



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Economía política de la contabilidad social: vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación.

Kennedy, Damián

2011

Cita APA: Kennedy, D. (2011). Economía política de la contabilidad social, vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DOCTORADO**

**TESIS
ECONOMÍA POLÍTICA DE LA CONTABILIDAD SOCIAL
VÍNCULOS ENTRE LA TEORÍA DE LA RIQUEZA SOCIAL Y SUS FORMAS DE
CUANTIFICACIÓN**

Alumno: Damián Kennedy

Director de Tesis: Javier Lindenboim

Codirector de Tesis: Axel Kicillof

Miembros del Tribunal de Tesis: Luis Beccaria, Gustavo Burachik y Alfredo Monza

Fecha de defensa de la Tesis: 30/03/2012

ECONOMÍA POLÍTICA DE LA CONTABILIDAD SOCIAL.

VÍNCULOS ENTRE LA TEORÍA DE LA RIQUEZA SOCIAL Y SUS FORMAS DE CUANTIFICACIÓN

Damián Kennedy

INDICE DE CONTENIDOS

PRESENTACIÓN Y PLAN DE TRABAJO	1
SECCIÓN I. INTRODUCCIÓN	7
1. LA MEDICIÓN AGREGADA DE LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL Y SU EVOLUCIÓN EN LAS CUENTAS NACIONALES	9
1.1. <i>Introducción: la relativa independencia teórica de las Cuentas Nacionales</i>	9
1.2. <i>El concepto de riqueza social de las Cuentas Nacionales y la medición agregada</i>	12
1.3. <i>Los dos problemas fundamentales de la medición agregada, y su solución</i>	16
1.4. <i>El concepto de riqueza en la teoría económica</i>	30
2. MANUALES Y METODOLOGÍA DE LA ECONOMÍA	35
2.1. <i>Metodología “de manual”</i>	35
2.2. <i>La ciencia como el resultado de la actividad científica. La filosofía estándar de la ciencia en el siglo XX</i>	37
2.3. <i>Las dificultades del método científico</i>	44
2.4. <i>De la ciencia como teoría a la ciencia como actividad científica: Kuhn ¿vs? Lakatos</i>	50
2.5. <i>El tránsito de lo abstracto a lo concreto: la necesidad de discutir críticamente los fundamentos de la ciencia económica</i>	65
SECCIÓN II. ACERCA DE LOS FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA POLÍTICA.....	69
3. ECONOMÍA MARGINALISTA: EL DESARROLLO DE WALRAS	73
3.1. <i>Introducción</i>	73
3.2. <i>La delimitación del problema walrasiano, y la naturaleza del precio</i>	74
3.3. <i>Acercas de la determinación cuantitativa del valor de cambio</i>	78
3.4. <i>Escasez y rareté: esencia y magnitud del valor de cambio</i>	84
3.5. <i>Una mirada crítica sobre las condiciones que definen el problema marginalista</i>	86
3.6. <i>La producción en la economía marginalista en su formulación original</i>	93
4. ECONOMÍA POLÍTICA CLÁSICA: EL DESARROLLO DE SMITH Y RICARDO	101
4.1. <i>Introducción: de la crítica al mercantilismo de Smith al objeto de la obra</i>	101
4.2. <i>El trabajo (y no “el trabajo y el capital”) como fuente de riqueza</i>	103
4.3. <i>La naturalización de la producción capitalista</i>	104
4.4. <i>La medida del valor en cambio</i>	107
4.5. <i>El abandono del trabajo como único determinante del valor, y el sostenimiento como su medida</i>	112
4.6. <i>El planteo de Ricardo como un avance en relación a Smith</i>	115
5. CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA: EL DESARROLLO DE MARX.....	123

5.1.	<i>Comentarios iniciales en torno a la lectura de Marx</i>	123
5.2.	<i>La especificidad del modo de producción capitalista: el carácter privado del trabajo</i>	124
5.3.	<i>La especificidad de los valores de uso en la producción capitalista: el carácter de valor de los productos del trabajo</i>	131
5.4.	<i>La mercancía: una mirada de conjunto</i>	139
5.5.	<i>La mercancía como valor que encierra plusvalor</i>	143
SECCIÓN III. LA ESPECIFICIDAD DE LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL		153
6.	EL PRECIO COMO ATRIBUTO SOCIAL DE LOS BIENES	155
6.1.	<i>De Walras a Marx</i>	155
6.2.	<i>Valor, valor de cambio y precio</i>	161
6.3.	<i>De Marx a Walras</i>	164
7.	LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL COMO UNA MASA DE VALOR	169
7.1.	<i>Contabilidad Social y Economía Marginalista</i>	169
7.2.	<i>Un puente hacia una mirada alternativa a partir de la Economía Política Clásica</i>	172
7.3.	<i>La Contabilidad social a la luz de la Crítica de la Economía Política: doble carácter de la nueva riqueza</i>	174
7.4.	<i>Determinaciones del reemplazo de la mercancía dineraria por signos de valor</i>	178
8.	LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL COMO UNA MASA DE VALOR QUE ENCIERRA PLUSVALOR	187
8.1.	<i>El proceso productivo como un simple proceso de trabajo</i>	187
8.2.	<i>La Economía Política Clásica nuevamente como puente</i>	190
8.3.	<i>El doble carácter del proceso de producción: proceso de trabajo y proceso de valorización</i>	191
8.4.	<i>Acerca del contenido de la producción de plusvalía: el capital como relación social</i>	195
8.5.	<i>Breve consideración de dos problemáticas fundamentales en relación a la plusvalía</i>	198
SECCIÓN IV. FUNDAMENTOS ECONÓMICOS DE LA CONTABILIDAD SOCIAL: HACIA UNA MIRADA ALTERNATIVA DE LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL Y SU EVOLUCIÓN		211
9.	ACERCA DE LA COMPOSICIÓN DE LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL	213
9.1.	<i>La faceta de la demanda final</i>	213
9.2.	<i>La faceta del valor agregado y la imposibilidad de distinción entre trabajo productivo e improductivo</i> 217	
9.3.	<i>Distintos contenidos de la distribución funcional del ingreso</i>	223
10.	LA EVOLUCIÓN DEL CARÁCTER SOCIAL DE LA NUEVA RIQUEZA: EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA MONEDA DE REPRESENTAR VALOR PARA LA UNIDAD DE LA PRODUCCIÓN SOCIAL	229
10.1.	<i>Planteo del problema</i>	229
10.2.	<i>Determinaciones generales de la evolución de la capacidad del signo de valor de representar valor</i> . 230	
10.3.	<i>El tratamiento en la práctica de las dos fuentes de modificación de la capacidad de los signos de valor de representar valor</i>	241
10.4.	<i>Un ejemplo ilustrativo</i>	249
10.5.	<i>El problema pendiente en el cómputo propuesto</i>	253

11. LA EVOLUCIÓN DEL CARÁCTER SOCIAL DE LA NUEVA RIQUEZA: EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA MONEDA NACIONAL DE REPRESENTAR VALOR.....	257
11.1. <i>Contenido mundial y forma nacional de la relación social de producción</i>	257
11.2. <i>Determinaciones generales de la evolución de la capacidad del signo de valor de representar valor nacional en relación a la moneda mundial</i>	259
11.3. <i>El tratamiento en la práctica de la evolución de la nueva riqueza social producida por un país</i>	270
11.4. <i>La problemática del tipo de cambio</i>	274
12. LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL ARGENTINA. PRESENTACIÓN GENERAL DE RESULTADOS. 1935 – 2010.....	287
12.1. <i>Comentarios generales</i>	287
12.2. <i>Nueva riqueza material y nueva riqueza social</i>	289
12.3. <i>Distribución funcional del ingreso en Argentina en perspectiva internacional</i>	302
SECCION V. CONSIDERACIONES FINALES	311
13. A MODO DE RECAPITULACIÓN. PERSPECTIVAS A FUTURO	311
SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS	323
14. APÉNDICES A LOS CAPÍTULOS	325
14.1. <i>Apéndice I al Capítulo 1: Keynes y la elección de unidades</i>	325
14.2. <i>Apéndice II al Capítulo 1: algo más sobre la estructura de ponderaciones</i>	327
14.3. <i>Apéndice al Capítulo 3. Mirada crítica sobre algunas críticas a la teoría marginalista</i>	337
14.4. <i>Apéndice al Capítulo 4: Smith, Ricardo y manuales de economía internacional</i>	342
14.5. <i>Apéndice I al Capítulo 5. Acerca de la especificidad del trabajo abstracto</i>	348
14.6. <i>Apéndice II al Capítulo 5. Acerca de la cuestión del intercambio de mercancías por sus valores</i>	352
14.7. <i>Apéndice III al Capítulo 5. Comentarios en torno a la exposición del Capítulo 1 de El Capital</i>	358
14.8. <i>Apéndice a la Sección II. Acerca de la ausencia de Keynes</i>	364
14.9. <i>Apéndice al Capítulo 7. El debate en torno al “valor del dinero” en la actualidad</i>	365
14.10. <i>Apéndice al Capítulo 8. De la producción de plusvalía al precio de producción</i>	371
14.11. <i>Apéndice al Capítulo 9. La relación entre la “variación de existencias” y la “ley de Say”</i>	380
14.12. <i>Apéndice al Capítulo 11. Breves comentarios en torno a la relación entre patrón de especialización y tipo de cambio</i>	385
15. METODOLOGÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN	396
15.1. <i>Consideraciones generales</i>	396
15.2. <i>Elaboración de series de largo plazo de Valor Agregado Bruto y Demanda Final</i>	399
15.3. <i>Estimación de la serie de Distribución Funcional del Ingreso (Cuadros 16.42 a 16.56)</i>	422
15.4. <i>Nueva riqueza material y nueva riqueza social argentina</i>	429
15.5. <i>Estimación de series económicas internacionales</i>	433
16. SERIES ESTADÍSTICAS	439
16.1. <i>Argentina. Valor Agregado Bruto a precios constantes</i>	439
16.2. <i>Argentina. Producto Bruto Interno a precios constantes</i>	463
16.3. <i>Argentina. Valor Agregado Bruto a precios corrientes</i>	484

16.4. <i>Argentina. Producto Bruto Interno a precios corrientes</i>	494
16.5. <i>Argentina. Distribución Funcional del ingreso y sus componentes</i>	505
16.6. <i>Argentina. Nueva riqueza material y nueva riqueza social</i>	552
16.7. <i>Información internacional</i>	627
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	703

INDICE EXTENDIDO

PRESENTACIÓN Y PLAN DE TRABAJO	1
SECCIÓN I. INTRODUCCIÓN	7
1. LA MEDICIÓN AGREGADA DE LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL Y SU EVOLUCIÓN EN LAS CUENTAS NACIONALES	9
1.1. <i>Introducción: la relativa independencia teórica de las Cuentas Nacionales</i>	9
1.2. <i>El concepto de riqueza social de las Cuentas Nacionales y la medición agregada</i>	12
1.3. <i>Los dos problemas fundamentales de la medición agregada, y su solución.....</i>	16
1.3.a. <i>Los “límites a la valuación”</i>	16
1.3.b. <i>La medición a precios constantes: los precios relativos como estructura de ponderaciones.....</i>	23
1.3.c. <i>La medición a precios constantes según el tipo de agregado.....</i>	27
1.4. <i>El concepto de riqueza en la teoría económica.....</i>	30
2. MANUALES Y METODOLOGÍA DE LA ECONOMÍA	35
2.1. <i>Metodología “de manual”</i>	35
2.2. <i>La ciencia como el resultado de la actividad científica. La filosofía estándar de la ciencia en el siglo XX.....</i>	37
2.2.a. <i>El positivismo lógico</i>	37
2.2.b. <i>Popper</i>	40
2.3. <i>Las dificultades del método científico.....</i>	44
2.3.a. <i>Imposibilidad de la refutación en general.....</i>	44
2.3.b. <i>Problemas de refutación específicos en economía. Acerca de la “irrelevancia de los supuestos”</i>	46
2.3.c. <i>Problemas previos al propio contraste con la empiria</i>	49
2.4. <i>De la ciencia como teoría a la ciencia como actividad científica: Kuhn ¿vs? Lakatos</i>	50
2.4.a. <i>Kuhn y los paradigmas</i>	51
2.4.b. <i>El rol de los manuales en la perpetuación de un paradigma.....</i>	56
2.4.c. <i>La respuesta de Lakatos.....</i>	57
2.4.d. <i>...y su uso apologetico en Economía por Blaug</i>	61
2.5. <i>El tránsito de lo abstracto a lo concreto: la necesidad de discutir críticamente los fundamentos de la ciencia económica</i>	65
SECCIÓN II. ACERCA DE LOS FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA POLÍTICA.....	69
3. ECONOMÍA MARGINALISTA: EL DESARROLLO DE WALRAS	73
3.1. <i>Introducción</i>	73
3.2. <i>La delimitación del problema walrasiano, y la naturaleza del precio</i>	74
3.3. <i>Acercas de la determinación cuantitativa del valor de cambio.....</i>	78
3.3.a. <i>El contenido de la competencia intercambio: la satisfacción de la máxima utilidad</i>	78
3.3.b. <i>Equilibrio general, numerario y dinero.....</i>	81
3.4. <i>Escasez y rareté: esencia y magnitud del valor de cambio</i>	84
3.5. <i>Una mirada crítica sobre las condiciones que definen el problema marginalista.....</i>	86
3.5.a. <i>Retomando la triple consecuencia de la escasez.....</i>	86
3.5.b. <i>Las “abstracciones” walrasianas.....</i>	90
3.6. <i>La producción en la economía marginalista en su formulación original</i>	93
3.6.a. <i>El problema de la producción en la unidad de la obra de Walras</i>	93
3.6.b. <i>El equilibrio simultáneo: identidad de contenido entre la “teoría del intercambio” y la “teoría de la producción”</i>	94

4. ECONOMÍA POLÍTICA CLÁSICA: EL DESARROLLO DE SMITH Y RICARDO	101
4.1. <i>Introducción: de la crítica al mercantilismo de Smith al objeto de la obra.....</i>	101
4.2. <i>El trabajo (y no “el trabajo y el capital”) como fuente de riqueza.....</i>	103
4.3. <i>La naturalización de la producción capitalista.....</i>	104
4.4. <i>La medida del valor en cambio.....</i>	107
4.5. <i>El abandono del trabajo como único determinante del valor, y el sostenimiento como su medida</i>	112
4.6. <i>El planteo de Ricardo como un avance en relación a Smith.....</i>	115
4.6.a. <i>El avance sobre el desarrollo de Smith en torno a la determinación del valor</i>	115
4.6.b. <i>Acerca de la medida del valor</i>	119
5. CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA: EL DESARROLLO DE MARX.....	123
5.1. <i>Comentarios iniciales en torno a la lectura de Marx</i>	123
5.2. <i>La especificidad del modo de producción capitalista: el carácter privado del trabajo</i>	124
5.3. <i>La especificidad de los valores de uso en la producción capitalista: el carácter de valor de los productos del trabajo.....</i>	131
5.3.a. <i>Los productos del trabajo como expresiones del carácter abstracto del trabajo.....</i>	131
5.3.b. <i>Magnitud de valor</i>	133
5.3.c. <i>La expresión del valor de las mercancías, o la forma de valor.....</i>	135
5.4. <i>La mercancía: una mirada de conjunto</i>	139
5.5. <i>La mercancía como valor que encierra plusvalor</i>	143
SECCIÓN III. LA ESPECIFICIDAD DE LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL.....	153
6. EL PRECIO COMO ATRIBUTO SOCIAL DE LOS BIENES	155
6.1. <i>De Walras a Marx</i>	155
6.2. <i>Valor, valor de cambio y precio.....</i>	161
6.3. <i>De Marx a Walras</i>	164
7. LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL COMO UNA MASA DE VALOR.....	169
7.1. <i>Contabilidad Social y Economía Marginalista</i>	169
7.2. <i>Un puente hacia una mirada alternativa a partir de la Economía Política Clásica</i>	172
7.3. <i>La Contabilidad social a la luz de la Crítica de la Economía Política: doble carácter de la nueva riqueza.....</i>	174
7.4. <i>Determinaciones del reemplazo de la mercancía dineraria por signos de valor.....</i>	178
7.4.a. <i>El dinero como medida de valores y medio de circulación</i>	178
7.4.b. <i>Impacto en el valor representado por los signos de valor. Acerca de la “teoría cuantitativa”</i>	180
7.4.c. <i>El carácter nacional de los signos de valor y el carácter universal de la producción social</i>	184
8. LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL COMO UNA MASA DE VALOR QUE ENCIERRA PLUSVALOR	187
8.1. <i>El proceso productivo como un simple proceso de trabajo.....</i>	187
8.2. <i>La Economía Política Clásica nuevamente como puente</i>	190
8.3. <i>El doble carácter del proceso de producción: proceso de trabajo y proceso de valorización.....</i>	191
8.4. <i>Acerca del contenido de la producción de plusvalía: el capital como relación social.....</i>	195
8.5. <i>Breve consideración de dos problemáticas fundamentales en relación a la plusvalía</i>	198
8.5.a. <i>Acerca de la renta de la tierra.....</i>	199
8.5.b. <i>De la producción a la circulación de mercancías: acerca de la cuestión del trabajo productivo e improductivo.....</i>	202

SECCIÓN IV. FUNDAMENTOS ECONÓMICOS DE LA CONTABILIDAD SOCIAL: HACIA UNA MIRADA ALTERNATIVA DE LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL Y SU EVOLUCIÓN..... 211

9. ACERCA DE LA COMPOSICIÓN DE LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL	213
9.1. La faceta de la demanda final.....	213
9.1.a. Los "límites a la valuación"	213
9.1.b. La "variación de existencias"	216
9.2. La faceta del valor agregado y la imposibilidad de distinción entre trabajo productivo e improductivo	217
9.3. Distintos contenidos de la distribución funcional del ingreso.....	223
10. LA EVOLUCIÓN DEL CARÁCTER SOCIAL DE LA NUEVA RIQUEZA: EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA MONEDA DE REPRESENTAR VALOR PARA LA UNIDAD DE LA PRODUCCIÓN SOCIAL	229
10.1. Planteo del problema	229
10.2. Determinaciones generales de la evolución de la capacidad del signo de valor de representar valor. 230	
10.2.a. Determinación originada en la expresión relativa del valor en el cuerpo de otra mercancía	230
10.2.b. Determinación originada en el reemplazo del dinero por signos de valor	235
10.2.c. La evolución de la capacidad de representar valor en conjunto	238
10.3. El tratamiento en la práctica de las dos fuentes de modificación de la capacidad de los signos de valor de representar valor.....	241
10.3.a. La imposibilidad de distinguir las dos fuentes de modificaciones en la capacidad de los signos de valor de representar valor	241
10.3.b. Constancia en el nivel general de precios	241
10.3.c. Incremento en el nivel general de precios (con productividad general constante).....	243
10.3.d. La consideración conjunta de ambos movimientos.....	244
10.4. Un ejemplo ilustrativo.....	249
10.4.a. Tres medidas de evolución de la nueva riqueza	249
10.4.b. Las ponderaciones de la medición a precios constantes en retrospectiva	253
10.5. El problema pendiente en el cómputo propuesto.....	253
11. LA EVOLUCIÓN DEL CARÁCTER SOCIAL DE LA NUEVA RIQUEZA: EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA MONEDA NACIONAL DE REPRESENTAR VALOR.....	257
11.1. Contenido mundial y forma nacional de la relación social de producción	257
11.2. Determinaciones generales de la evolución de la capacidad del signo de valor de representar valor nacional en relación a la moneda mundial.....	259
11.2.a. Determinación originada en la expresión del valor en la mercancía dineraria (oro)	260
11.2.b. Determinación originada en el reemplazo de la mercancía dineraria por signos de valor nacionales... 263	
11.2.c. La evolución de la capacidad de representar valor de la moneda nacional en relación a la moneda mundial en conjunto	266
11.3. El tratamiento en la práctica de la evolución de la nueva riqueza social producida por un país	270
11.3.a. Repasando la solución práctica para la unidad social de producción	270
11.3.b. La evolución de la nueva riqueza en una moneda con capacidad de representar valor constante.....	272
11.4. La problemática del tipo de cambio	274
11.4.a. El criterio de paridad de poder adquisitivo.....	275
11.4.b. El tipo de cambio como relación de la capacidad de representar valor entre monedas	281
11.4.c. Tipo de cambio y nueva riqueza social	282
12. LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL ARGENTINA. PRESENTACIÓN GENERAL DE RESULTADOS. 1935 – 2010.....	287
12.1. Comentarios generales.....	287
12.2. Nueva riqueza material y nueva riqueza social.....	289
12.2.a. Estados Unidos	289
12.2.b. Japón, Alemania y promedio	298
12.3. Distribución funcional del ingreso en Argentina en perspectiva internacional.....	302

SECCION V. CONSIDERACIONES FINALES	311
13. A MODO DE RECAPITULACIÓN. PERSPECTIVAS A FUTURO	311
SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS	323
14. APÉNDICES A LOS CAPÍTULOOS	325
14.1. <i>Apéndice I al Capítulo 1: Keynes y la elección de unidades</i>	325
14.2. <i>Apéndice II al Capítulo 1: algo más sobre la estructura de ponderaciones</i>	327
14.2.a. <i>La cuestión en general</i>	327
14.2.b. <i>El rol de los precios relativos en la estructura de ponderaciones</i>	328
14.2.c. <i>El rol de las cantidades en la tasa de crecimiento</i>	330
14.2.d. <i>Desactualización de la estructura de ponderaciones y la supuesta sobrevaluación de las tasas de crecimiento</i>	334
14.2.e. <i>Consideraciones en torno al producto como “agregado de agregados”</i>	335
14.3. <i>Apéndice al Capítulo 3. Mirada crítica sobre algunas críticas a la teoría marginalista</i>	337
14.3.a. <i>Acerca de la libre competencia</i>	337
14.3.b. <i>Rematador walrasiano y equilibrio del mercado</i>	338
14.3.c. <i>Acerca de la circularidad de la teoría marginalista</i>	340
14.4. <i>Apéndice al Capítulo 4: Smith, Ricardo y manuales de economía internacional</i>	342
14.5. <i>Apéndice I al Capítulo 5. Acerca de la especificidad del trabajo abstracto</i>	348
14.6. <i>Apéndice II al Capítulo 5. Acerca de la cuestión del intercambio de mercancías por sus valores</i>	352
14.7. <i>Apéndice III al Capítulo 5. Comentarios en torno a la exposición del Capítulo 1 de El Capital</i>	358
14.8. <i>Apéndice a la Sección II. Acerca de la ausencia de Keynes</i>	364
14.9. <i>Apéndice al Capítulo 7. El debate en torno al “valor del dinero” en la actualidad</i>	365
14.10. <i>Apéndice al Capítulo 8. De la producción de plusvalía al precio de producción</i>	371
14.10.a. <i>La producción de plusvalía relativa</i>	371
14.10.b. <i>Precio de costo y Ganancia como formas del capital desembolsado y la plusvalía</i>	373
14.10.c. <i>La formación de la tasa general de ganancia y el “problema” de la transformación</i>	375
14.11. <i>Apéndice al Capítulo 9. La relación entre la “variación de existencias” y la “ley de Say”</i>	380
14.12. <i>Apéndice al Capítulo 11. Breves comentarios en torno a la relación entre patrón de especialización y tipo de cambio</i>	385
14.12.a. <i>Ventajas comparativas y equilibrio externo</i>	385
14.12.b. <i>La determinación del tipo de cambio en las ventajas absolutas: el caso de Shaikh</i>	387
14.12.c. <i>En torno al planteo de Diamand</i>	390
14.12.d. <i>En torno al planteo de Astarita</i>	392
14.12.e. <i>Breve mirada conjunta</i>	393
15. METODOLOGÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN	396
15.1. <i>Consideraciones generales</i>	396
15.1.a. <i>La metodología del “empalme hacia atrás”</i>	396
15.1.b. <i>La apertura de las ramas de la producción y los servicios de intermediación financiera medidos indirectamente</i>	397
15.1.c. <i>La “variación de existencias”</i>	399
15.2. <i>Elaboración de series de largo plazo de Valor Agregado Bruto y Demanda Final</i>	399
15.2.a. <i>Empalme del Valor Agregado Bruto a precios constantes (Cuadros 16.1 a 16.14)</i>	400
15.2.b. <i>Producto a precios constantes Cuadros 16.15 a 16.24)</i>	406
15.2.c. <i>Valor Agregado Bruto a precios corrientes (Cuadros 16.25 a 16.32)</i>	416
15.2.d. <i>Producto a precios corrientes (Cuadros 16.33 a 16.41)</i>	418
15.3. <i>Estimación de la serie de Distribución Funcional del Ingreso (Cuadros 16.42 a 16.56)</i>	422
15.3.a. <i>Masa salarial doble bruta. 1935 – 2010</i>	422
15.3.b. <i>Determinantes de la Participación asalariada en el ingreso: salario real, costo laboral y productividad</i>	424
15.4. <i>Nueva riqueza material y nueva riqueza social argentina</i>	429

15.4.a.	<i>Nueva riqueza material y nueva riqueza social argentina respecto de sí misma (Cuadros 16.57 a 16.86)</i>	430
15.4.b.	<i>Tipo de cambio \$/US\$ (Cuadros 16.87 a 16.91)</i>	430
15.5.	<i>Estimación de series económicas internacionales</i>	433
15.5.a.	<i>Estados Unidos (Cuadros 16.91 a 16.97)</i>	434
15.5.b.	<i>Japón (Cuadros 16.97 y 16.98)</i>	435
15.5.c.	<i>Alemania (Cuadros 16.99 a 16.102)</i>	435
15.5.d.	<i>Francia (Cuadros 16.103 y 16.104)</i>	435
15.5.e.	<i>Italia (Cuadros 16.105 y 16.106)</i>	436
15.5.f.	<i>Brasil (Cuadros 16.107 a 16.109)</i>	436
15.5.g.	<i>México (Cuadros 16.110 a 16.114)</i>	436
16.	<i>SERIES ESTADÍSTICAS</i>	439
16.1.	<i>Argentina. Valor Agregado Bruto a precios constantes</i>	439
16.1.a.	<i>Valor agregado Bruto a precios constantes. Series oficiales</i>	439
16.1.b.	<i>Valor agregado Bruto a precios constantes. Empalme</i>	446
16.2.	<i>Argentina. Producto Bruto Interno a precios constantes</i>	463
16.2.a.	<i>Producto Bruto Interno a precios constantes. Series oficiales</i>	463
16.2.b.	<i>Producto Bruto Interno a precios constantes. Empalme</i>	470
16.3.	<i>Argentina. Valor Agregado Bruto a precios corrientes</i>	484
16.3.a.	<i>Valor Agregado Bruto a precios corrientes. Series oficiales</i>	484
16.3.b.	<i>Valor agregado Bruto a precios corrientes. Empalme</i>	487
16.4.	<i>Argentina. Producto Bruto Interno a precios corrientes</i>	494
16.4.a.	<i>Producto Bruto Interno a precios corrientes. Series oficiales</i>	494
16.4.b.	<i>Producto Bruto Interno a precios corrientes. Empalme</i>	498
16.5.	<i>Argentina. Distribución Funcional del ingreso y sus componentes</i>	505
16.5.a.	<i>Masa salarial doblemente bruta y Superávit Bruto de Explotación. Total de la Economía</i>	505
16.5.b.	<i>Determinantes de la Distribución funcional del Ingreso. Total de la Economía</i>	515
16.5.c.	<i>Masa salarial doblemente bruta y Superávit Bruto de Explotación. Industria manufacturera</i>	535
16.5.d.	<i>Determinantes de la Distribución funcional del Ingreso. Industria manufacturera</i>	539
16.6.	<i>Argentina. Nueva riqueza material y nueva riqueza social</i>	552
16.6.a.	<i>Valor agregado bruto a precios de productor</i>	552
16.6.b.	<i>Producto Bruto Interno a precios de mercado</i>	579
16.6.c.	<i>Distribución funcional del ingreso a precios básicos</i>	606
16.6.d.	<i>Estimaciones alternativas de la nueva riqueza social</i>	613
16.7.	<i>Información internacional</i>	627
16.7.a.	<i>Estados Unidos</i>	627
16.7.b.	<i>Japón</i>	647
16.7.c.	<i>Alemania</i>	655
16.7.d.	<i>Francia</i>	663
16.7.e.	<i>Italia</i>	671
16.7.f.	<i>Brasil</i>	675
16.7.g.	<i>México</i>	684
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	703

INDICE DE SERIES ESTADÍSTICAS

Cuadro 16. 1. Valor agregado bruto a costo de factores constantes de 1950. Argentina. 1900 - 1955. En millones m\$. CEPAL.	439
Cuadro 16.2. Valor agregado bruto a costo de factores constantes de 1950. Argentina. 1935 - 1962. En millones m\$. Secretaría de Asuntos Económicos.....	441
Cuadro 16. 3. Valor agregado bruto a costo de factores constantes de 1960. Argentina. 1950 - 1973. En millones pesos ley 18.188. Banco Central de la República Argentina.	442
Cuadro 16. 4. Valor agregado bruto a costo de factores constantes de 1970. Argentina. 1970 - 1987. En australes. Banco Central de la República Argentina.	443
Cuadro 16.5. Valor agregado bruto a precios de mercado constantes de 1986. Argentina. 1980 - 1996. En millones de \$. Banco Central de la República Argentina.	444
Cuadro 16.6. Valor agregado bruto a costo de factores constantes de 1986. Argentina. 1980 - 1987. En millones de australes. CEPAL.....	444
Cuadro 16.7. Valor agregado bruto a precios de productor constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1993 - 2010. En millones de \$. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.....	445
Cuadro 16.8. Valor agregado bruto a precios de productor constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1900 - 2010. En millones de \$. Empalme con series originales.	446
Cuadro 16.9. Valor agregado bruto a precios básicos constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1980 - 2006. En millones de \$. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (Serie Empalmada 1980 - 2006).	449
Cuadro 16.10. Valor agregado bruto a precios básicos constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1900 - 2010. En millones de \$. Sobre la base del Serie empalmada 1980-2006 (DNCN).	450
Cuadro 16.11. Valor agregado bruto a precios de productor constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1900 - 2010. En millones de \$. Sobre la base del Empalme 1980 - 1993 de la DNCN.....	453
Cuadro 16.12. Valor agregado bruto a precios de productor constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1882-2004. En millones de \$. Empalme elaborado por Ferreres (2005).	456
Cuadro 16.13. Valor agregado bruto a precios constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1882 - 2010. En millones de \$. Comparación de empalmes	459
Cuadro 16.14. Producto Bruto Interno a precios constantes de mercado de 1950. Argentina. 1900 - 1955. En millones m\$. CEPAL.....	463
Cuadro 16.15. Producto Bruto Interno a precios constantes de mercado de 1950. Argentina. 1935 - 1962. En millones m\$. Secretaría de Asuntos Económicos.....	465
Cuadro 16.16. Producto Bruto Interno a precios constantes de mercado de 1960. Argentina. 1950 - 1973. En millones pesos ley 18.188. Banco Central de la República Argentina.	466
Cuadro 16.17. Producto Bruto Interno a precios constantes de mercado de 1970. Argentina. 1970 - 1987. En australes. Banco Central de la República Argentina.....	467
Cuadro 16.18. Producto Bruto Interno a precios constantes de mercado de 1986. Argentina. 1980 - 1996. En millones de \$. Banco Central de la República Argentina.	468
Cuadro 16.19. Producto Bruto Interno a precios de mercado constantes de 1986. Argentina. 1980 - 1987. En millones de australes. CEPAL.	468
Cuadro 16.20. Producto Bruto Interno a precios constantes de mercado de 1993. Argentina. 1993 - 2010. En millones de \$. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.....	469
Cuadro 16.21. Demanda final a precios constantes de mercado de 1993. Argentina. 1900 - 2010. En millones de \$. Empalme con series originales	470

Cuadro 16.22. Demanda final a precios constantes de mercado de 1993. Argentina. 1882-2004. En millones de \$. Empalme elaborado por Ferreres (2005).	473
Cuadro 16.23. Demanda Final a precios constantes de mercado de 1993. Argentina. 1882 - 2010. En millones de \$. Comparación de empalmes	476
Cuadro 16.24. IBIF a precios constantes de mercado de 1993. Argentina. 1882 - 2010. En millones de \$. Comparación de empalmes.	479
Cuadro 16.25. Valor agregado bruto a costo de factores corrientes (año base: 1950). Argentina. 1935 - 1962. En millones m\$. Secretaría de Asuntos Económicos.....	484
Cuadro 16.26. Valor agregado bruto a costo de factores corrientes (año base: 1960). Argentina. 1950 - 1973. En millones pesos ley 18.188. Banco Central de la República Argentina.	485
Cuadro 16.27. Valor agregado bruto a precios de mercado corrientes (año base: 1970). Argentina. 1970 - 1980. En australes. Banco Central de la República Argentina.....	485
Cuadro 16.28. Valor agregado bruto a precios de productor corrientes (año base: 1986). Argentina. 1980 - 1993. En millones de \$. Banco Central de la República Argentina.	486
Cuadro 16.29. Valor agregado bruto a precios de productor corrientes (año base: 1993) (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1993 - 2010. En millones de \$. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.....	486
Cuadro 16.30. Valor agregado bruto a precios de productor corrientes (año base: 1993) (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$. Empalme con series originales	487
Cuadro 16.31. Valor agregado bruto a precios de productor corrientes (año base: 1993). Argentina. 1882-2004. En millones de \$. Empalme elaborado por Ferreres (2005)	489
Cuadro 16.32. Valor agregado bruto a precios de productor corrientes (año base: 1993) por las ramas Agro e Industria. Argentina. 1882 - 2010. Empalme utilizando fuentes originales. Comparación con el empalme de Iñigo Carrera. 1882-1993. En millones de \$.	491
Cuadro 16.33. Producto Bruto Interno a precios corrientes de mercado (año base: 1950). Argentina. 1935 - 1962. En millones m\$. Secretaría de Asuntos Económicos.....	494
Cuadro 16.34. Producto Bruto Interno a precios corrientes de mercado (año base: 1960). Argentina. 1950 - 1973. En millones pesos ley 18.188. Banco Central de la República Argentina.	495
Cuadro 16.35. Producto Bruto Interno a precios corrientes de mercado (año base: 1970). Argentina. 1970 - 1987. En australes. Banco Central de la República Argentina.....	495
Cuadro 16.36. Producto Bruto Interno a precios corrientes de mercado (año base: 1986). Argentina. 1980 - 1996. En millones de \$. Banco Central de la República Argentina.	496
Cuadro 16.37. Producto Bruto Interno a precios de mercado corrientes (año base: 1986). Argentina. 1980 - 1987. En millones de australes. CEPAL.	496
Cuadro 16.38. Producto Bruto Interno a precios de mercado (año base: 1993). Argentina. Argentina. 1993 - 2010. En millones de \$. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales	497
Cuadro 16.39. Producto Bruto Interno a precios corrientes (año base: 1993). Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$. Empalme con series originales	498
Cuadro 16.40. Producto Bruto a precios corrientes de mercado (año base: 1993). Argentina. 1935-2004. En millones de \$. Empalme elaborado por Ferreres (2005).	500
Cuadro 16.41. Producto Bruto Interno a precios corrientes de mercado (año base: 1993). Argentina. 1882 - 2010. En millones de \$. Comparación de empalmes	502
Cuadro 16.42. Distribución Funcional del Ingreso según distintas fuentes oficiales. Total de la Economía. Argentina. 1935 - 2007.....	505
Cuadro 16.43. Estimación de la masa salarial CEPED. Total de la Economía. Argentina. 1987-2010.	508
Cuadro 16.44. Estimación del total de ingresos laborales. Total de la Economía. Argentina. 1987-2010.....	509
Cuadro 16.45. Valor Agregado Bruto a costo de factores o precios básicos corrientes. Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$.	510

Cuadro 16.46. Participación de la Masa salarial en el Valor Agregado Bruto a costo de factores o precios básicos (en porcentaje). Masa salarial doble bruta y Superávit Bruto de explotación (en millones de pesos). Argentina. 1935 - 2010.....	512
Cuadro 16.47. Ocupados y Asalariados Totales. Argentina. 1900 - 2010.	515
Cuadro 16.48. Índice de Precios al Consumidor. Argentina. 1882-2010.....	520
Cuadro 16.49. Índice de precios mayoristas. Argentina. 1882-2010. 1993 = 100.....	523
Cuadro 16.50. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la economía. Argentina. 1900 - 2010.	527
Cuadro 16.51. Salario real y productividad. Total de la Economía. Argentina. Comparación series. 1970 = 100. .	532
Cuadro 16.52. Estimación de la masa salarial CEPED. Industria manufacturera. Argentina. 1987-2010.	535
Cuadro 16.53. Participación de la Masa salarial en el Valor Agregado Bruto a costo de factores o precios de productor (en porcentaje). Masa salarial doble bruta y Superávit Bruto de explotación (en millones de pesos). Argentina. 1935 - 2010.....	537
Cuadro 16.54. Ocupados y Asalariados Industriales. Argentina. 1900 - 2010.	539
Cuadro 16.55. Salario real, Costo laboral y Productividad. Industria manufacturera. Argentina. 1900 - 2010.....	543
Cuadro 16.56. Salario real y productividad. Industria Manufacturera. Argentina. Comparación series. 1970 = 100.	549
Cuadro 16.57. Valor Agregado Bruto a precios de productor constantes de 1993. Argentina. 1900- 2010. En millones de pesos.....	552
Cuadro 16.58. Valor Agregado Bruto a precios de productor corrientes (año base: 1993). Argentina. 1900- 2010. En millones de pesos.	555
Cuadro 16.59. Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda de poder adquisitivo constante (IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. En millones de pesos.	557
Cuadro 16.60. Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. En millones de pesos.	559
Cuadro 16.61. Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Japón e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.....	561
Cuadro 16.62. Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Alemania e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.	563
Cuadro 16.63. Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación al promedio de Estados Unidos, Japón y Alemania, e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. En millones de pesos.....	565
Cuadro 16.64. Índice de Precios Implícitos del Valor Agregado Bruto a precios de productor (año base: 1993). Argentina. 1900- 2010. 1993 = 100.....	567
Cuadro 16.65. Índice de Precios Implícitos del Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda de poder adquisitivo constante (IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. 1993 = 100.....	569
Cuadro 16.66. Índice de Precios Implícitos del Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. 1993 = 100.....	571
Cuadro 16.67. Índice de Precios Implícitos del Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Japón e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.	573
Cuadro 16.68. Índice de Precios Implícitos del Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Alemania e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.	575
Cuadro 16.69. Índice de Precios Implícitos del Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación al	

promedio de Estados Unidos, Japón y Alemania, e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. En millones de pesos.	577
Cuadro 16.70. Producto Bruto Interno a precios de mercado constantes de 1993. Argentina. 1900- 2010. En millones de pesos.	579
Cuadro 16.71. Producto Bruto Interno a precios de mercado corrientes (año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. En millones de pesos.	582
Cuadro 16.72. Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda de poder adquisitivo constante (IPC) (año base: 1993). Argentina. 1900- 2010. En millones de pesos.	584
Cuadro 16.73. Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. En millones de pesos.	586
Cuadro 16.74. Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Japón e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.	588
Cuadro 16.75. Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Alemania e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.	590
Cuadro 16.76. Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación al promedio de Estados Unidos, Japón y Alemania e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.	592
Cuadro 16.77. Índice de Precios Implícitos del Producto Bruto Interno (año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. 1993 = 100.	594
Cuadro 16.78. Índice de Precios Implícitos del Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con poder adquisitivo constante (IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. 1993 = 100.	596
Cuadro 16.79. Índice de Precios Implícitos del Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. 1993 = 100.	598
Cuadro 16.80. Índice de Precios Implícitos del Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Japón e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.	600
Cuadro 16.81. Índice de Precios Implícitos del Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Alemania e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.	602
Cuadro 16.82. Índice de Precios Implícitos del Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación al promedio de Estados Unidos, Japón y Alemania e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.	604
Cuadro 16.83. Distribución funcional del ingreso a precios básicos corriente y en moneda de poder adquisitivo constantes. Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$.	606
Cuadro 16.84. Distribución funcional del ingreso a precios en moneda de capacidad de representar valor contante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos y Japón, e IPC). Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$.	608
Cuadro 16.85. Distribución funcional del ingreso a precios en moneda de capacidad de representar valor contante (Productividad total de la economía en relación a Alemania y al promedio entre Estados Unidos, Japón y Alemania, e IPC). Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$.	610
Cuadro 16.86. Valor Agregado Bruto a precios de productor y Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante y paridad de poder adquisitivo constante, según distintas combinaciones de IPC, IPIM, Productividad total y Productividad de la Industria Manufacturera en relación a Estados Unidos. Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$.	613
Cuadro 16.87. Tipo de cambio \$/U\$. Argentina. 1882-2010.	617
Cuadro 16.88. Tipo de cambio \$/U\$ de capacidad de representar valor constante y poder adquisitivo constante. Tipo de cambio base: 1993. Argentina. 1929-2010.	620

Cuadro 16.89. Producto Bruto Interno a precios de mercado en dólares corrientes según tipo de cambio de capacidad de representar valor constante y poder adquisitivo constante. Tipo de cambio \$/U\$ base: 1993. Argentina. 1935-2010. En millones de dólares.	622
Cuadro 16.90. Grado de sobre o subvaluación del tipo de cambio \$/U\$ nominal respecto del tipo de cambio de capacidad de representar valor constante y paridad de poder adquisitivo. Tipo de cambio \$/U\$ base: 1993 Argentina. 1935-2010. En porcentaje.	624
Cuadro 16.91. Valor Agregado Bruto y Producto Bruto Interno a precios de mercado constantes de 2005. 1929-2010. Estados Unidos. En billones de dólares.	627
Cuadro 16.92. Valor Agregado Bruto y Producto Bruto Interno a precios de mercado corrientes (año base: 2005). 1929- 2010. Estados Unidos. En billones de dólares.	631
Cuadro 16.93. Masa salarial doble bruta. Total de la Economía e Industria Manufacturera. Estados Unidos. 1929 – 2010. En billones de dólares.	634
Cuadro 16.94. Ocupados y Asalariados. Total de la Economía e Industria Manufacturera. Estados Unidos. 1929-2010.	637
Cuadro 16.95. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la Economía. Estados Unidos. 1929 – 2010. .	640
Cuadro 16.96. Salario real, Costo laboral y Productividad. Industria manufacturera. Estados Unidos. 1929-2010.	643
Cuadro 16.97. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la Economía. Japón. 1955 - 2009.	647
Cuadro 16.98. Salario real, Costo laboral y Productividad. Industria Manufacturera. Japón. 1955 - 2007.	651
Cuadro 16.99. Producto a precios constantes. Alemania. 1950 - 2010.	655
Cuadro 16.100. Producto a precios corrientes. Alemania. 1950 - 2010.	657
Cuadro 16.101. Empleo Total. Alemania. 1956 - 2010.	659
Cuadro 16.102. Producto a precios constantes y corrientes, IPC y Productividad. Alemania. 1950 - 2010.	661
Cuadro 16.103. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la Economía. Francia. 1949 - 2010.	663
Cuadro 16.104. Salario real, Costo laboral y Productividad. Industria manufacturera. Francia. 1949 - 2008.	667
Cuadro 16.105. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la Economía. Italia. 1970 – 2010.	671
Cuadro 16.106. Salario real, Costo laboral y Productividad. Industria Manufacturera. Italia. 1970 - 2010.	673
Cuadro 16.107. Ocupados y Asalariados. Total de la Economía. Brasil. 1970 - 2009.	675
Cuadro 16.108. Índice de Precios al Consumidor. Brasil. 1912 - 2010.	676
Cuadro 16.109. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la Economía. Brasil. 1900 - 2010.	679
Cuadro 16.110. Valor Agregado Bruto a precios constantes de mercado. México. 1895 – 2009.	684
Cuadro 16.111. Valor Agregado Bruto a precios corrientes de mercado. México. 1895 – 2009.	687
Cuadro 16.112. Índice de Precios al Consumidor. México. 1927 – 2009.	690
Cuadro 16.113. Ocupados y Asalariados. Total de la Economía. México. 1895 – 2009.	692
Cuadro 16.114. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la Economía. México. 1895 - 2010.	697

PRESENTACIÓN Y PLAN DE TRABAJO

La presente investigación tiene su origen, hacia el año 2005, en la pregunta acerca de la distribución funcional del ingreso en Argentina, en momentos en los cuáles su análisis, a pesar tanto de la importancia que tiene para las más diversas corrientes teóricas como del rol fundamental que ocupó en la investigación y el debate económico de nuestro país en períodos previos, había sido abandonado progresivamente desde mediados de los setenta, para prácticamente desaparecer hacia la década del noventa, en el contexto de una creciente ausencia de información oficial (y no oficial) al respecto. Dicha inquietud dio lugar, entonces, al trabajo de investigación *“La distribución funcional en Argentina en los últimos 30 años como expresión de las formas de utilización de la fuerza de trabajo”* (desarrollado en el marco de la Beca de Postgrado Tipo I - CONICET), que constituye el antecedente inmediato de la presente labor.

Una de las tareas desarrolladas en el mismo estuvo dirigida a identificar el contenido que las distintas escuelas de pensamiento económico le asignan tanto a la participación asalariada en el ingreso como a sus variables determinantes, salario real y productividad. Este aspecto constituyó un punto clave en el curso de nuestra investigación. En un primer momento, porque la búsqueda del origen de las diferencias entre las escuelas extendió la problemática, conceptualmente, un “paso atrás”; esto es, se presentó la necesidad de desentrañar previamente las diversas concepciones en torno a la nueva riqueza social en el capitalismo, una de cuyas tres facetas o “caras” es la distribución funcional. En otros términos, el desarrollo de la investigación mostró la necesidad de retrotraer el análisis conceptual de la distribución funcional hacia su contenido más general: la nueva riqueza social. Como tal, esta problemática no anula a la cuestión de la participación asalariada, sino que la integra y trasciende, otorgándole a la vez mayores potencialidades de análisis.

En una segunda instancia, a partir de lo anterior surgió el interrogante acerca del impacto que las diferentes concepciones de la nueva riqueza social en su cuantificación concreta, encontrando un campo de análisis escasamente desarrollado en la literatura, en tanto las Cuentas Nacionales son concebidas como una metodología de estimación independiente de toda concepción teórica o, alternativamente, en donde parece reinar el más pleno acuerdo teórico o conceptual entre los especialistas. Dicho en otras palabras, no constituye ésta una rama de la ciencia económica en donde abunden debates teóricos; por el contrario, históricamente la discusión estuvo concentrada en aspectos técnicos relativos a la cuantificación propiamente dicha. Esto no implica, claro está, que la información provista por las Cuentas Nacionales no sea utilizada para los diversos debates acerca de la realidad concreta por las más variadas corrientes teóricas. Ahora bien, con la excepción de los componentes de la distribución funcional del ingreso, lo más habitual resulta que los distintos argumentos se sostengan no en diferentes interpretaciones de la esencia de los fenómenos que la información intenta cuantificar, sino en destacar la importancia de ciertos indicadores por sobre otros, en la comparación con otro momento histórico, otro país, etc.

De esta forma, en la rama de la ciencia económica que tiene por objeto fundamental la medición de la riqueza generada en un país durante un determinado período (habitualmente, un año), de su composición, distribución y uso y, más importante aún, de su evolución en el tiempo, no encontramos una discusión conceptual respecto de *qué es, o qué se entiende*, por riqueza social.

En este camino, nos enfrentamos con que tal discusión debía desarrollarse a partir de la (re) lectura crítica de los autores originales de las tres principales escuelas de pensamiento económico, la

Economía Marginalista, la Economía Política Clásica (Smith y Ricardo) y la Crítica de la Economía Política (Marx), en tanto son estos autores quienes discuten los propios fundamentos de la ciencia económica, discusión en la que se involucra directamente la cuestión de la nueva riqueza social. En este sentido, el hecho de proponernos desempolvar libros escritos hace más de un siglo, lejos de pretender constituir un ejercicio de Historia del Pensamiento Económico, tiene como objetivo poner en discusión los fundamentos de la economía, en tanto la “simple” pregunta acerca de la nueva riqueza social nos remite directamente a ellos. En otros términos, la lectura crítica de los autores originales no constituye, ni mucho menos, una curiosidad histórica, sino que resulta una tarea de absoluta vigencia actual. Podrá llamar aquí la atención la ausencia de Keynes; intentaremos en el propio desarrollo argumentar que la misma se explica por el hecho de no involucrar su planteo una forma particular, diferente, de responder la pregunta acerca de *qué es* la nueva riqueza social.

De esta manera, el estudio original en torno a la distribución funcional del ingreso devino en la investigación en torno a la nueva riqueza social en general, la cual, a su vez, quedó comprendida en tres ejes de análisis. En primer lugar, la discusión crítica acerca del contenido de la nueva riqueza social, analizando los desarrollos elaborados por las referidas escuelas de pensamiento económico. En segundo lugar, el establecimiento de los vínculos existentes entre las formas de cuantificación de los distintos aspectos de la riqueza social por parte de las Cuentas Nacionales y su contenido conceptual, conjuntamente con la propuesta de indicadores alternativos, o formas diferentes de interpretar los existentes, según la referida discusión conceptual. En tercer lugar, el análisis de la información respectiva de la evolución económica de Argentina, no excluyente sino complementaria a las existentes, sobre la base tanto de los resultados previamente alcanzados como de una mirada integrada de las tres facetas de la riqueza producida anualmente, aspecto que incluye la construcción de las correspondientes series estadísticas, tanto de Argentina como de un determinado conjunto de países seleccionados.

Dicho lo anterior de la forma más ajustada posible, nuestro trabajo de investigación se propuso investigar la evolución de la riqueza social producida anualmente por Argentina en sus tres facetas (demanda final, ingreso y valor agregado) desde mediados del siglo XX, a partir de una reconsideración conceptual y metodológica de los agregados de las Cuentas Nacionales basada en la discusión crítica de los fundamentos de la ciencia económica. Esta nueva etapa dio lugar al trabajo de investigación *“La nueva riqueza social argentina en la segunda mitad del siglo XX. Composición y dinámica a partir de un análisis crítico de sus formas de cuantificación”* (desarrollado en el marco de la Beca de Postgrado Tipo II - CONICET).

En este marco, la propuesta de la presente Tesis es el desarrollo de los vínculos existentes entre las distintas concepciones de la nueva riqueza social –con la correspondiente discusión entre ellas- y sus formas de cuantificación, proponiendo formas alternativas de carácter general de conceptualización de la nueva riqueza social, de sus componentes, y de medición de su evolución, objetivo complementado por la elaboración de las referidas series estadísticas para Argentina y un conjunto de países seleccionados. Como Keynes, aunque por otras razones, interesa remarcar aquello de general: no es nuestra intención aquí proponer alternativas para la completitud de las categorías de la Contabilidad Social, sino dar el primer paso en este sentido; en tanto nuestra investigación intenta desarrollarse, como habremos de exponer, desde lo abstracto a lo concreto, el primer paso en tal sentido no puede arrojar más que determinaciones de carácter general, dejando abierta una línea de

investigación a continuar desarrollándose. A la vez, queda fuera del campo de la presente Tesis el análisis de las características del proceso de acumulación de capital en nuestro país, aspecto sobre lo cual se espera avanzar en el futuro, sobre la base tanto del desarrollo que intentaremos esbozar aquí como de la continuidad de esta labor previamente referida. La separación entre uno y otro conjunto de problemas está asociada a la intención de que el contenido de la Tesis quede desarrollado de manera independiente a un determinado país y un determinado lapso temporal.

Con las palabras previas hemos intentado sintetizar el curso seguido por nuestra investigación: sus inquietudes iniciales, las preguntas que han surgido a lo largo de la misma, las nuevas perspectivas de análisis que se han abierto con estas últimas y, por tanto, los nuevos horizontes de investigación, más amplios que los iniciales. De un problema relativamente concreto como lo es la distribución funcional en Argentina nos enfrentamos con la necesidad de penetrar en su contenido conceptual, lo que a su tiempo nos condujo a remontarnos a su contenido conceptual más abstracto y general de ser una de las caras de la nueva riqueza social. A su vez, este camino “hacia atrás” nos determina el regreso hacia las cuestiones más concretas en dos etapas sucesivas: la evaluación de cómo las Cuentas Nacionales cuantifican dicha nueva riqueza social, y el análisis de la distribución funcional del ingreso integrado en la perspectiva general de la creación de nueva riqueza social (lo cual no anula, claro está, la especificidad de la faceta del ingreso). En este marco, en lo que sigue presentamos el Plan de trabajo de nuestra investigación, es decir, la estructura organizativa de la exposición, que se divide en dos grandes cuerpos: **PARTE I: Contenido General** y **PARTE II: Anexo**.

En la **PARTE I** procuramos desarrollar el contenido conceptual de nuestro trabajo de investigación, el cual se encuentra organizado en cinco Secciones. La **Sección I**, a la cual la componen dos capítulos, tiene un objetivo introductorio. En el *Capítulo 1* presentamos los fundamentos generales de las Cuentas Nacionales; en particular, la respuesta a dos cuestiones básicas: cuál es el concepto de nueva riqueza social que implícita o explícitamente se sostiene, y cómo se lleva a cabo en la práctica la agregación de la misma, procurando poner de manifiesto los vínculos existentes entre estos fundamentos y los manuales de texto introductorios de la ciencia económica. En el *Capítulo 2* analizamos el rol que los manuales de estudio cumplen en nuestra ciencia en el marco de la discusión en torno al método de la economía, concluyendo en la necesidad de visitar críticamente a los denominados autores originales, a los fines de poner en discusión si existe una única manera de responder la pregunta acerca de *qué es* la nueva riqueza social.

Justamente esto es lo que nos proponemos desarrollar en la **Sección II**. La misma está constituida por tres capítulos, en donde con la referida pregunta como horizonte analizamos críticamente la Economía Marginalista, a partir de *Elementos de Economía Política Pura (o Teoría de la Riqueza Social)* de León Walras (*Capítulo 3*), la Economía Política Clásica, a partir de *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* de Adam Smith y de *Principios de Economía y Tributación* de David Ricardo (*Capítulo 4*) y de la Crítica de la Economía Política, a partir de *El Capital. Crítica de la Economía Política* de Karl Marx (*Capítulo 5*). Al respecto, en dichos capítulos intentaremos analizar diversos aspectos que se presentan en estas obras cumbres del pensamiento económico, algunos de los cuáles no refieren estrictamente a nuestra preocupación sobre la cuestión de la nueva riqueza social. En otros términos, nos proponemos analizar críticamente los “primeros pasos” de las obras en cuestión en la mayor completitud posible, siempre intentando respetar la unidad del conjunto de la obra de cada uno de dichos autores. Con esto procuramos alejarnos de la práctica de analizar el

“aporte” de las distintas teorías a tal o cual “tema” de la disciplina, con prescindencia de la unidad de los planteos desplegados por las mismas, que da por resultado una apreciación sumamente mutilada de los autores en cuestión. No debemos olvidar que éstos tienen como objetivo explicar el funcionamiento económico de la sociedad, y no un tema particular. En este sentido, al menos en la intención, creemos que el contenido de esta sección puede ser considerado independiente en cuanto tal, más allá de su funcionalidad específica en nuestra investigación; la sección intenta tener, por así decirlo, “vida propia”.

La **Sección III** procura considerar de manera conjunta a las tres escuelas de pensamiento económico trabajadas previamente, con el objetivo de procurando lograr una articulación entre ellas a partir de las respuestas que brindan específicamente a la problemática de la nueva riqueza producida por una sociedad en un lapso de tiempo determinado. Así, en el **Capítulo 6** tiene por objetivo desarrollar una mirada sintética acerca de la razón de existir del atributo de la cambiabilidad de los bienes en cada una de dichas escuelas, dado el rol central del precio en la medición agregada, para luego, en el **Capítulo 7**, rediscutir la noción de riqueza social presente en Cuentas Nacionales y proponer una forma alternativa de conceptualización de la misma. Finalmente, en el **Capítulo 8** enfocamos el problema desde el punto de vista de la faceta de la distribución funcional del ingreso (recordemos, nuestro problema original), proponiendo también una forma alternativa de conceptualización de la nueva riqueza social, logrando una mayor precisión que la alcanzada en el **Capítulo 7**.

Sobre esta base, en la **Sección IV** nos proponemos desarrollar el objetivo de establecer los vínculos entre la concepción de nueva riqueza social según las escuelas de pensamiento económico en cuestión y la Contabilidad Social, con vistas a proponer formas alternativas de carácter general de conceptualización de la nueva riqueza social producida anualmente, de sus componentes, y de medición de su evolución. En este marco, en el **Capítulo 9** nos ocupamos de la composición de la nueva riqueza social en sus tres facetas, mientras que en el **Capítulo 10** y el **Capítulo 11** nos abocamos a la problemática de su evolución, desarrollando el contenido de un cómputo alternativo que tenga en cuenta la evolución del carácter *social* de la nueva riqueza, complementario a la medición a precios constantes, en tanto ésta se focaliza en su carácter *material*. En el primero de ellos nos concentramos en las determinaciones de la evolución de la capacidad de la moneda de representar valor para la unidad de la producción social, mientras que en el segundo damos cuenta de dichas determinaciones considerando no la unidad sino un fragmento de la misma, esto es, un país. Como cierre de la Sección, en el **Capítulo 12** presentamos de modo extremadamente breve una aplicación práctica de esta última propuesta para la Argentina.

Finalmente, en la **Sección V**, compuesta exclusivamente por el **Capítulo 13**, presentamos una síntesis general del recorrido realizado a lo largo de la Tesis, destacando los principales hallazgos alcanzados para, sobre esa base, dejar planteadas las líneas de trabajo a continuar desarrollando en el futuro.

En los párrafos precedentes hemos intentado presentar de modo extremadamente sintético la articulación existente entre los distintos pasos de nuestra investigación, materializados en distintos capítulos agrupados en secciones. En esta línea, al comienzo de cada sección presentaremos con mayor detalle y profundidad los objetivos que nos proponemos con el desarrollo de los capítulos que la integran, sobre la base de los avances logrados hasta cada momento en la investigación. A su vez, al final de cada capítulo sintetizaremos los avances que esperamos haber logrado a lo largo del mismo,

lo que haremos en general de modo separado a los apartados que integran el capítulo y, en algunos casos –explicitando la excepción– en el último apartado del mismo.

φ

Como cualquier investigación, en su propio desarrollo ven la luz ciertas temáticas que nos exponen a una cruda contradicción: nos resultan de gran interés y, a la vez, constituyen discusiones laterales en relación a la/s problemática/s central/es que se está/n desarrollando en la investigación. Tales discusiones las hemos desarrollado como apéndice a cada uno de los capítulos, agrupando a todos ellos, a los fines de no entorpecer (aún más) la continuidad de la lectura, en el **Capítulo 14** de la **Sección VI**.

A dicha **Sección VI**, que constituye la mencionada **PARTE II** de nuestra investigación, la completan dos capítulos, dedicados ambos a las series estadísticas. Las mismas consisten, en términos generales, en la elaboración de series para el lapso 1935 - 2010 de la nueva riqueza producida por Argentina en sus tres facetas (y cada uno de sus componentes). En lo que respecta a la medición a precios constantes y a precios corrientes, no existen series oficiales que efectúen el empalme de la información proporcionada por cada año base de las Cuentas Nacionales ni, por tanto, series de largo plazo, de modo que realizamos nuestro propio trabajo de empalme, comparando los resultados con idéntico ejercicio realizado por otros investigadores independientes. A la vez, sobre esta base presentamos nuestras propias estimaciones de la evolución del carácter *social* de la nueva riqueza producida por Argentina.

Específicamente en lo que respecta a la distribución funcional, presentamos nuestra propia estimación, surgidas hacia 2005 en el marco de la ausencia de datos oficiales, la cual comienza en 1987, empalmada hacia atrás con series oficiales y no oficiales, de modo de abarcar hasta el año 1935. La conjunción de dicho cómputo con la identificación del salario real y la productividad como variables determinantes de la participación asalariada en el ingreso (realizada esta última en el marco de la primera investigación enunciada al comienzo de la Presentación) nos permitió obtener series de largo plazo de estas dos variables fundamentales, que dan cuenta del rol que la forma particular de utilización de la fuerza de trabajo tiene en el marco del proceso general de acumulación de capital de cualquier país. En esta línea, reproducimos la metodología de cómputo de tales variables para un conjunto de países desarrollados, de forma de obtener series de ellas de manera homogénea, que permitan así la comparación de las distintas evoluciones, tanto para el agregado de la economía como para el sector industrial.

En este marco, el **Capítulo 15** nos concentramos en la descripción pormenorizada de la metodología y fuentes de información utilizadas para su elaboración, mientras que en el **Capítulo 16** presentamos dichas series.

φ

Como se apreciará apenas iniciada la lectura, el texto presenta numerosas y extensas citas bibliográficas, las cuales, creemos, le dan cuerpo a la exposición. En rigor, salvo mención explícita contraria, el texto puede seguirse sin su lectura, pues en todos los casos expresamos nosotros mismos lo que consideramos relevante y, por tanto, escogemos para nuestra investigación, de cada uno de los autores citados. Ahora bien, no nos sentimos cómodos con la práctica relativamente habitual de realizar afirmaciones y sustentarlas en la simple mención de tal o cual autor. Es por ello que, cuando nos enfrentamos con aspectos relevantes para nuestra investigación, optamos por presentar la cita textual del autor que se esté analizando, para que el lector cuente con las herramientas necesarias para analizar críticamente si resulta o no acertada nuestra propia lectura. Intenta constituir, además, un acto de respeto para los propios autores estudiados, sentando las bases para evitar cometer el pecado de mencionar su nombre en vano.

Y, como ya se debe haber notado, el presente trabajo está escrito en primera persona del plural. La razón es simple: el carácter absolutamente social que adoptó el proceso de investigación del cual este escrito es resultado me impide hablar en primera persona del singular. Obviamente, todo el contenido aquí expresado es pura responsabilidad personal, pero creo que cometería una infinita injusticia si lo expresara de tal forma.

En este sentido, en lo que respecta específicamente al contenido del trabajo que aquí se presenta, quisiera realizar un breve agradecimiento. En primer lugar, a mis dos grandes maestros, Javier Lindenboim y Juan Iñigo Carrera. En el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) y en la materia Cuentas Nacionales, desde hace una década Javier ha sido un director en todos los terrenos: ha logrado marcarme un camino estimulándome permanentemente, sin cercenar en nada la posibilidad de plantear mis propios puntos de vista y, sobre todo, apoyándome y brindándome el espacio para el desarrollo de mis propios intereses. A partir de los Talleres de Crítica de la Economía Política, con Juan aprendí no sólo sobre los autores clásicos sino, mucho más importante aún, a dejar a un costado la interpretación de la realidad y comenzar el proceso de su apropiación, que no es otra cosa que preguntarse por uno mismo y en donde cada respuesta trae consigo, en rigor, nuevas preguntas. En segundo lugar, a todos mis compañeros del CEPED, por las lecturas hechas al trabajo pero, sobre todo, por ser, justamente, grandes compañeros. En especial, quisiera agradecer a Juan M. Graña, con quien hemos recorrido mucho camino juntos, además de haber sido fiel lector del trabajo hasta último momento (y dispensarme de muchas obligaciones laborales en la etapa final de su elaboración). Finalmente, a Federico Bekerman, Santiago Blanco, Paola Bon y Nicolás Bonofiglio, por estar siempre dispuestos a escuchar las dudas y, como si fuera poco, ayudarme a encontrar una respuesta. Aunque su inestimable apoyo sea de otro carácter, la familia, los/as amigos/as (donde se incluyen muchos de los ya nombrados) y Valeria han sido imprescindibles para el desarrollo de esta trabajo.

SECCIÓN I. INTRODUCCIÓN

La presente Sección tiene un objetivo introductorio en dos aspectos, íntimamente vinculados entre sí.

En el Capítulo 1 nos proponemos presentar los fundamentos generales de las Cuentas Nacionales, con particular énfasis en lo que refiere, por un lado, a la noción de nueva riqueza social sobre la cual implícita o explícitamente se fundamenta la cuantificación y la forma práctica en la que se lleva a cabo su agregación, y, por el otro, en los vínculos existentes entre tales fundamentos y los manuales de texto introductorios de la ciencia económica.

En el Capítulo 2, por su parte, se estructura en dos ejes. Por un lado, se cuestiona el rol que los manuales de estudio cumplen en el proceso de conocimiento, al presentarse como la expresión acabada del resultado del camino científico recorrido por “la economía”. Por el otro, exponemos la contradicción entre lo que habitualmente se enseña respecto de la metodología científica (“conjeturas y refutaciones”) y el método seguido por los autores fundacionales de la ciencia económica (independientemente de la escuela a la que pertenezcan): el tránsito de lo abstracto a lo concreto.

Así, la conjunción de los resultados de estos dos capítulos nos lleva a la necesidad de visitar críticamente a los denominados autores originales, a los fines de poner en discusión si existe una única manera de responder la pregunta acerca de *qué es* la nueva riqueza social, camino que iniciaremos ya en la Sección II.

1. LA MEDICIÓN AGREGADA DE LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL Y SU EVOLUCIÓN EN LAS CUENTAS NACIONALES

1.1. *Introducción: la relativa independencia teórica de las Cuentas Nacionales*

Las Cuentas Nacionales constituyen el ámbito de la ciencia económica que tiene por objeto fundamental la medición de la riqueza generada en un país en un determinado período (habitualmente, un año), de su composición, distribución y uso y, más importante aún, de su evolución en el tiempo. Más específicamente, el objetivo central de las Cuentas Nacionales es la estimación del producto anual de un país en sus tres “facetas” (demanda final o gasto según el uso de los bienes, valor agregado –producción menos consumo intermedio- por rama de la producción, y distribución funcional o factorial del ingreso) y de su evolución a lo largo de los años. Como resulta evidente, tales objetivos no constituyen el único fin de las Cuentas Nacionales pero son, sin dudas, no sólo los más relevantes sino también la base de todo Sistema de Cuentas Nacionales (SCN).

A pesar de tal objetivo fundamental nos pone frente a la cuestión fundamental acerca *de qué es o qué se entiende* por “riqueza” o, más estrictamente, por “nueva riqueza”, los distintos manuales que abordan la materia no se detienen particularmente en este aspecto; es decir, aquello que se pretende cuantificar no aparece basado explícitamente en los fundamentos de alguna corriente teórica en particular. Por el contrario, cuando inicialmente se presenta el objetivo de la Contabilidad Social, los manuales se centran prácticamente de manera exclusiva en destacar la misión del SCN como registro de la “actividad económica” o los “flujos y stocks de la economía” (y, por tanto, en la necesidad de tratar pormenorizadamente todos los aspectos técnicos relativos a la cuantificación y presentación de la tal información), en tanto insumo para analizar la economía del país y, sobre esta base, tomar decisiones de política económica (Monteverde, 1994; Naciones Unidas, 1993; Propatto, 2004). De esta forma, las Cuentas Nacionales resultan un ámbito de la Economía (probablemente, el único) que se presenta como completamente ajeno a todo debate entre distintas corrientes teóricas o conceptuales.

“Las cuentas nacionales se originan en la necesidad de registrar en series estadísticas a la actividad económica y financiera que realizan las entidades de un país, de manera que sus resultados puedan ser utilizados para el conocimiento del funcionamiento de la economía y la elaboración de política económica futura.”(Monteverde, 1994: XXIII).

“El Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) consta de un conjunto coherente, sistemático e integrado de cuentas macroeconómicas, balances y cuadros basados en un conjunto de conceptos, definiciones, clasificaciones y reglas contables aceptados internacionalmente. Ofrece un marco contable amplio dentro del cual pueden elaborarse y presentarse datos económicos en un formato destinado al análisis económico, a la toma de decisiones y a la formulación de la política económica. Las cuentas en sí mismas presentan, en forma condensada, un gran volumen de información detallada, organizada de acuerdo con determinados principios y percepciones acerca del funcionamiento de la economía. Constituyen un registro completo y pormenorizado de las complejas actividades económicas que tienen lugar dentro de una economía y de la interacción entre los diferentes agentes económicos, o grupos de los mismos, que tiene lugar en los mercados o en otros ámbitos.” (Naciones Unidas, 1993: 1)

“A nivel general, el objetivo del SCN es el registro sistemático de los flujos y fondos de la economía, en un esquema integrado de cuentas, que ponga de manifiesto las múltiples relaciones entre las distintas categorizaciones posibles, tales como los sectores de actividad

económica de origen, los sectores institucionales, finalidad de los bienes y servicios, tipo de ingresos generados, etc., con una apertura flexible que permita adecuar la presentación y determinación de agregados, a las necesidades de análisis requeridos.” (Propatto, 2004: 23).

En rigor, en los referidos manuales es habitual que se proponga una vinculación entre las Cuentas Nacionales y la teoría macroeconómica o keynesiana, aunque aún con igual rigor lo cierto es que tal fundamento teórico está estrictamente relacionado no con la discusión conceptual acerca de *qué es* la nueva riqueza, sino en la identificación y ordenamiento de los agregados macroeconómicos¹. En este sentido parece expresarse Shaikh, cuando afirma que “[c]on el surgimiento de la llamada “Revolución Keynesiana” vino el surgimiento de la moderna cuenta de Ingreso y Producto Nacional, que debe su existencia y estructura a las cuestiones e interpretaciones del análisis keynesiano. A cada paso en la recolección de estos datos, su teoría actúa como el intérprete del dialecto aproximado de lo real” (Shaikh, 1984: 4)². Incluso más, Keynes puede considerarse un declarado exponente de la independencia entre la teoría y la cuantificación, al menos en el siguiente sentido: para los fenómenos que él se propone explicar, la cuantificación agregada es innecesaria, siendo objeto exclusivo de “la curiosidad histórica o social” (Keynes [1936]2000).

“La registración de las transacciones necesita de un modelo conceptual económico, que debe estar condicionado a la teoría económica y será una tarea común de economistas y estadísticos identificar las series estadísticas que sirvan para la comprobación, el refinamiento y el seguimiento de la teoría. Los estudios sobre conceptos, definiciones y clasificación de las cuentas nacionales estuvieron claramente influenciados por las ideas de JOHN M. KEYNES, a través de su producción bibliográfica y en especial de su libro *La teoría del empleo, el interés y el dinero*, de 1936.” (Monteverde, 1994: 5).

“El propósito del presente trabajo es introducir al lector en el conocimiento del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), el cual constituye el sistema de información económico que registra los flujos y stocks de la economía, sobre la base de un esquema interrelacionado e integrado de cuentas y conceptos, elaborados a partir de los criterios básicos de la teoría macroeconómica.” (Propatto, 2004: 1)

“Como en otros órdenes, la formulación del enfoque macroeconómico keynesiano fue el punto de partida de un análisis sistemático y pautado, permitiendo la fijación de criterios

¹ Esta asociación ha generado la imagen de que Keynes es el “padre de las Cuentas Nacionales”, idea por demás desacertada, como se desprende de los propios manuales de la materia cuando abordan la evolución histórica de la misma. Así, se señala el trabajo de King, *“El ingreso anual y el gasto de la Nación en 1688”* (en alusión a Gran Bretaña), fechado en ¡1696! De allí hasta la Primera Guerra mundial “los estudios se realizan en un pequeño número de países y los progresos son lentos, en base a esfuerzos individuales, de alcances parciales y discontinuos. Sin embargo, una valiosa tarea había comenzado, que deja logros en materia conceptual e informativa.” (Monteverde, 1994: 8). Propatto destaca diez trabajos, además del de King, para este período, referentes a Francia, Rusia, Estados Unidos, Gran Bretaña, Austria, Australia, Países Bajos, Italia y España (Propatto, 2004: 15). Finalmente, un antecedente de importancia previo a la década del treinta fue el Sistema de Balances del Producto Material realizado por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (Naciones Unida, 1977).

² Monteverde contextualiza históricamente el papel que estamos asignando a Keynes en relación a las Cuentas Nacionales: en dicha época “[t]ienen influencia algunos hechos importantes (la gran depresión de 1930; las consecuencias económico-sociales de la Segunda Guerra y los problemas de posguerra, incluida la reconstrucción), que separados por pocos años, impulsan a los hombres de gobierno a tratar de revertir la situación económica social. Ello requería, entre otras acciones a ejecutar, una mejor asignación de recursos, para lo cual era fundamental contar con información adecuada que orientara la toma de decisiones en materia de política económica. Esta necesidad de información lleva a las autoridades a incitar a los economistas y estadísticos hacia el estudio de la economía desde un punto de vista global.” (Monteverde, 1994: 8).

que uniformaron los países en forma individual, y dieron respuesta a los requerimientos de los nuevos planteos económicos y realidades sociales vigentes.” (Propatto, 2004: 11).

“Lo poco satisfactorio de las unidades que emplean los economistas puede ejemplificarse por los conceptos de dividendo nacional, existencia (o acervo) de capital real y nivel general de precios:

(...)

Sin embargo, estas dificultades se consideran correctamente como “acertijos” y son “puramente teóricas” en el sentido de que jamás ocasionan confusión, ni siquiera entran en modo alguno en las decisiones de los negocios y no tienen importancia para la serie causal de los fenómenos económicos, los cuales son claros y determinados, a pesar de la indeterminación cuantitativa de estos conceptos. Es natural, por tanto, concluir que no solamente carecen de precisión, sino que son innecesarios. Es evidente que nuestro análisis cuantitativo debe explicarse sin usar ningún término cuantitativamente vago y, en verdad, tan pronto como tal cosa se intenta, se pone en claro, como espero demostrarlo, que puede pasarse mucho mejor sin ellos.

El hecho de que dos grupos inconmensurables de objetos diversos no puedan por sí mismos proporcionar el material para un análisis cuantitativo, no es obstáculo, por supuesto, que nos impida realizar comparaciones estadísticas aproximadas que dependen de elementos amplios de juicio más que de cálculos estrictos que puedan ser válidos y significativos dentro de ciertos límites; pero el lugar propio de conceptos tales como la producción real y neta y el nivel general de precios queda dentro del campo de la descripción estadística e histórica y su objeto debería satisfacer la curiosidad histórica o social; propósito para el que no es habitual ni necesaria la precisión perfecta, tal como exige nuestro análisis causal, sea o no completo o exacto nuestro conocimiento de los valores reales de las cantidades de que se trate. Decir que la producción neta de hoy es mayor que hace diez años o un año, pero el nivel de precios inferior, es una afirmación semejante a la de que la reina Victoria era mejor reina pero no una mujer más feliz que la reina Isabel.” (Keynes [1936]2000: 43-45).

En el comienzo de su libro, Müller identifica esta desconexión entre teoría y cuantificación, planteando primero que “[t]al vez resulte llamativo que se desarrollen sistemas de clasificación y medición en forma autónoma de los marcos teóricos, por cuanto sería de esperar que las propias teorías generaran sus propios sistemas de clasificación y medición” (Müller, 1998: 14), para luego afirmar que tal independencia se debe a cuestiones prácticas que incumben a toda ciencia social, entre ellas la economía: “En el caso de la economía (o más general, de las ciencias sociales), existen sin embargo razones que llevan a cierta **automatización** de las actividades de clasificación y mensuración, respecto de la actividad teórica” (Müller, 1998: 25, resaltado del original). Sintéticamente, tales razones son: a) la imposibilidad de reproducir los fenómenos en el laboratorio, b) la necesidad de trabajar en las encuestas y censos a través de la inclusión en conjuntos de las unidades relevadas, en lugar de su consideración individual, y c) la influencia política en los diseños de encuestas, habida cuenta de la importancia tanto discursiva como para la toma de decisiones de sus resultados³. Sin perjuicio de las razones de índole práctico enunciadas que dificultan la aplicación directa de la teoría en las técnicas de cuantificación, el autor reconoce que “[n]o debe concluirse que la teoría económica no juega papel relevante; diversas posturas de origen neoclásico o keynesiano se encuentran presentes en los habituales esquemas de contabilidad social. Pero debe en cambio abandonarse la idea de una vinculación unívoca, “causa – efecto”, entre éstos últimos y la actividad teórica” (Müller, 1998: 27).

³ Para un mayor detalle, ver Müller (1998: 26-27).

Este es justamente el camino que nos interesa explorar. Más allá de las dificultades prácticas asociadas a la complejidad de la realidad social, ¿tiene la Contabilidad Social su base en una determinada corriente teórica? ¿O, por el contrario, a toda corriente teórica le corresponde una única forma de cuantificación de los fenómenos de la realidad social, de modo que transforma en estéril la pregunta? Alternativamente, ¿será que su fundamento teórico se encuentre en aspectos de la ciencia económica donde parece reinar, en principio, el más pleno acuerdo entre las distintas vertientes teóricas? Como primer paso para responder estas preguntas (que en rigor es una sola), debemos comenzar por desentrañar los fundamentos económicos básicos que implícitamente sostienen a las Cuentas Nacionales⁴.

1.2. *El concepto de riqueza social de las Cuentas Nacionales y la medición agregada*

La conceptualización de la riqueza social sobre la que se basan las Cuentas Nacionales ya lo podemos encontrar, implícita o explícitamente, en nuestras referencias previas. Podríamos expresar la idea de esta forma: la nueva riqueza es el resultado de la actividad productiva de la sociedad (en este caso, de un país) que se realiza en etapas sucesivas de transformación, consistente en la combinación de los denominados “factores productivos”, encaminada a la producción de los valores de uso (bienes y servicios) que, directa o indirectamente, satisfacen necesidades humanas. Como puede verse, en esta simple expresión ya se encuentran en germen las tres facetas de la nueva riqueza mencionadas al principio del capítulo. Sin embargo, tanto por simplicidad en la exposición pero, sobre todo, por ser en definitiva el objetivo último de la actividad productiva tal como se plantea, a partir de lo anterior podemos afirmar que para la Contabilidad Social la nueva riqueza producida por un país en un determinado año es una masa de valores de uso a través de los cuáles la sociedad en cuestión satisface sus necesidades. En este punto, es importante destacar que la mirada debe atenerse exclusivamente a los bienes finales (esto es, aquellos que no se reincorporan al proceso productivo del año en cuestión como insumos en la producción de otros bienes), dejando de lado a los bienes intermedios o insumos, de modo de no caer en el problema de la doble contabilización, en tanto el bien intermedio ya se encuentra físicamente incorporado en el bien final (CONADE-CEPAL, 165; Naciones Unidas, 1993; Monteverde, 1994)⁵.

⁴ En este sentido, no podemos dejar de señalar aquí los trabajos de Shaikh (1984) y Shaikh y Tonak (1994), en donde afirman que para una mirada marxista –que sostienen los autores– de la realidad social, se deben construir los indicadores correspondientes a tal concepción. Este es el objetivo de sus trabajos, aunque centrados casi exclusivamente en las diferencias que surgen a partir de la distinción entre trabajo productivo e improductivo (ausente en la llamada “teoría ortodoxa”). En este sentido, “[l]os marxistas han sostenido siempre que existe una diferencia sistemática entre la estructura teórica de su análisis y la del análisis ortodoxo. Se afirma que, a lo largo de la trayectoria de lo abstracto a lo concreto, dicha diferencia se verá reflejada a cada paso del camino; el principio es diferente, el método es diferente, las categorías son diferentes, el propósito en sí mismo es diferente. Así, el resultado final es necesariamente diferente” (Shaikh, 1984: 3). Si bien en nuestra investigación nos enfrentaremos con esta cuestión (más precisamente, en el Capítulo 8 en lo que hace a la discusión conceptual y en el Capítulo 9 en lo que respecta a su consideración en la práctica), la misma comenzará en aspectos mucho más fundamentales (generales, abstractos) de la teoría económica.

⁵ Esta faceta se denomina Producto o Demanda Final. Adicionalmente a lo antedicho, la consideración en este momento exclusivamente de esta faceta tiene que ver con que las otras dos, en su formulación habitual, están expresadas como variables monetarias, mientras que hasta aquí encontramos que la noción de nueva riqueza de la Contabilidad Social está asociada a un componente netamente material. Aclarado esto, nos tomamos la licencia de presentar aquí las dos facetas restantes. Por un lado, la producción de tales bienes transcurre, como afirmábamos previamente, en el tiempo; más específicamente, son distintos órganos productivos los que van transformando al valor de uso hasta que el mismo llegue a tener su forma final, de modo que en cada etapa del

“El fin último de la actividad económica consiste en proveer productos materiales (mercaderías) y servicios que directa o indirectamente contribuyen a satisfacer las necesidades y deseos de la población” [cuya creación] “se realiza en unidades productoras, donde se aplican los servicios de los trabajadores al stock de recursos naturales o resultantes de la actividad de períodos pasados que están bajo su operación” (CONADE-CEPAL, 1965: 16-17).

“...siendo las actividades productivas en sentido económico aquellas que implican “un proceso físico, realizado bajo la responsabilidad, control y gestión de una unidad institucional, en el que se utilizan mano de obra y activos para transformar insumos de bienes y servicios en productos de otros bienes y servicios” (Naciones Unidas, 1993: 4).

“El concepto de transacción es amplio y a la vez impreciso pero puede aceptarse como representativo de los hechos económicos que realizan las entidades en una nación”, [siendo que] “los hechos económicos elementales de la economía están constituidos por la actividad económica y son los actos humanos que crean o modifican los bienes existentes para los fines de la vida” (Monteverde, 1994: 3)

Ahora bien, ¿cómo lograr una cuantificación de la riqueza así considerada? Evidentemente, carece de absoluto sentido que el resultado sea una extensísima enumeración de los bienes que se produjeron, con su respectiva cantidad. En contraposición, lo que se pretende es una medida agregada de la riqueza generada, es decir, que de una idea del devenir económico del conjunto del proceso económico⁶. Así, la pregunta fundamental con la que nos enfrentamos es acerca de cómo de sumar valores de uso que son, como tales, materialmente diferentes. Dicho en otros términos, ¿tienen todos los bienes que conforman la riqueza social algún aspecto a atributo en común tal que puedan ser homogeneizados a partir del mismo y, por tanto, sumados entre sí? (Müller, 1998).

“Una primera caracterización de la producción y bienestar de una economía (nacional o regional) puede ser obtenida mediante el análisis de diferentes series de producciones individuales, medidas a través de unidades físicas. Así, puede por ejemplo asociarse genéricamente el concepto global de “nivel de desarrollo” con el de producción o consumo por habitante de acero, cemento u otro insumo básico. Resulta claro que, pese a la evidente utilidad y significancia de esta naturaleza, este procedimiento adolece de diversas limitaciones, entre las cuales mencionamos las dos siguientes. Por un lado, sólo puede manejarse simultáneamente un conjunto relativamente reducido de indicadores, por lo que no podría obtenerse una idea adecuada del conjunto. En segundo lugar, y ello es por cierto más importante, pueden presentarse con frecuencia situaciones en las que indicadores de determinado tipo para diferentes economías tienen comportamientos opuestos, con lo cual la propia noción de clasificación del conjunto resulta inaplicable (...).

proceso se “agrega” riqueza al valor de uso. Esta es la faceta del Valor Agregado. Por el otro, la riqueza producida por un país en un período puede considerarse desde el punto de vista de lo que cada “factor productivo” recibe por su participación en el proceso productivo en cuestión. Esta es la denominada faceta del Ingreso. Habitualmente, se representa la unidad del proceso en el denominado “flujo circular de la renta”, en donde se expresa sintéticamente la igualdad conceptual entre el método de la demanda final y del ingreso, en tanto “caras de la misma moneda” (Monteverde, 1994: 12; Propatto, 2004: 69).

⁶ De más está decir que lo anterior no implica que se está a la búsqueda de un solo número; bien puede hablarse del total de la riqueza generada, del total de la riqueza generada por una rama de actividad en particular o del total de bienes consumidos por un determinado sector institucional. Ahora bien, esto no anula la necesidad de la agregación.

Se presentan aquí dos alternativas. La primera consiste en desistir de plano de la búsqueda de indicadores globales, aceptando la heterogeneidad en las producciones y consumos de diferentes países; en tal caso las preguntas formuladas acerca de los "niveles generales" de productividad o bienestar, por ejemplo, carecerán sencillamente de sentido. (...).

La segunda alternativa se orienta hacia la búsqueda e identificación de una dimensión común a los efectos de la mensuración en forma agregada, a fin de obtener el juicio que buscamos; ella deberá referirse, obviamente, a una característica general de todos los bienes y servicios producidos y consumidos por una sociedad" (Müller, 1998: 19-20)

Una de las alternativas de homogeneización que aparece mencionada en los textos es la de requerimientos energéticos; la agregación a partir de la misma daría por resultado, entonces, una determinada masa de energía. Al respecto, se ha señalado o bien que tal medida no está (en rigor, estaba) lo suficientemente desarrollada (Monteverde y Salaberry, 1981: 5) o bien que, aunque se pueda realizar tal medición (que incluye la homogeneización de los distintos tipos de energía), el resultado no brindaría una indicación de lo que la agregación está buscando (Müller, 1998: 20-21 y 22-23). Una segunda alternativa señalada por Monteverde y Salaberry consiste en las horas de trabajo, frente a la que ofrecen la misma respuesta que en el caso de la energía, a la vez que tendría el mismo problema de heterogeneidad al que nos enfrentamos con los diversos valores de uso, de modo que no sería una solución al problema (Müller, 1998: 21).

"Dado que en principio podría contarse con datos individuales de producción de cereales, ganado, kilowatts de electricidad, etc., es evidente que no puede arribarse a un total de esos bienes por tratarse de cantidades heterogéneas. Para ello, podría pensarse en expresar las producciones en unidades de energía, unidades de horas de trabajo, u otras, pero aunque estas mediciones serían factibles, no están lo suficientemente desarrolladas." (Monteverde y Salaberry, 1981: 5).

"Una primera alternativa podría ser, en este enfoque del problema, el **requerimiento energético de cada producto**, entendido como la cantidad de energía empleada para su producción. En tal caso, se considerarán cantidades directas e indirectas insumidas para la producción de una unidad de producto final, esto es, se sumarán las cantidades de energía que se requieren para la producción del bien de demanda final (por ejemplo un automóvil) y para la producción de los diversos elementos que concurren para la fabricación de éste (en este caso, neumáticos, cigüeñal, etc.). Como es obvio, esta operación requiere a su vez homogeneizar, o sea encontrar nuevamente una dimensión común puesto que los tipos de energía y las fuentes energéticas son de diferente naturaleza. A tal efecto, la física dispone de procedimientos para establecer equivalencias, en base a las características de cada fuente energética (...).

(...)

Debe subrayarse que los criterios a tal fin no deberán surgir de la propia naturaleza de la medición, ni mucho menos de la mayor o menor facilidad de su implementación práctica. Muy por el contrario, a rigor **deberán encontrar su fundamento en su adecuación a los objetivos de la medición a realizar**, tal como ya se señalara al tratarse la cuestión de la clasificación y medición en general.

Si la finalidad es examinar impactos de la actividad económica sobre la demanda energética, por ejemplo, la agregación a través de los requerimientos energéticos del producto resultará pertinente: podrá de esta manera expresarse el total producido en términos de kilowatt - hora u otra unidad semejante." (Müller, 1998: 20-23, resaltado del original).

En este contexto de evidente dificultad práctica de utilización de tales atributos, la agregación de los bienes se realiza a partir de otro atributo que poseen los bienes y que, como tal, permite su agregación: su precio (Monteverde y Sallaberry, 1981; Naciones Unidas, 1993; Monteverde, 1994)⁷. Es decir, estrictamente no se suman bienes sino los valores que surgen de la multiplicación entre la cantidad producida de cada bien y su precio. Es por esta razón que la medida agregada de la riqueza producida en un período es una expresión monetaria⁸. A pesar de que *“los criterios a tal fin no deberán surgir de la propia naturaleza de la medición, ni mucho menos de la mayor o menor facilidad de su implementación práctica. Muy por el contrario, a rigor **deberán encontrar su fundamento en su adecuación a los objetivos de la medición a realizar**”* (Müller, 1998: 22, resaltado del original), en rigor la elección del precio se fundamenta en criterios exclusivamente prácticos.

En otros términos, en los manuales tradicionales de Cuentas Nacionales el precio, sin ningún tipo de pregunta respecto de cuál es su origen, aparece como uno de los tantos atributos naturales de los bienes que, a diferencia de sus propias características materiales, no los diferencia sino los iguala siendo, a su vez el más práctico (con mayores ventajas) para realizar la agregación de bienes en cuestión⁹, en tanto en las sociedades modernas la mayor parte de los bienes se intercambian en el mercado y poseen, por tanto, un precio. Por su parte, en los manuales más actuales esta problemática apenas si se discute. Por caso, en el trabajo de Propatto (2004) no aparece mención explícita al problema, mientras que en el manual de Naciones Unidas (1993) la adopción del precio se justifica en que es lo que “normalmente” se hace, acción sustentada en que “la mayoría de las transacciones ocurren en el mercado”. En este sentido, Müller (quien, como veremos oportunamente en el Capítulo 7 de nuestra investigación, procura dar un sustento teórico a partir del análisis de la teoría clásica y neoclásica a la adopción del precio como unidad homogeneizadora) concluye que *“cualquiera sea el fundamento adoptado para el precio, las propuestas de agregación por esta vía se presentan como problemáticas; a nuestro juicio, es éste un problema no resuelto”* (Müller, 1998: 24).

“Se recurre entonces a una unidad común de medida que es la moneda, ya que en el moderno sistema económico el mercado ofrece el mecanismo unificador por medio del cambio de bienes por dinero.” (Monteverde y Sallaberry, 1981: 5).

“Normalmente, esto se consigue registrando el valor de los bienes, servicios o activos que intervienen en las transacciones entre las unidades institucionales implicadas en esas actividades, en lugar de tratar de registrar o medir directamente los procesos físicos. Por ejemplo, las cuentas no registran el consumo físico de bienes y servicios por los hogares, como la ingestión de alimentos o el consumo de combustible durante un período dado; sí contabilizan, en cambio, los gastos que realizan los hogares en bienes y servicios de consumo final, o de forma más general registran el valor de los bienes y servicios que adquieren mediante transacciones con otras unidades, sean o no comprados. Los datos

⁷ En el Apéndice I al presente capítulo (Capítulo 14.1) presentamos el desarrollo de Keynes respecto de la “elección de unidades”. El sentido de que no lo hagamos en el cuerpo del texto tiene que ver con que su planteo no se enmarca en el logro de una medición agregada de la nueva riqueza en sí mismo.

⁸ Ahora sí podemos considerar conjuntamente a las tres facetas de la nueva riqueza producida por un país en un período, en tanto su contenido más general, esto es, la de ser una masa de valores de uso que satisface necesidades, se considera, en su agregación, como una masa monetaria. De allí su asimilación con el valor agregado y el ingreso.

⁹ La utilización del valor de los bienes para la agregación permite solucionar otro problema que nos competará en otro momento: el de los valores de uso que no materializan en unidades físicas. Para tomar el mismo ejemplo de Müller (1998: 52), considérese el sector comercio.

sobre las transacciones constituyen el material básico para elaborar o deducir los distintos elementos de las cuentas. El uso de datos sobre las transacciones tiene ventajas importantes. En primer lugar, los precios a los que se intercambian los bienes y servicios en las transacciones entre compradores y vendedores en los mercados, proporcionan la información necesaria para valorar, directa o indirectamente, todas las partidas de las cuentas. En segundo lugar, una transacción entre dos unidades institucionales diferentes ha de ser registrada por las dos partes que intervienen en ella y por tanto generalmente figura dos veces en un sistema de cuentas macroeconómicas. Esto permite establecer en el Sistema vinculaciones importantes. Por ejemplo, la producción se obtiene sumando los montos vendidos, trocados o transferidos a otras unidades más los montos de las entradas menos las salidas de las existencias. En efecto, el valor de la producción se obtiene registrando sus distintos usos a partir de los datos sobre transacciones. De esta manera pueden seguirse los flujos de bienes y servicios a través del sistema económico, desde sus productores hasta sus posibles usuarios. Algunas transacciones tienen únicamente carácter contable interno y son necesarias cuando una sola unidad realiza dos actividades, como las de producir y consumir el mismo bien o servicio; sin embargo, las transacciones, en su gran mayoría, tienen lugar en los mercados, entre distintas unidades.” (Naciones Unidas, 1993: 3).

“La necesidad de agregar transacciones homogéneas o heterogéneas hace imprescindible contar con un criterio de valorización. En las cuentas nacionales de países de economía de mercado, el sistema de precios y remuneraciones es el utilizado para la valuación de las transacciones. De tal manera, la adopción de una unidad monetaria única para todas las transacciones posibilita agregar por ejemplo la producción de diversos sectores económicos (agricultura, ganadería, construcción etc.).

La utilización de los precios que rigen en el mercado nos soluciona prácticamente el problema de la valuación, ya que casi todas las transacciones se realizan en el mercado.”(Monteverde, 1994: 4).

“De cualquier forma, el empleo de la mensuración agregada a través de los precios es muy usual en el análisis económico, a partir tanto de las exigencias de la práctica de los agentes como de los requerimientos de determinadas ramas de la teoría. Ello no debe ocultar que se trata de un procedimiento sujeto a observaciones críticas y reparos (...).

En consecuencia, y a falta de algo mejor, puede aceptarse la medición agregada básicamente a partir de un criterio pragmático, en cuanto permite una suerte de “taquigrafía” analítica, al simplificar el tratamiento y análisis de temas económicos.” (Müller, 1998: 24).

1.3. Los dos problemas fundamentales de la medición agregada, y su solución

Si bien el camino para la contabilización de la nueva riqueza social producida por un país parece allanado a partir de la utilización del precio como unidad de medida común de los valores de uso materialmente diferentes, tal solución trae consigo, al menos, dos nuevos inconvenientes de importancia, uno que refiere estrictamente a la nueva riqueza producida en un año, y el otro a su evolución en el tiempo.

1.3.a. Los “límites a la valuación”

La primera dificultad con la que se enfrentan las Cuentas Nacionales es acerca de cómo tratar a aquellos valores de uso que satisfacen necesidades pero que no tienen precio. En otros términos: ¿qué hacer con aquellos bienes que forman parte de la riqueza producida anualmente pero que no poseen el atributo “natural” que permite su agregación? El primer paso consiste en preguntarse si tales procesos productivos, los que generan valores de uso sin precio, son o no son “productivos en sentido económico”; esto es, si tiene sentido preocuparse o no por ellos. Se trata, por tanto, de definir la

frontera de la producción. La respuesta puede sintetizarse como sigue: es productivo todo proceso generador de valores de uso que puede ser realizado por otra personal o unidad productiva que asuma la responsabilidad del proceso. De esta forma, caen fuera de la frontera de la producción tanto los procesos naturales como aquellas *“actividades humanas básicas como comer, beber, dormir, hacer ejercicio, etc. las cuales no pueden ser realizadas por una persona en lugar de otra”* (Naciones Unidas, 1993: 233).

“La producción puede describirse en general como una actividad en la que una empresa utiliza insumos para obtener productos (resultado de la producción). Sin embargo, es necesario especificar qué se entiende por "insumos" y por "productos" para que esa descripción sea más operativa. El análisis económico de la producción se ocupa principalmente de actividades que dan lugar a productos que pueden suministrarse o proveerse a otras unidades institucionales. Si no se obtienen productos que puedan suministrarse a otras unidades, sea individual o sea colectivamente, no puede haber división del trabajo, ni especialización de la producción, ni ganancias derivadas del intercambio. Hay dos clases principales de productos, los bienes y los servicios, y es necesario examinar sus características para poder distinguir entre las actividades que son productivas en un sentido económico de otras actividades.

(...)

La producción económica puede definirse como una actividad realizada bajo el control y la responsabilidad de una unidad institucional que utiliza insumos de mano de obra, capital y bienes y servicios para obtener otros bienes o servicios. Tiene que haber una unidad institucional que asuma la responsabilidad del proceso y que sea propietaria de los bienes producidos o que esté autorizada para cobrar, o ser remunerada de otra manera, por los servicios que presta. Un proceso puramente natural, sin intervención o dirección humana, no es producción en un sentido económico. Por ejemplo, el crecimiento no manejado de las existencias de peces en aguas internacionales no es producción, mientras que sí lo es la actividad de las granjas piscícolas. Mientras que los procesos de producción de bienes pueden identificarse sin dificultad, no siempre resulta fácil distinguir la producción de servicios de otras actividades que pueden ser a la vez importantes y útiles. Entre las actividades que no son productivas en un sentido económico se incluyen las actividades humanas básicas como comer, beber, dormir, hacer ejercicio, etc., las cuales no pueden ser realizadas por una persona en lugar de otra; pagar a otra persona para que haga ejercicio no sirve para mantenerse uno mismo en forma. En cambio, las actividades como el lavado, la elaboración de comidas, el cuidado de los hijos, de los enfermos o de las personas de edad avanzada son actividades que pueden ser realizadas por otras unidades y que, por tanto, quedan dentro de la frontera general de la producción. Muchos hogares emplean personal de servicio doméstico remunerado para que realice esas actividades.” (Naciones Unidas, 1993: 231-233).

Realizado lo anterior, la forma intuitiva de sortear el inconveniente que genera el hecho de que ciertos bienes incluidos dentro de la frontera de producción no tengan precio sería imputarle a estos bienes un precio, en función del que tienen bienes idénticos o similares en el mercado, lo que resultaría, claro está, un trabajo sumamente arduo o incluso, en ciertas circunstancias, imposible. (Mankiw, [1992]1997). Es por esta razón que rápidamente debe plantearse el alcance de la cuantificación.

“El principal problema para delimitar el alcance de las actividades registradas en las cuentas de producción del Sistema radica en decidir el tratamiento de las actividades que producen

bienes o servicios susceptibles de ser suministrados a otros en el mercado, pero que en realidad son mantenidos por sus productores para su uso propio” (Naciones Unidas, 1993: 5)

“En muchos casos, es necesario realizar una imputación en principio pero, **para simplificar las cosas, no se realiza en la práctica**” (Mankiw, [1992]1997: 22, resaltado del original).

Por esta razón, en todo manual de Cuentas Nacionales aparecen los denominados “límites a la valuación”, título bajo el cual se señala qué se incluye (además de los bienes con precio) y qué no en la cuantificación de la nueva riqueza. En concreto, se procura establecer qué parte de la riqueza producida en el año que no cuenta con el atributo que permite su agregación se integra –más allá del procedimiento específico bajo el cual se realice- al conjunto de la riqueza que sí tiene precio. La necesidad de incluir a tales bienes radica, claro está, en que son parte de la riqueza; en palabras de Monteverde, “*es necesario computarlas para completar los bienes y servicios puestos a disposición de la población*” (Monteverde, 1994: 14).

Los valores de uso habitualmente comprendidos en este grupo que se agrega a la riqueza total “a pesar de” no contar con precio son: a) bienes agropecuarios producidos para el autoconsumo, b) los bienes de capital para uso propio, en particular la vivienda, c) el servicio de vivienda ocupadas por sus dueños (un “autoalquiler”), d) el pago en especie a asalariados, y e) los servicios de intermediación financiera sin pago explícito. Así, la principal actividad económica que queda fuera del alcance de las Cuentas Nacionales, siempre en términos conceptuales, es la prestación de servicios al interior de los hogares realizados por los miembros del hogar (más no si tal actividad la realiza un individuo a cambio de una remuneración) (CONADE-CEPAL, 1965; Naciones Unidas, 1993; Monteverde, 1994)¹⁰.

“La cobertura de la producción en el Sistema tiene ramificaciones que se extienden considerablemente más allá de la cuenta de producción. La frontera de la producción determina el monto de valor agregado registrado y, por tanto, el monto total de ingreso generado en la producción. La gama de bienes y servicios que se incluyen en el gasto de consumo final de los hogares y en el consumo efectivo viene determinada análogamente por la frontera de la producción; por ejemplo, esos gastos incluyen el valor estimado de los productos agropecuarios consumidos por los hogares que han producido por sí mismos y también el valor de los servicios de viviendas autoconsumidos por los propietarios que las ocupan; pero no incluyen el valor de las reparaciones y mantenimiento “hechos por sí mismo” en sus vehículos o en sus bienes de consumo durables, la limpieza de las viviendas, el cuidado y adiestramiento de los hijos u otros servicios domésticos o personales análogos producidos para el autoconsumo final. Solamente los gastos en bienes utilizados para estos fines - por ejemplo, los productos de limpieza - se incluyen en los gastos de consumo final de los hogares.” (Naciones Unidas, 1993: 49-50)

“Se incluye la [producción, DK] destinada a venta en el mercado y, además, la producción de artículos agropecuarios destinados al autoconsumo, de bienes de capital para uso propio y de bienes destinados a pagos en especie a los asalariados, los servicios de las viviendas ocupadas por sus dueños y los servicios prestados por los intermediarios financieros sin pago explícito”, [de forma que, DK] “[I]as principales actividades que quedan fuera de los límites de lo que se considera como actividad económica son los procesos de transformación

¹⁰ En este punto, resulta sumamente interesante el agregado que a esta actividad realiza CONADE - CEPAL, luego desaparecida de los textos: “*inclusive los [en relación a la prestación de servicios al interior del hogar, DK] que las personas se prestan a sí mismas*” (CONADE-CEPAL, 1965: 13).

y de prestación de servicios dentro del ámbito de las unidades familiares. Por tanto, no se considera la actividad de las amas de casa y otros miembros del hogar consistente en la preparación de comidas, confección y reparación de vestuario, mobiliario, limpieza y en general de prestación de servicios a la unidad familiar, inclusive los que las personas se prestan a sí mismas.” (CONADE-CEPAL, 1965: 22 - 23).

“Si bien las transacciones que pasan por el mercado constituye el grueso del total, se incluyen también las imputadas, que son aquellas que por diversos motivos no son objeto de comercialización, pero que es necesario computarlas para completar los bienes y servicios a disposición de la población. Estas imputaciones registran en especial la producción de bienes agropecuarios destinados al autoconsumo; la producción de bienes de capital por cuenta propia (por ejemplo, la construcción de viviendas); el pago de remuneraciones en especie a los asalariados; los servicios prestados por las viviendas ocupadas por sus propios dueños, etcétera.

Hay algunas actividades que quedan fuera de los límites de la producción y son los procesos de transformación y de servicios que se realizan dentro de las unidades familiares, pero sin remuneración (actividad del ama de casa y otros miembros en las tareas de cocina, limpieza, etc.) En el caso que dichos servicios fueran remunerados, tales como los domésticos, los mismos deben registrarse.” (Monteverde, 1994: 14).

El establecimiento de estos límites da pie, claro está, a que se realicen ejercicios de cuantificación de las actividades hogareñas, en particular del trabajo doméstico no remunerado, como por ejemplo los presentados en Ruggles y Ruggles (1970), Grondau (1973), Nordhaus y Tobin (1973) y Ministerio de Finanzas de Japón (1974). En este sentido, en Naciones Unidas (1977) se hace énfasis en que en tales ejercicios se distinga, dentro de las actividades que se desarrollan al interior del hogar, entre aquellas que pueden ser provistas por el mercado de las que no. Adicionalmente, siempre en pos de la extensión de la “frontera de la producción”, en dicha publicación se sugiere también la incorporación, “en paralelo” al servicio de vivienda ocupada por sus dueños, los servicios prestados por el resto de los valores de uso duraderos¹¹.

Ahora bien, más allá de las posibilidades de extender (o no) la frontera de la cuantificación, lo cierto que el enfrentamiento con el “desacople” que se genera entre aquello que conceptualmente se

¹¹ Caben destacarse aquí ciertas sugerencias sobre la cuantificación de la Contabilidad Social que no hacen ya al alcance de la frontera de la producción sino que encierran cambios en la concepción de riqueza en sí mismo. Por ejemplo, en los trabajos Nordhaus y Tobin (1973) y del Ministerio de Finanzas de Japón (1974) se toman en cuenta otros dos aspectos vinculados al hogar. Por un lado, consideran necesario incorporar (y llevan adelante una estimación) la valoración del tiempo libre u ocio, en tanto contribuye al bienestar de la sociedad. Por el otro, intentan detraer del producto los gastos que los hogares realizan para satisfacer “necesidades lamentables”, esto es, aquellos gastos que se llevan a cabo por “presión social” y que no se harían por lo que representan en sí mismo. El mismo tratamiento –aunque no idéntico en ambos trabajos– recibe el Consumo Público, del cual consideran que deben detraerse los “gastos instrumentales” o “consumo intermedio”, en tanto no incrementan el bienestar (gastos destinados a mantener el funcionamiento del aparato social, como administración pública, defensa, etc.). Otro aspecto que ha sido base para proponer modificaciones al Sistema de Cuentas Nacionales es la cuestión del medio ambiente. Independientemente de la complejidad y variedad del cálculo en lo concreto, su consideración en el marco de la contabilización de la nueva riqueza social aparece en tanto “depreciación” del medio natural (en paralelo con la correspondiente al stock de capital). Una instancia intermedia, de mayor facilidad de estimación en la práctica, sería la detracción del producto de los gastos para reducir y controlar la contaminación (Naciones Unidas, 1977). Finalmente, nos encontramos con propuestas de considerar los gastos en educación no como Consumo Privado sino como parte de la Inversión (desde el punto de vista de la teoría del “capital humano”, Müller, 1998), así como también de detraer del producto los daños que el proceso productivo provocan en la salud humana (Naciones Unidas, 1977). Esta última propuesta puede bien interpretarse desde la perspectiva del “capital humano” (en tanto reduce tal capital), así como también como una extensión de la problemática del daño al medio ambiente anteriormente comentada.

pretende medir en base a un determinado concepto de nueva riqueza y lo que efectivamente se puede llevar a la práctica no puede pasar desapercibido en los textos especializados, independientemente de que se explicita el problema en cuanto tal¹².

Por ejemplo, Naciones Unidas (1993) transforma la limitación en virtud, en tanto si se cuantifica toda la riqueza que se produce anualmente, se corre el riesgo de “oscurecer lo que está sucediendo en el mercado”. Considerar tales bienes sin precio podría, por ejemplo, llevar a la conclusión del que el desempleo es nulo, en tanto prácticamente toda la población está involucrada en la producción de valores de uso. Ahora bien, si se fuera fiel a esta argumentación no habría que incluir en la agregación ningún valor de uso sin precio; sin embargo, en el manual en cuestión se defiende la incorporación de aquellos valores de uso sin precio que tradicionalmente se incorporaron a la medición agregada. En cualquier caso, la contradicción inicial entre lo que se pretende medir (valores de uso producidos en un año) y el atributo que se utiliza para tal medición (el precio) se convirtió ahora (al menos en términos conceptuales) en una contradicción entre el concepto de riqueza y la información necesaria para un análisis económico de la cuantificación¹³.

“La inclusión en las Cuentas de estos grandes flujos no monetarios junto con los flujos monetarios, puede oscurecer lo que está sucediendo en los mercados y reducir la utilidad analítica de los datos. (...). Esto explica la necesidad de limitar la frontera de la producción en el SCN, y en otros sistemas estadísticos conexos, a las actividades de mercado o a aquéllas que son sustitutos bastantes cercanos” (Naciones Unidas, 1993: 5).

“Por tanto, la resistencia de los contables nacionales a imputar valores a las producciones, los ingresos y los gastos asociados con la producción y el consumo de servicios domésticos y personales dentro de los hogares, se explica por una combinación de factores; a saber: el aislamiento y la independencia relativa de esas actividades con respecto al mercado, la gran dificultad de obtener estimaciones económicamente significativas de sus valores, y los efectos negativos que su utilización en las cuentas podría introducir en el diseño de la política económica y en el análisis de los mercados y de sus desequilibrios (el análisis de la inflación, el desempleo, etc.). A la vez, podrían derivarse consecuencias no deseadas para las estadísticas de la fuerza de trabajo y del empleo. Según las directrices de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), son personas económicamente activas las dedicadas a la producción incluida en la frontera de la producción del Sistema. Si se amplía esa frontera de modo que incluya la producción por cuenta propia de servicios en los hogares, prácticamente toda la población adulta sería económicamente activa y desaparecería el desempleo. En la práctica sería necesario volver a la actual frontera de la producción del

¹² El caso de Propatto (2004) constituye una excepción en este sentido: en línea con no plantear explícitamente el problema de la homogeneización de los valores de uso materialmente diferentes a través del precio, aquí sostiene que debe contabilizarse todo aquello que se considere “conceptualmente correcto”. En palabras del autor, *[e]l límite fijado es esencial, por cuanto al definirlo limitamos la medida del resultado de actividad económica a esos conceptos; esto es, sólo mediremos el valor agregado generado por aquellas transacciones cuya inclusión se define como conceptualmente correcta.* (Propatto, 2004: 27).

¹³ Más atrás en el tiempo, la misma institución internacional consideraba que excluir a ciertas actividades sin precio podía “oscurecer el análisis”, en tanto se trataba de actividades que compiten de “forma muy directa” con el mercado (Naciones Unidas, 1977). Así, *[e]n realidad, el SCN y las cuentas nacionales de la mayoría de los países incluyen un determinado número de imputaciones. Estas se limitan, en su mayor parte, a las actividades ajenas al mercado que compiten en forma muy directa con las actividades de mercado (como la producción de alimentos para uso propio), cuya omisión afectaría notablemente el análisis. Estas imputaciones representan por cierto una fórmula de transacción respecto de una interpretación más estricta de las fronteras de “mercado” (algunos críticos opinan que sería preferible excluir incluso esas imputaciones a fin de mantener la lógica del sistema, a saber, su función de registro de las transacciones del mercado efectivas únicamente).* (Naciones Unidas, 1977: 2). Nuevamente, el problema se traslada; habría que identificar, por tanto, cuáles son las actividades que compiten de manera “muy directa” con el mercado y separarlas de las otras que no tienen precio y que compiten de una manera “no tan directa”.

Sistema, aunque solo fuera para obtener estadísticas significativas de empleo.” (Naciones Unidas, 1993: 236).

Monteverde (1994), por su parte, ofrece una explicación que implica un verdadero cambio en lo que se entiende por riqueza. Según el autor, la riqueza no es cualquier valor de uso sino sólo aquellos cuya producción está destinada al mercado. Ahora bien, esta transformación conceptual tiene un origen meramente práctico, pues se justifica en tanto el mercado es el que permite la agregación de dicha riqueza. Constituye, por tanto, un paso más en el hilo argumental: dado el concepto de riqueza, se pretende medir toda la producción de valores de uso; el problema de la homogeneización se resuelve por el precio de los bienes; en consecuencia, la riqueza pasa a ser los valores de uso producidos para el mercado. Aún así, y al igual que lo que observamos en el caso del manual de Naciones Unidas, esta redefinición no termina siendo un impedimento para que se considere correcta la agregación a la cuantificación general ciertos valores de uso sin precio.

“El sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, que es seguido por los países con economía de mercado considera dentro del ámbito de la producción de bienes y servicios a las transacciones destinadas para la venta en el mercado. (...) Este concepto de producción se fundamenta en gran medida por el peso que tiene el mercado para la valoración y agregación de las transacciones”. (Monteverde, 1994: 14).

Finalmente, Müller (1998) sostendrá, en este punto, una posición que toma un elementos de las distintas posiciones previamente comentadas: aún en contraposición con lo que explícitamente mencionan los manuales, el autor sostiene que las Cuentas Nacionales consideran actividad productiva a toda aquella que tiene como objetivo producir para el intercambio, tanto porque la información que resulte de considerarla en tales términos es la requerida por el análisis económico como también por el hecho práctico asociado a su facilidad de identificación.

“Las cuentas nacionales consideran actividad productiva a **toda aquella actividad vinculada a la provisión de bienes o servicios para terceros.** (...)”

Corresponde notar que esta delimitación habitual del concepto de actividad productiva responde prioritariamente a la necesidad de identificar (y estudiar) aquellas actividades que se realizan a los fines del intercambio; ello es sin duda coherente con la orientación general del análisis económico, cuyo surgimiento es paralelo (...) a la generalización del intercambio y la división del trabajo. Es por este motivo que el trabajo doméstico realizado por miembros de un núcleo familiar no es considerado como parte de las actividades “productivas”. No debe inferirse de ello que aquél no es propiamente productivo: corresponde más bien indicar que no se trata de una actividad de interés para el análisis económico. Pero cabe destacar que existe además un elemento de pragmatismo en este enfoque: la identificación de producción para el intercambio puede realizarse con relativa facilidad, frente a otras alternativas.” (Müller, 1998: 54, resaltado del original).

Sin embargo, y tal como comentamos previamente, si, por la razón que sea, se considerara a la riqueza a cuantificar como aquella que es producida para el intercambio, no sería necesario ningún intento de incorporar ningún valor de uso que no cumpliera tal condición, ejercicio que las Cuentas Nacionales se proponen explícitamente. El caso paradigmático lo constituye la imputación por el uso

de la vivienda propia, cuya inclusión se justifica de distintas maneras. Por un lado, se sostiene que la proporción entre viviendas ocupadas por sus dueños y las viviendas alquiladas puede variar significativamente tanto entre países como en un mismo país en el tiempo, distorsionando las comparaciones (Naciones Unidas, 1993). Por el otro, se hace hincapié tanto en la importancia del servicio que prestan las viviendas como en la magnitud de los recursos utilizados (Müller, 1998). En cualquier caso, se trata también de un servicio al que resulta relativamente sencillo, en términos prácticos, imputarle un precio (Naciones Unidas, 1977). Ahora bien, ¿son mayores los recursos involucrados en el caso de la vivienda a los recursos que debieran abonarse para que una persona realice todas las actividades domésticas en un hogar en el que las realizan sus miembros? Incluso más, ¿es correcto que decisiones que en principio uno espera que sean conceptuales se resuelvan por cuestiones cuantitativas?

“...aparte de que normalmente las viviendas tienen una vida útil mucho más prolongada, el tratamiento actual puede justificarse por el mercado bastante amplio de arrendamiento de viviendas (...); también se dispone de información sobre los costos de los préstamos y de mantenimiento incluidos en las compras de viviendas; sobre la base de estos datos se pueden derivar imputaciones de los valores de arrendamiento que no se aparten demasiado de las realidades financieras. La información para imputar los valores de arrendamiento a los automóviles, los artefactos domésticos, etc., si bien existe, es mucho más limitada.” (Naciones Unidas, 1977: 31).

“En las cuentas nacionales, la producción y autoconsumo final de servicios de viviendas ocupadas por sus propietarios se ha incluido siempre en la frontera de la producción, lo que constituye una excepción a la norma general que excluye la producción de servicios por cuenta propia. La proporción entre las viviendas ocupadas por sus propietarios y las viviendas alquiladas puede variar significativamente según los países, e incluso durante breves períodos de tiempo en un mismo país, lo que comporta que, tanto las comparaciones internacionales como las intertemporales de la producción y el consumo de los servicios de vivienda, podrían quedar distorsionadas si no se imputara el valor de la producción por cuenta propia de los servicios de vivienda; en algunos países, el valor imputado por el ingreso generado por esa producción llega incluso a gravarse.” (Naciones Unidas, 1993: 238).

“Si se aplicara estrictamente el criterio de producción para un mercado, debería computarse como producción únicamente el caso de alquiler de vivienda, excluyéndose entonces el caso de vivienda para uso propio. Nótese que este criterio implica que una vivienda entraría o saldría de la órbita productiva en función de la forma contractual de su empleo. Dada la importancia de los servicios que presta y la vivienda, en términos de los recursos involucrados, y la conveniencia de una contabilización homogénea, las cuentas nacionales consideran que la vivienda en todos los casos presta un servicio a terceros, medido en términos de alquiler, independientemente de la situación contractual efectiva” (Müller, 1998: 55).

En pocas palabras, mientras que se considera riqueza social a todo valor de uso que satisface una necesidad, el instrumento que se utiliza para la agregación contable de los mismos no es atributo de la totalidad de éstos. Esta contradicción entre el objeto de la medición y unidad de medida que se utiliza para su agregación, lejos de dar lugar a la pregunta acerca del por qué de la misma, se resuelve rápidamente mediante el establecimiento de criterios prácticos arbitrarios, donde a la producción destinada al mercado se suman sólo algunos valores de uso sin precio, quedando de lado gran parte

de éstos¹⁴. En algunos casos la contradicción aparece matizada con cierta preocupación conceptual que no termina de resolver de alguna forma diferente el problema. La pregunta relevante que se desprende de lo anterior es: ¿son estos criterios simplemente prácticos, necesarios al momento de la contabilización, o están expresando alguna ambigüedad respecto a la conceptualización de la nueva riqueza? Será esta una de las principales preguntas a la que intentaremos dar respuesta en el transcurso de nuestra investigación.

1.3.b. La medición a precios constantes: los precios relativos como estructura de ponderaciones

La utilización del precio como factor homogeneizador de los valores de uso materialmente diferentes trae consigo un segundo problema conceptual de importancia, toda vez que se quiere dar cuenta no de la nueva riqueza producida en un año sino de su evolución en el tiempo (esto es, entre años). La raíz del problema es, claro está, que el precio, por su propia naturaleza, no constituye un patrón de medida invariable. En palabras de Müller, *“se trata de un patrón de medición que dista de ser estable, con lo cual pierde el necesario carácter de invariabilidad que debe tener todo sistema de medición”* (Müller, 1998: 105-106). En este sentido, ¿cómo afecta el movimiento de precios a la valuación de la evolución de la producción de valores de uso que se pretende cuantificar? La respuesta es relativamente simple: si observamos la cuantificación agregada de la nueva riqueza producida por un país entre dos años, no podremos estar seguros si el movimiento reflejado se debe al movimiento de lo que se pretende medir (las cantidades de valores de uso producidas), de la unidad de medida, o de una combinación de ambas (Monteverde y Sallaberry, 1981; Monteverde, 1994; Propatto, 2004).

“Dado que los precios en el transcurso del tiempo varían y no todos en igual proporción ni aún dirección, las variaciones en las series de valor no aportan información para analizar los movimientos en las mercancías, pues cada una de las magnitudes representa infinitas combinaciones de precios y cantidad. Así, un aumento en el consumo puede deberse exclusivamente a un efecto precio, a un efecto cantidad, o a efectos combinados de precio y cantidad en distintas proporciones, difíciles de determinar a priori.” (Monteverde y Sallaberry, 1981: 40).

“Si el objetivo fuera conocer la evolución de la producción –elemento imprescindible para el análisis, instrumentación y seguimiento de la política económica- ello no sería factible, pues en los valores a precios corrientes que hemos obtenido aparecen englobados sus dos parciales, o sea, el volumen de producción y los precios utilizados en cada período.” (Monteverde, 1994: 41)

“La limitación de los valores corrientes está dada porque éstos se encuentran afectados por las variaciones de precios de los bienes, servicios, factores y flujos de la economía y, por ende, los flujos no son representativos de volúmenes físicos o de poder adquisitivo; análisis relevante que nos permite conocer si, desde el punto de vista “físico” o “real”, se ha producido un verdadero crecimiento de los agregados.” (Propatto, 2004: 339).

¹⁴ En este sentido, Iñigo Carrera sostiene que *“la práctica de la contabilidad nacional opera sobre un límite difuso, donde abundan los criterios divergentes respecto de objetos similares, y donde acaba dándose crudamente por fundamento la mayor o menor dificultad práctica del registro. Así, por ejemplo, se registra el alquiler imputado sobre la vivienda propia, pero no el alquiler imputado sobre el automóvil propio, pese a que automóviles y viviendas son bienes cuyo consumo transcurre exactamente de la misma forma y que se comercializan tanto mediante la venta como mediante el alquiler.”* (Iñigo Carrera, 2007a: 19).

La forma bajo la cual en las Cuentas Nacionales se resuelve el problema de cómo medir la evolución en el tiempo de la riqueza producida por un país es la medición del producto a precios constantes, esto es, la valuación las cantidades producidas en cada año a los precios de un determinado año, que se denomina base y que debe cumplir ciertos requisitos¹⁵. En otros términos, la medición a precios constantes consiste en la agregación de los valores de uso materialmente heterogéneos producidos en cada año de dicho período por la estructura de precios de uno de tales años, el “año base”, constituyéndose así en el metro estable. Evidentemente, el valor monetario al que se arriba constituye un híbrido, al ser resultado de la multiplicación de los precios de un año por las cantidades de otro, y no tiene en sí mismo ninguna significancia, sino en comparación con los productos a precios constantes de los otros años incluidos en el período en cuestión. Como éstos están contruidos con el mismo sistema de precios, la comparación entre sí mostrará la variación de las cantidades producidas entre los distintos años. De esta forma, siendo que la nueva riqueza es para las Cuentas Nacionales el cúmulo de valores de uso producidos a lo largo de un año, la evolución del producto a precios constantes (y no su valor absoluto en cada año) mostrará justamente la evolución en el tiempo de la nueva riqueza producida por un país en un año (Monteverde, 1994; Müller, 1998; Propatto, 2004). Es por esta razón que el producto a precios constantes es el indicador de la evolución económica de un país por excelencia

“Con el propósito de registrar los datos de ambos parciales, es necesario computar los bienes y servicios u otros agregados en términos de precios constantes o fijos para un período para todos los términos de cada serie individual, de manera que las modificaciones observadas en las series investigadas obedezcan solamente a cambios en las cantidades.” (Monteverde, 1994: 41).

“Para la valuación de los agregados macroeconómicos de un período alcanza con elaborar un único sistema de precios representativo de aquél (suponiendo desde ya que puedan adoptarse precios representativos **del período**, toda vez que se trata de variables-flujo); pero la realización de análisis intertemporales requiere la confección de series de tiempo basadas en un único sistema de medición, a fin de garantizar comparabilidad. En otros términos, debemos contar con un **metro estable**, como patrón de agregación.” (Müller, 998: 106, resaltado del original).

“Conceptualmente, la noción de precios constantes corresponde a la aplicación de una estructura fija de precios (por ejemplo, los de un año base elegido por sus características), que nos permita reflejar la variación de los volúmenes...” (Propatto, 2004: 340).

Un aspecto sumamente relevante que surge en este contexto, tanto para las propias Cuentas Nacionales como para nuestra investigación, es el rol de estructura de ponderaciones que juega la estructura de precios relativos del año que se escoja como base. Dicho sintéticamente, lo anterior significa que la variación de las cantidades producidas de cada valor de uso tendrá una incidencia diferente en la medida de la riqueza según sea el peso que se le haya otorgado en el año base en función de su precio relativo. (Monteverde y Sallaberry, 1981; Monteverde, 1981).

¹⁵ Para un detalle de los mismos, ver Monteverde y Sallaberry (1981: 44 - 46), Monteverde (1994: 42), Müller (1998: 110-111) y Propatto (2004: 362-363).

“De este modo, los precios del año que se elija como base constituirán la estructura de ponderaciones que permitirá la adición de los distintos bienes y servicios que produce o demanda este tipo de economía y su elaboración periódica proporcionará series de tiempo que describen los movimientos de los flujos reales de la economía con prescindencia de las variaciones derivadas de cambios en los precios.” (Monteverde y Sallaberry, 1981: 41).

“La elección de un año base (período fijo) para las cuentas nacionales significa propiciar aquel año cuya estructura de precios servirá de ponderador a los agregados de cantidades, a los efectos de permitir la adición de bienes y servicios no homogéneos.” (Monteverde, 1994: 42).

Pensada la cuestión en términos de unidades de valores de uso, el rol de “dar peso” a la variación es simple e intuitiva: el crecimiento de una unidad de cada valor de uso hará crecer el producto total en la magnitud de su precio individual; así, aquellos bienes que tengan un precio mayor incrementarán, por cada unidad de crecimiento, más el producto total que lo que lo hará el incremento de los valores de uso que tienen un precio menor. Ahora bien, resulta más interesante plantear la cuestión en términos no de unidades sino de tasas de crecimiento; más específicamente, en el marco de presentar a la tasa de crecimiento del agregado de la nueva riqueza como un promedio ponderado de las tasas de crecimiento de cada uno de los valores de uso. En este sentido, la ponderación de las tasas de crecimiento de cada uno de los valores de uso viene dada por la proporción que el valor total de cada uno de los bienes (precio por cantidad) representa del valor total de la economía en el momento inicial de los dos implicados en la tasa de crecimiento, y no exclusivamente por el precio. Así las cosas, a medida que pasa el tiempo, al considerar a las tasas de crecimiento interanuales como resultado del promedio ponderado de las tasas de crecimiento individuales, la estructura de ponderación ya no es exactamente la misma que la del año base, pues uno de sus componentes, las cantidades, se vio modificado. Esto no quita, ni mucho menos, el rol de los precios: justamente, la estructura de ponderación de las tasas de crecimiento tiene un componente estable, fijado en el año base.

Este rol que juega la estructura de precios en la cuantificación de la evolución de la nueva riqueza producida por un país en el tiempo frente a las Cuentas Nacionales a un nuevo problema: la posible desactualización del año base, toda vez que el paso del tiempo probablemente traiga consigo no simplemente una variación de precios (tal era la cuestión que nos enfrentamos cuando lo tomamos como unidad homogeneizadora), sino también, por la razón que sea, un cambio importante en la estructura de precios. De ser así, se sostiene que quedará distorsionada la variación de cantidades que se verifique año a año y, por tanto, la medida de la evolución de la nueva riqueza social producida¹⁶. Es justamente por esta razón que periódicamente debe realizarse el trabajo correspondiente para actualizar el año base, cambiando, por tanto, el año del que se toman los precios para realizar la

¹⁶ En este punto coincidimos con la observación que realiza Müller, cuando afirma que la crítica de la desactualización del año base “no parece tener mayor fundamento, en sí misma, puesto que en principio **no hay criterio alguno que indique que el período más reciente es el más adecuado a los fines de las ponderaciones; todo dependerá del objetivo de la medición (algo poco claro en la crítica referida)**” (Müller, 1998: 107, resaltado del original).

correspondiente homogeneización¹⁷. En algunas ocasiones esta problemática tiende a presentarse directamente asociada a la “sobreevaluación de las tasas de crecimiento”: en tanto se espera que el objeto de medición (las cantidades) y la unidad de medida (los precios) tengan en el tiempo una relación inversa en términos relativos (esto es, que el bien que incrementa más sus cantidades en el tiempo presente una baja en sus precio relativo), a medida que nos alejamos del año base la medida agregada de la riqueza presentará una tasa de crecimiento mayor que la que surgiría de considerar a un año más reciente como base. Más allá de que este movimiento inverso entre precios y cantidades relativas se cumpla o no en la práctica, corresponde remarcar que, desde el punto de vista de la Contabilidad Social, el problema genérico es la desactualización del año base, donde dicha relación inversa es uno de los casos concretos de la desactualización (Monteverde y Sallaberry, 1981; Monteverde, 1994; Müller, 1998; Propatto, 2004; Coremberg, 2009)^{18,19}.

“La mayor dificultad (...) radica en la relación existente entre el atributo que actúa de ponderador y el que se pretende analizar; en nuestro caso: precios y cantidades, respectivamente. Así, las variaciones (relativas) en los precios no son independientes de los movimientos de las mercancías, sino por el contrario existe, al menos en el largo plazo, una estrecha relación entre ambos, aunque en direcciones opuestas. Las disminuciones de precios se vinculan a aumentos en las cantidades y viceversa. (...)...a medida que nos alejamos del año base, se produce una sobreevaluación en las tasas de crecimiento de los agregados dado que los sectores de mayores tasas de crecimiento son valuados con una ponderación relativa superior a la que poseen después de transcurrido cierto período.” (Monteverde y Salaberry, 1981, página 42).

“Así, al elegir un año reciente se cumple con el objetivo importante de que los precios a utilizar en la base como estructuras de ponderaciones representen en buena medida a los bienes transados actualmente en la economía.

(...)

Diversos hechos que se verifican en la economía hacen aconsejable modificar en el tiempo las series a precios constantes, valorando las partidas a precios de un *nuevo año base*. El cambio de base significa rehacer todos los cálculos a precios constantes. Dicha necesidad de cambio obedece a obsolescencia de la estructura de precios empleada, cambios en la calidad, incorporación de nuevos artículos, modificaciones en la estructura de demanda, etc.” (Monteverde, 1994: 42-43, resaltado del original)

“Puede alternativamente definirse como año “normal” a aquél que más se aproxime al promedio de precios relativos del conjunto de años para el que se desee obtener la medición; se trata de una normalidad de tipo estadístico (incluso podría tomarse el promedio mismo de precios del período). Desde ya, el año elegido será suficientemente representativo sólo si

¹⁷ Es por esta razón que, en nuestra opinión, todos los requisitos que habitualmente se sostiene debe cumplir el año base quedan subsumidos a uno fundamental: que en los años a lo largo de los cuales un año base cumpla su función de metro estable los precios relativos del conjunto de la economía sean aproximadamente similares a los del año base. Algo similar parecen sostener tanto Monteverde (1994: 42) como Müller (1998: 111).

¹⁸ Independientemente de la forma bajo la cual se presente la problemática, tiende a aparecer en los manuales bajo el título de “el problema de los números índice”. Al respecto, coincidimos nuevamente con el señalamiento de Müller, quien afirma que “esta denominación responde en realidad a la utilización de números-índice en mediciones de este tipo (...). Quizá sería más conveniente, a fin de identificar claramente cual es “el” problema y no confundir cuestiones de concepto y procedimiento, emplear la designación “problema de la medición agregada” (Müller, 1998: 107).

¹⁹ En el Apéndice II del presente capítulo (Capítulo 14.2 de la investigación) trabajamos con una serie de ejemplos la temática de la estructura de precios como estructura de ponderaciones, para luego abordar la problemática, conjuntamente con la cuestión de la desactualización del año base, a partir de ejemplos concretos de la economía argentina.

no hay una dispersión muy marcada; caso contrario, el promedio dirá bastante poco. En otros términos, este procedimiento no salva el problema de elección, que se agrava precisamente cuando los precios relativos sufren alteraciones importantes.” (Müller, 1998: 111).

“La distinta variación que resulta, según los precios que se tomen, obedece a un cambio en los precios relativos (...)

Esta divergencia es propia de la utilización de números índice (...), no existiendo una resolución técnica que permita obviar el problema. Al contrario, dicho problema se potencia por los cambios de calidad, la aparición/desaparición de bienes e industrias, en este último caso con distinta estructura de costos, producción y, en su caso, prestación de servicios.” (Propatto, 2004: 341).

“Ello supone congelar la estructura de precios relativos del año base para toda la serie, de tal manera que la contribución del valor agregado de cada sector al crecimiento del PIB no toma en cuenta los cambios de precios relativos que se pudieran haber producido entre el año base y el período de medición. De acuerdo a Diewert (1995), los índices de volumen físico de base fija como el Laspeyres tienen tendencia a sobreponderar los bienes cuyos precios relativos han caído y a subponderar los bienes cuyos precios relativos han subido con respecto del año base.

Este problema, denominado sesgo sustitución en la producción, produce distorsiones en la medición del PIB de no actualizarse la estructura de precios relativos.” (Coremberg, 2009: 16).

Finalmente, cabe destacar que la consideración de la valuación a precios constantes no anula la valuación a los precios del año vigente. Así, para cada año (excepto para el base) se cuenta con dos mediciones de la riqueza producida por el país en cuestión: a precios constantes y a precios corrientes. Cada una de éstas sirve, claro está, a fines diferentes; en concreto, la valuación a precios corrientes se utiliza para dar cuenta de la participación de las distintas variables en un total (por ejemplo, estructura productiva, composición del gasto, distribución del ingreso, etc.) (Monteverde y Sallaberry, 1981; Propatto, 2004).

“...estas series [a precios corriente, DK] brindan información de utilidad para efectuar numerosos análisis, principalmente aquellos en que los agregados interesan como corrientes financieras y, por lo general, para todo tipo de estudio en que la variable considerada esté definida por la relación entre dos variables (por ejemplo, coeficientes de importación o de exportación, la contribución de un sector a la generación del producto total, la apropiación del ingreso por uno u otro factor de la producción, o la participación de alguno de los conceptos integrantes del gasto total)...” (Monteverde y Sallaberry, 1981: 39).

“...el hecho de que prevalezcan los precios, cantidades y valores transados en cada año es relevante en el sentido de que expone lo que realmente sucedió en el año, particularmente cuando se trata de las participaciones verticales y variables financieras (distribución del ingreso, composición del gasto, creación o absorción monetaria, participación de los ahorros de cada sector, etc.).” (Propatto, 2004: 339).

1.3.c. La medición a precios constantes según el tipo de agregado

Hasta aquí, explícita o implícitamente estuvimos considerando, en particular en lo que toca a la medición a precios constantes, que para todos los valores de uso que se pretenden agregar (sean

bienes o servicios) es susceptible la distinción entre precio y cantidad. Sin embargo, tal posibilidad no es cierta para la totalidad de los valores de uso que se están considerando en la faceta del Valor Agregado²⁰ y de la Demanda Final, ni para todos los componentes de la Distribución Funcional del Ingreso (Propatto, 2004).

“Por lo expuesto, el desarrollo de agregados o estimaciones a precios constantes requiere la separación de los componentes de precios y cantidades de los distintos flujos. Pero no todas las transacciones son factibles de separar en estos dos componentes; esta imposibilidad constituye un primer límite a la aplicación generalizada de las estimaciones a precios constantes.” (Propatto, 2004: 343).

En cuanto a los valores de uso, la dificultad suele ser enfatizada para el caso de los servicios en general. Müller (1998) considera especialmente en este sentido el caso del comercio y las finanzas, aunque, a la vez, destaca los casos de transporte y comunicaciones como ejemplos de tipos de servicios en los cuáles sí resulta factible la medición en cuestión (por ejemplo a partir de la cantidad de kilómetros para el primer caso y de de pulsos telefónicos para el segundo)²¹. Un caso particular lo constituyen los servicios prestados por el sector público, en tanto justamente su especificidad es la imposibilidad de identificar precio y cantidad. Ahora bien, dada la forma bajo la cual el valor de dichos bienes se estima, la medición a precios constantes resulta sumamente sencilla: en tanto se arriba a su valor a partir de los costos incurridos en su producción, resultante del consumo intermedio y los salarios pagados a los trabajadores (el sector público no tiene, por definición, superávit de explotación), y quedando definido el valor agregado del sector por los salarios pagados, el valor agregado a precios constantes resultará de considerar el total de ocupados en cada año multiplicados por los salarios del año base. Al respecto, Propatto (2004) hace hincapié en el la omisión de los cambios en la productividad que encierra este procedimiento, toda vez que los cambios en el total del personal no esté estrictamente relacionado con la prestación de los servicios. De hecho, si todos los empleados del sector público se consideraran idénticos entre sí, con un único salario promedio, la productividad sería constante en el tiempo. En otros términos, estimándose así el valor agregado a precios constantes del sector público, la productividad sólo variará en tanto varíen diferencialmente distintos tipos de empleados, considerados en el año base a salarios diferentes. Es por esta razón que

²⁰ Respecto de esta faceta de la nueva riqueza, Müller (1998) señala cierta ambigüedad en la expresión “valor agregado a precios constantes”: *“su cálculo a precios constantes se define como la diferencia entre valores de producción y de insumos intermedios, ambos a precios constantes. Si bien nada puede objetarse en este procedimiento (suponiendo que la identificación de cantidades sea factible), debe señalarse que el concepto de “valor agregado a precios constantes” es un tanto ambiguo: por tratarse de una medición de valor, no admite identificación de cantidades, pero, de ser así, no tiene sentido la medición a precios constantes. En realidad, esto parece reflejar cierta indefinición conceptual del valor agregado; dicho de otra manera, no resulta del todo claro qué es lo que mide”* (Müller, 1998: 108). Ahora bien, lo cierto es que, como intentamos poner de manifiesto previamente, a la Contabilidad Social la medición del valor no le interesa en sí mismo como tal, sino que es una consecuencia de la utilización del precio como unidad homogeneizadora de los valores de uso materialmente diferentes. En este sentido, la medición a precios constantes debe entenderse como una aproximación al “aporte físico” que en cada período cada rama realiza al volumen de producción física total o, quizá más precisamente, como la evolución de dicho aporte.

²¹ En este punto, Propatto (2004) no señala particularmente el problema de la identificación de precio y cantidad, pero trae a colación un problema adicional: la mayor dificultad, en el caso de comercio, hotelería, servicios de no mercado (gubernamentales), de determinar diferencias de calidad, cuestión que en la mayoría de los bienes son más fáciles de percibir.

la productividad del sector público suele ser, en términos relativos al resto de los sectores, prácticamente invariante.

En lo que respecta a la faceta de la Distribución Funcional, en términos agregados encontramos una medición que constituye una alternativa de la cuantificación total de la nueva riqueza producida por un país: la “renta nacional real”, que surge a partir variación entre los precios de valores de uso exportados e importados respecto de un año de referencia; esto es, respecto de la variación de los términos de intercambio (Propatto, 2004).

“Sin perjuicio de ello, sí puede efectuarse una estimación de la renta nacional real, que diferirá del PBI en el efecto que, sobre el poder adquisitivo de los residentes, produzca la variación entre los precios de los bienes y servicios exportados e importados respecto de un año de referencia. Esta relación de precios, denominada habitualmente términos del intercambio (por ejemplo, mediante la relación índice de precios de exportación/índice de precios de importaciones), permite medir la mayor o menor capacidad de compra de las exportaciones, producida por la evolución de los precios relativos. Este efecto del intercambio produce una ganancia o pérdida de poder adquisitivo que modifica el PBI para llevarlo al concepto de YBI real...” (Propatto, 2004: 345-346).

En cuanto a los componentes de la faceta del Ingreso, en el caso de la masa salarial la medición a precios constantes implicaría la valuación de las cantidades de distintos trabajos en cada año valuadas a los salarios del año base. Esta medición, al menos en lo que respecta a su aspecto conceptual, es fuertemente cuestionada por no tomar en cuenta las variaciones en la calidad y la productividad del trabajo²². Adicionalmente, se señala la irrelevancia teórica de dicha variable como las dificultades de estimación práctica (Monza, 1973). De modo similar, el superávit de explotación también encierra los problemas señalados de productividad al momento de plantear la medición a precios constantes. Pero no sólo esto; aquí se presenta otro problema: el precio deja de ser un precio en sí mismo, para pasar a ser una tasa, la tasa de rendimiento (Müller, 1998: 109; Propatto, 2004: 344). Cabe preguntarse también, en este caso, por la relevancia teórica del agregado que resultaría de este cómputo.

“Existen dificultades para medir las remuneraciones de los distintos factores en valores constantes, tanto de información como de tipo conceptual. En lo referente al excedente de explotación, debe señalarse que no existe ningún método útil o significativo para evaluar este parcial a precios constantes.” (Monteverde, 1994: 48).

“En algunos textos, se señala que debería formularse una reserva también para el cálculo del *ingreso de los asalariados*, por cuanto no toma en cuenta variaciones en la calidad y productividad de la mano de obra a lo largo del tiempo.

Consideramos que de aceptarse esta postura, ella tendría consecuencias mayores por cuanto debería aplicarse también a la medición de todos los bienes, por variar su calidad a lo largo del tiempo. La conclusión sería que no hay posibilidad alguna de medición a lo largo del tiempo, aún en términos físicos, por cuanto no habría comparabilidad; si bien en rigor esta

²² Tal como sostiene Müller (1998), la crítica de la omisión de la variación de la calidad y productividad del trabajo es en rigor extensible (tal como vimos oportunamente, siendo una de las razones de peso por las cuales resulta necesario cambiar periódicamente el año base) a la medición a precios constantes de todos los bienes, pues su calidad varía en el tiempo. En este contexto, Müller aclara, a la vez, que el problema no es propio de la agregación, en tanto continuaría vigente si la medición se realizara en unidades físicas.

postura sería correcta, pueden aceptarse mediciones no del todo precisas, en función de su evidente utilidad. Cabe notar que esta cuestión escapa a la temática de la agregación, en sí misma, por cuanto se presenta igualmente si se efectúan mediciones en unidad es físicas de bienes o servicios individuales.” (Müller, 1998: 110; resaltado del original).

Por estas razones, no se presentan en la práctica mediciones a precios constantes de la faceta del ingreso, cuyos componentes suelen tratarse en términos de su poder adquisitivo. A tales fines, debe identificarse la canasta de valores de uso que se considere para el cómputo. Para el caso de la masa salarial, la cuestión no encierra mayores controversias en la literatura: debe escogerse una canasta representativa del consumo de los asalariados, rol que habitualmente en todos los países cumple el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Diferente es el caso del Superávit de explotación; en palabras de Propatto: *“el límite de la estimación también se encuentra en el superávit de explotación, al no existir un indicador precio que permita su estimación en términos reales, siendo motivo de discusión los deflatores a utilizar”* (Propatto, 2004: 345)²³.

En este contexto, resulta interesante recordar una propuesta alternativa de medición de la participación asalariada en el ingreso (Monza, 1973; Monza *et al*, 1986). Como es sabido, lo más habitual al respecto es realizar tal cómputo a precios corrientes. En contraposición, en tales trabajos se propone la medición “real gasto” de la distribución funcional (denominando “monetaria” a la tradicional), resultado del cociente entre el poder adquisitivo de la masa salarial y el producto a precios constantes. De este modo, tal cociente estaría indicando la proporción que del total de bienes finales producidos en la economía se apropian los asalariados, y diferiría de la “monetaria” en función del comportamiento de los precios relativos implicados en cada uno de los componentes del cociente (más específicamente, diferiría según la evolución relativa entre el IPC y el Índice de Precios Implícitos -IPI-). Como en tales trabajos se señala, esta medida tiene por supuesto la consideración de que el ahorro asalariado, en conjunto, no tiene una magnitud considerable. Ahora bien, esta solución no parece extrapolable al otro componente del Ingreso; el concepto de superávit de explotación a precios constantes puede traer consigo dificultades, habida cuenta de la imposibilidad de definir una cantidad real de ahorros con independencia de la cantidad de bienes de inversión a los que se asocia *ex post* (Monza, 1973: 4).

1.4. *El concepto de riqueza en la teoría económica*

Unas líneas más arriba, cuando discutimos la cuestión de la independencia teórica de las Cuentas Nacionales, planteábamos la posibilidad de que tal independencia no sea tal, sino que en realidad los fundamentos de las Cuentas Nacionales (en particular, su noción de nueva riqueza) se basen en aspectos de la ciencia económica que parecen estar ellos mismos fuera de discusión para las distintas vertientes teóricas. De ser así, podríamos dejar de referirnos a independencia teórica para acuñar la expresión “neutralidad” teórica. Pues bien, ¿cuáles son los fundamentos más generales de la

²³ Cabe señalar en este punto que el autor considera, en el marco de la valuación a precios constantes de los componentes del ingreso, que *“no es factible construir un SCN integrado a precios constantes, siendo el límite de las estimaciones excedente de explotación/ingreso mixto”* (Propatto, 2004: 345), como consecuencias del cambio de productividad. En nuestro caso, hemos considerado que la variación de la productividad, si es el problema, compromete también a la masa salarial.

ciencia económica? A nuestros fines, alcanza con detenernos en los dos primeros, que aparecen a poco andar en todo manual introductorio de nuestra ciencia.

En primer lugar, se considera que la economía es la ciencia que estudia el proceso a partir del cual se asignan los recursos productivos a distintas actividades con el fin de obtener los valores de uso necesarios para la satisfacción de las necesidades de la población. En este sentido, y en función de lo que expusimos previamente en relación al concepto de riqueza presente en las Cuentas Nacionales, queda claro que éstas encuentran su fundamento en esta concepción general de la ciencia económica.

“La Economía se ocupa de las cuestiones que surgen en relación con la satisfacción de las **necesidades** de los individuos y la sociedad. (...)”

La satisfacción de necesidades materiales (alimentos, vestido o vivienda) y no materiales (educación, ocio, etc.) de una sociedad obliga a sus miembros a llevar a cabo determinadas actividades productivas. Mediante estas actividades se obtienen los bienes y los servicios que se necesitan, entendiéndose por **bien** todo medio capaz de satisfacer una necesidad tanto de los individuos como de la sociedad. La economía se preocupa, precisamente, de la manera en que se administran unos recursos escasos, con objeto de producir diversos bienes y distribuirlos para su consumo entre los miembros de la sociedad.” (Mochón y Becker, [1993] 1997: 3-4, resaltado del original).

En segundo lugar, el proceso económico así definido da lugar a tres “problemas económicos fundamentales de toda sociedad”: qué producir, cómo producirlo, y para quién (esto es, cómo se distribuirá lo producido) (Mochón y Becker, [1993]1997: 33-34). ¿Cómo resuelven las sociedades estas tres cuestiones? A partir del intercambio: dado que un individuo no puede proveerse de todos los bienes por sí mismo, encuentra conveniente ponerse en contacto con otros individuos para intercambiar lo producido, encontrando las ventajas de la especialización, lo que conduce, por tanto, al desarrollo de la división del trabajo. Ahora bien, el intercambio en su forma más simple, es decir, el trueque, está plagado de problemas, que surgen, primero, de la necesidad de que coincidan las necesidades de los intercambiadores y, segundo, de la indivisibilidad de algunos bienes. Es el dinero el elemento que soluciona estos problemas. Tal es el origen que la ciencia económica le asigna al dinero: un instrumento que permite “aceitar” el intercambio. Nuevamente, las Cuentas Nacionales encuentran su fundamento en la generalidad de la ciencia económica: esta concepción del dinero tiene su reflejo en la medición agregada, en donde el precio se toma como un atributo natural de los bienes que permite su homogeneización.

“Para determinar qué producir y cómo producirlo de una forma eficiente todas las sociedades acuden al intercambio, ya que éste permite la **especialización**. Un individuo que viva aislado debe obtener por sí mismo todo lo que necesita, por lo que su consumo estará restringido a lo que tiene a su alcance, o a lo que puede transformar por sus propios medios. Cada sujeto, sin embargo, posee capacidad y recursos distintos y desea consumir bienes diversificados y, por ello, la tendencia natural es a ponerse en contacto entre sí para cambiar aquello que se posee en abundancia por lo que no se tiene y beneficiarse mutuamente del intercambio.

(...)

El trueque realizado de esta forma tiene serios inconvenientes. Por un lado, llevaría mucho tiempo, ya que exige que cada individuo encuentre a alguien que desee adquirir precisamente lo que él pretende intercambiar; o sea, que el trueque requiere una

coincidencia de necesidades. Otro inconveniente del trueque deriva de la indivisibilidad de algunos bienes. Además, cuando el intercambio involucra a muchos participantes se vuelve muy complejo y las limitaciones básicas del trueque quedan patentes, esta coincidencia de necesidades e indivisibilidad es lo que lo hace prácticamente inviable.

Afortunadamente, sin embargo, las limitaciones del trueque desaparecen cuando el intercambio se realiza con la intervención del dinero. Cuando interviene el dinero, el intercambio es mucho más fácil y eficiente, pues ya no se requiere que coincidan las necesidades.” (Mochón y Becker, [1993] 1997: 35, resaltado del original)

En resumidas cuentas, tanto en lo que hace a la concepción general del proceso cuyo resultado se propone cuantificar, como a la forma práctica de hacerlo, la Contabilidad Social encuentra sus fundamentos en las definiciones más generales de la ciencia económica que se presentan en todo manual de estudio y que, por tanto, estarían reflejando un acuerdo general entre todos los economistas, más allá de las diferencias teóricas o ideológicas más concretas que tengan en función de la corriente en la que se enrolen. De ser así, entonces efectivamente la Contabilidad Social sería una disciplina “neutral”, en el sentido de que basan su concepción de nueva riqueza en principios comunes a todas las teorías. Esto no impediría, claro está, que puedan presentarse diferentes opiniones respecto a indicadores concretos de la Contabilidad Social ni, más aún, que los indicadores tal como existen tengan interpretaciones diferentes según la óptica teórica con la cual se los enfoca; ahora bien, los fundamentos serían exactamente los mismos para toda teoría.

φ

La Contabilidad Social tiene como objetivo fundamental cuantificar la nueva riqueza que un país produce en un año y su composición, así como también dar cuenta de su evolución en el tiempo. A pesar de que tal objetivo nos pone inmediatamente frente a la pregunta respecto de qué es la nueva riqueza, los manuales especializados no se detienen particularmente en este aspecto, de modo que la Contabilidad Social se presenta como un ámbito de la Economía completamente ajeno a todo debate entre distintas corrientes teóricas. Esta situación puede ser reflejo, en principio, de dos situaciones: o bien a toda concepción acerca de la nueva riqueza le corresponde una única forma de cuantificación, o bien las diferentes corrientes teóricas comparten una única conceptualización de la nueva riqueza.

Al abordar las primeras páginas de cualquier manual introductorio de economía, la respuesta parece inclinarse por la segunda opción: en ellos se procura sentar las bases generales de nuestra ciencia, bases con las cuales todas las corrientes teóricas estarían de acuerdo, y que le dan sustento a la tanto a la concepción de nueva riqueza de la Contabilidad Social –esto es, el ser una masa de valores de uso que satisfacen necesidades- como así también a la forma práctica de llevar a cabo la cuantificación –esto es, la homogeneización de los valores de uso a través del precio, en tanto elemento “natural” de los mismos-. La contradicción existente entre el objeto de medida y la forma de llevarlo a la práctica, esto es, la existencia de valores de uso sin precio, no se enfrenta como un problema conceptual sino práctico; así, se soluciona a través del establecimiento de criterios

arbitrarios, donde a la producción destinada al mercado se suman sólo algunos de dichos valores de uso. Por su parte, el problema de la variación de los precios en el tiempo (entre años) se enfrenta a partir de considerar la medición a precios constantes, -la homogeneización de los valores de uso producidos en distintos años por el precio de un año fijo, denominado "base"- de modo que la comparación de dos agregados entre dos momentos del tiempo da cuenta exclusivamente de la variación de cantidades. Así las cosas, la estructura de precios del año base queda determinada como la estructura de ponderaciones de la variación de las cantidades, debiéndose modificar el año base toda vez que dicha estructura quede desactualizada.

En tal contexto, cabe preguntarse: ¿reflejan los manuales de Economía el acuerdo al que ya han llegado todos quienes practican la ciencia económica? Si la respuesta es negativa, ¿es posible pensar en alguna noción diferente de lo que constituye la riqueza social y, luego, en una manera alternativa de cuantificación de la misma, así como también de su composición y evolución? Este es, justamente, el largo camino que tenemos delante. Para ello, nuestro siguiente paso será poner en cuestión el rol que los manuales de estudio juegan en nuestra ciencia, en el marco de la discusión más general en torno al método científico de la economía, a partir de la cual plantearemos el marco metodológico del camino a transitar.

2. MANUALES Y METODOLOGÍA DE LA ECONOMÍA²⁴

No es nuestra especialidad, ni es lo que esta investigación se propone desarrollar, la problemática en torno al “método de la economía”. Pero, a la vez, resulta imprescindible esbozar algunas líneas al respecto, ya que, obviamente, no somos ajenos a esta cuestión. Más específicamente, tanto el punto de partida de nuestra investigación como su propio curso tiene un sustento en diversos aspectos que hacen a la metodología de las ciencias sociales en general, y de la economía en particular. Así, en este capítulo nos proponemos realizar algunas consideraciones relevantes en torno al hilo conductor que procuramos seguir en el conjunto de nuestra investigación, presentando nuestra propia interpretación de los principales autores de la materia, para lo cual intentaremos del modo más sintético posible dar una visión de la unidad del planteo de cada uno de ellos.

2.1. Metodología “de manual”

En el proceso de presentar los fundamentos generales de la ciencia económica, en los manuales de estudio se comienza por la distinción entre economía “positiva” y economía “normativa”²⁵, siendo la primera aquella que “...busca explicaciones objetivas del funcionamiento de los fenómenos económicos; se ocupa de lo que es o podría ser”, mientras que la segunda “...ofrece prescripciones para la acción basadas en juicios de valor personales y subjetivos; se ocupa de lo que debería ser” (Mochón y Becker, [1993]1997: 6, resaltado del original). Alternativamente, “Las cuestiones positivas tienen que ver con la explicación y la predicción y las cuestiones normativas con lo que debería ser” (Pindyck y Rubinfeld, 1995: 5)²⁶. En tal contexto, la ciencia económica se concentra especialmente en la economía positiva, en tanto en aquello de “lo que debiera ser” aparecen distintas opciones de política económica, lo cual implica una elección en la cual intervienen, en algún grado, los juicios de valor (Pindyck y Rubinfeld, 1995: 6), constituyéndose un ámbito en dónde surgen discrepancias entre economistas. En palabras de Mochón y Becker, “dado el tipo de temas bajo controversia, (...) la ciencia económica puede contribuir a su resolución, pero las decisiones finales sobre los temas de política rara vez se toman exclusivamente de acuerdo con las teorías y modelos económicos. La información estadística que sería necesaria para hacerlo normalmente no está

²⁴ En lo fundamental, el presente capítulo constituye una adaptación -a los fines de la investigación general- del trabajo desarrollado en el seminario de doctorado “Metodología de las Ciencias Sociales. Introducción crítica” (correspondiente al Área Metodología), dictado por el Dr. Ricardo Gómez (Kennedy, 2009a).

²⁵ Al respecto, parece existir acuerdo respecto a que esta distinción corresponde a John Neville Keynes (padre de John Maynard), quien en rigor realiza, en su libro *The scope and method of political economy* publicado originalmente en 1891, una distinción entre economía positiva, economía normativa y arte: “Puede definirse una **ciencia positiva** como un cuerpo de conocimiento sistemático acerca de lo que es (“what is”); una **ciencia normativa o regulativa** como un cuerpo de conocimiento sistemático acerca de criterios de lo que debería ser (“what ought to be”), y que versa, por tanto, sobre lo ideal en cuanto que distinto de lo fáctico (“actual”); un **arte** como sistema de reglas para la consecución de un fin dado. El fin de una ciencia positiva es el establecimiento de **uniformidades**, el de una ciencia normativa la determinación de **ideales**, el de un arte la formulación de preceptos.” (cita tomada de Ormazabal, 1993: 372).

²⁶ Respecto del objeto de la teoría económica, Friedman sostiene que “[e]l último objetivo de una ciencia positiva es el desarrollo de una “teoría” o “hipótesis” que produzca predicciones válidas y significativas sobre fenómenos todavía no observados” (Friedman, [1953]1958: 359). “Su objeto [el de la economía positiva, DK] es el de proporcionar un sistema de generalizaciones que pueda usarse para hacer predicciones correctas sobre las consecuencias de cualquier cambio en las circunstancias” (Friedman, [1953]1958: 356-357). Ahora bien, “... la teoría económica debe ser algo más que un conjunto de tautologías, si debe servir para vaticinar y no solamente describir las consecuencias de la acción humana; si tiene que ser algo diferente de unas matemáticas disfrazadas” (Friedman, [1953]1958: 364). Debemos recordar este punto para tenerlo presente unas páginas más adelante.

disponible, y hay que recurrir a los gustos y opiniones, sobre los que los individuos con frecuencia difieren. Estas opiniones éticas se traducen en juicios de valor sin posibilidad de contrastación empírica y, a este respecto, los economistas no están mejor dotados que los demás individuos” (Mochón y Becker, [1993]1997: 9).

Con este primer paso se consolida la distinción ya anunciada en nuestro capítulo previo entre el ámbito en el cual reina (o debiera, en última instancia, reinar) el acuerdo, y el ámbito de las discrepancias, por los motivos que sea. Hecha la misma, y en tanto la ciencia se focaliza en su ámbito positivo, la pregunta es de qué métodos y/o instrumentos se vale para alcanzar sus objetivos de explicación y predicción. En otros términos, la pregunta es acerca de cómo se logra la formulación de una teoría, entendida como una explicación de la relación entre dos o más fenómenos de la realidad, formalizada en la construcción de modelos que simplifican la compleja realidad a través de la prescindencia de los aspectos de la misma que no son importantes a la relación que se pretende explicar. Ahora bien, los modelos no se juzgan según realice una descripción más o menos realista del fenómeno en cuestión, sino en su capacidad predictiva. Así, expresado de un modo simplificado, el procedimiento de la economía consiste en observar la realidad, para luego establecer hipótesis y teorías que procuren explicar los fenómenos observados de dicha realidad, para finalmente contraponer las predicciones que de dicha teoría se desprende con la realidad, a partir de lo cual se aceptan o rechazan las teorías. O sea, a partir del método inductivo se extraen hipótesis acerca de la relación entre el fenómeno que se quiere explicar y los fenómenos que se consideran relevantes para dar cuenta de su existencia, a partir de las cuales, aplicando el método deductivo, se formulan las teorías, que luego deben ser contrastadas con la realidad para verificar su validez. Si esto no ocurre, no queda más que reiterar la secuencia hasta que la realidad no contradiga a la teoría; ahora bien, si la realidad no contradice la teoría, no significa que ésta sea verdadera, sino que, hasta el momento, no puede desecharse (Mankiw, [1992]1997; Mochón y Becker, [1993]1997; Pindyck y Rubinfeld, 1995)²⁷.

“Los economistas utilizan modelos para comprender la economía. Éstos son teorías que resumen, a menudo en términos matemáticos, las relaciones entre las variables económicas. Los modelos son útiles porque nos ayudan a prescindir de los detalles irrelevantes y a fijarnos más claramente en las conexiones económicas importantes.

(...)

Los modelos son teorías simplificadas que muestran las relaciones clave entre las variables económicas” (Mankiw, [1992]1997: 8-10).

“Una teoría es una explicación del mecanismo que subyace en los fenómenos observados. Las teorías pretenden explicar el por qué de ciertos acontecimientos o justificar la relación entre dos o más cosas. (...). La teoría económica propone una estructura lógica para

²⁷ De un modo más completo lo expresa Denari: “¿Qué es lo que hacen los científicos frente al problema que quieren entender? Seleccionan aquellos elementos de la realidad que, en principio, les parecen relevantes para la existencia de la situación que quieren explicarse. Cada uno de los fenómenos elegidos –a los efectos de identificar su comportamiento– es conceptualizado de tal manera que se lo pueda comparar; generalmente expresado en una medida determinada. Recién entonces están en condiciones de buscar correlaciones entre esos fenómenos. Si no se presentan se buscan otros, o se reconceptualizan los ya considerados para medir atributos distintos de esos fenómenos. Así hasta que encuentran alguna asociación significativa entre ellos, mostrando una cierta regularidad. Ha llegado el momento de elaborar hipótesis sobre el tipo de relaciones existentes entre esos fenómenos, por ejemplo cuáles son causa y cuáles efecto (esto es fundamental si se quiere actuar sobre esa realidad). Un conjunto de conjeturas iniciales puede convertirse, mediante su inserción articulada dentro de una estructura deductiva más o menos coherente y completa, en una teoría científica y ésta será sistemáticamente contrastada con nuevas observaciones sobre la realidad de la que se trata. Hasta que ésta la impugna, y se reitera la secuencia.” (Denari, 1991: 87).

organizar y analizar datos económicos. (...)...es lo que utilizamos para poner en orden las observaciones de los hechos económicos, con el fin de explicar de qué manera están relacionados.

(...)

Un modelo es una simplificación y una abstracción de la realidad que a través de supuestos, argumentos y conclusiones explica una determinada proposición o un aspecto de un fenómeno más amplio.

(...)

En economía se emplea tanto el método inductivo (se considera como tal aquel que parte de la observación de la realidad para obtener principios generales) como el deductivo (es decir, aquel que consiste en el empleo de deducciones lógicas extraídas de axiomas “a priori” sin recurrir a la observación empírica. Así, a partir de la observación de los fenómenos naturales mediante procedimientos inductivos extraemos las hipótesis sobre el comportamiento económico, y, posteriormente, mediante la deducción, formulamos teorías y leyes. Tanto las teorías como las leyes no están aisladas de la realidad, sino que es preciso contrastar sus predicciones con la evidencia real con objeto de verificar su validez.

El criterio para determinar si una teoría o un modelo es válido no radica en si realiza una descripción totalmente realista del fenómeno que pretende explicar, ya que ninguno lo hace, sino en si las predicciones del modelo son coherentes con la evidencia existente.

Ahora bien, aunque no podemos eludir el recurso a la evidencia para contrastar las teorías, sin embargo, nunca podemos probar taxativamente que una teoría determinada sea verdadera, pues siempre cabe la posibilidad de que en el futuro surjan observaciones que estén en conflicto con dicha teoría” (Mochón y Becker, 1997: 6-9).

“En economía, como en otras ciencias, la explicación y la predicción se basan en teorías. Las teorías se desarrollan para explicar los fenómenos observados por medio de un conjunto de reglas y supuestos básicos.” (Pindyck y Rubinfeld, 1995: 4).

2.2. *La ciencia como el resultado de la actividad científica. La filosofía estándar de la ciencia en el siglo XX*

El método científico en economía, tal como se presenta en los manuales, constituye una suerte de “síntesis” de las distintas concepciones (en algunos puntos, contrapuestas) de la filosofía de las ciencias naturales o “duras” prevalecientes en el siglo XX, donde los máximos exponentes fueron, por un lado, el denominado “Círculo de Viena”, “Positivismo Lógico” o “Neopositivismo”²⁸ (con Rudolf Carnap y Otto Neurath como figuras predominantes) y, por el otro, Karl Popper.

2.2.a. *El positivismo lógico*

En el Manifiesto “La Concepción Científica del Mundo” (Neurath *et al*, 1929), el “Círculo de Viena” expresa fuertemente los dos pilares de su proyecto científico: el logro de una “ciencia unificada”, y el que a nosotros en particular nos interesa, el criterio de demarcación entre ciencia y metafísica; en lo fundamental, la línea demarcadora la constituye, en última instancia, el empirismo, es decir, si los enunciados de la ciencia hablan o no (sea directa o indirectamente) del mundo empírico. Así, para el Círculo de Viena los enunciados de la ciencia son los que refieren a objetos, además de los enunciados de la lógica y la matemática.

²⁸ En rigor, estas tres denominaciones no designan a posturas exactamente idénticas (de hecho, diferencias se encuentran incluso al interior de cada uno de éstos grupos), pero visto en perspectiva histórica y comparativa, no cometemos un gran error al considerarlas conjuntamente como una de las corrientes fundamentales.

“Resulta cada vez más evidente que no sólo la actitud libre de metafísica, sino también la antimetafísica, significa la meta común de todos”.

(...)

Precisamente, la tesis fundamental del empirismo moderno se basa en la negación de la posibilidad del conocimiento sintético a priori. La concepción científica del mundo solamente conoce enunciados experimentales sobre objetos de todo tipo, y los enunciados analíticos de la lógica y la matemática. (...) ...el Círculo de Viena considera de carácter metafísico a los enunciados tanto del **realismo** (crítico) como a los del **idealismo** sobre la realidad o la no-realidad del mundo exterior y los objetos de la psique ajena, pues están sujetos a las mismas objeciones de la antigua metafísica: son carentes de sentido porque no son contrastables, no son contenedoras de hecho. **Algo es considerado “real” por el hecho de que está integrado en el edificio total de la experiencia.**” (Neurath, *et al*: 4-6, resaltado del original).

En este marco, la ciencia comienza por la observación de hechos aislados, a partir de cuya comparación se establecen regularidades que, expresadas de la forma más precisa posible, constituyen las leyes de la ciencia²⁹. Ahora bien, “¿[q]ué fundamento tenemos para creer que determinada ley es válida? (...) ¿Qué justificación tenemos para pasar de la observación directa de hechos a una ley que expresa ciertas regularidades de la naturaleza? Este problema es llamado, en la terminología tradicional, “el problema de la inducción” (Carnap, [1966]1969: 35). Esto es: una ley tiene, en principio, la pretensión de ser universal, esto es, de expresar una regularidad vigente en todo tiempo y lugar, sin excepción (o, en otros términos, que sean válidas para “todos los mundos posibles”); sin embargo, una ley así concebida se enfrenta con el problema fundamental de la infinidad de casos, lo que implica que “ningún número finito de observaciones, por grande que sea, puede dar certidumbre a la ley “universal”” (Carnap, [1966]1969: 37). En consecuencia, nunca se puede llegar a una verificación “completa” de la ley, en tanto siempre es posible hallar un contraejemplo que la refute. Si bien Carnap reconoce que esto constituye una situación “marcadamente asimétrica”, su conclusión es que no puede hablarse de establecimiento de la verdad, sino de su “grado de confirmación”, a partir de un cierto grado de probabilidad “lógica” o “inductiva”³⁰, según la relación lógica existente entre los argumentos (hechos finitos en el marco de infinidad desconocida de hechos) y las conclusiones (teoría).

A partir de lo anterior, se distingue entre lógica deductiva y lógica inductiva. Los argumentos deductivos válidos son aquellos cuyas premisas sostienen totalmente a las conclusiones; es decir, si las premisas fueran verdaderas, la conclusión necesariamente es verdadera. Esto implica también que, si

²⁹ Conviene remarcar que respecto del “contexto de descubrimiento” los positivistas lógicos consideraban que no tenían nada que decir, en tanto se trataba de un ámbito donde intervenían procesos de todo tipo, sobre todo diferentes subjetividades relacionadas con la educación, los valores, los objetivos, etc., del individuo y donde, por tanto, no había una lógica específica. Carnap sugiere una forma alternativa de expresar esta cuestión, afirmando que “[a] veces se expresa esta observación diciendo que no puede haber una máquina inductiva, una computadora en la cual podamos colocar todas las oraciones observacionales importantes y obtener como resultado un claro sistema de leyes que explique los fenómenos observados” (Carnap, [1966]1969: 54)

³⁰ La referencia refiere al hecho de que Carnap distinguía la probabilidad lógica o inductiva de la más afamada probabilidad estadística, refiriendo la primera “no sólo a la inferencia de hechos a leyes, sino también toda inferencia que sea “no demostrativa”, esto es, una inferencia tal que la conclusión no se desprende con necesidad lógica cuando se admite la verdad de las premisas” (Carnap, [1966]1969: 39). Si bien Carnap se ocupa especialmente en desentrañar con mayor detalle el contenido de “su” probabilidad lógica o inductiva, no logrará avanzar marcadamente en la forma en la cual establecer el valor numérico correspondiente a la probabilidad inductiva, sosteniendo que debe profundizarse en esta cuestión.

las premisas fueran falsas, la conclusión necesariamente es falsa. En síntesis, los argumentos deductivos válidos lo son en tanto preservan necesariamente la verdad. Las leyes de la matemática y la lógica, que se valen de la lógica deductiva, son universales en el sentido referido previamente, aunque a costa de no decir absolutamente nada del mundo. La lógica inductiva presenta las características opuestas: no tenemos certeza completa de su verdad, pero nos dicen algo acerca del mundo que vivimos. De esta modo, la lógica inductiva da lugar a “leyes estadísticas”, no universales.

“A veces, al dar una explicación, las únicas leyes conocidas que se aplican son estadísticas, no universales. En tales casos, debemos contestarnos con una explicación estadística. (...) En el ejemplo que acabamos de dar, las leyes estadísticas son lo máximo que se puede enunciar, porque el conocimiento médico no basta para enunciar una ley universal. Las leyes estadísticas en economía y en otros ámbitos de la ciencia social se deben a una ignorancia similar. Nuestro limitado conocimiento de las leyes psicológicas o de las leyes fisiológicas subyacentes, y de cómo éstas pueden, a su vez, descansar sobre leyes físicas, hace necesario formular en términos estadísticos las leyes de la ciencia social.

(...)

Es cierto que las leyes de la lógica y de la matemática pura...son universales, pero ellas no nos dicen nada del mundo. (...) Estos enunciados no pueden ser puestos en tela de juicio, porque su verdad se basa en los significados de los términos que incluyen...Suenan muy solemne, quizá reconfortante, decir que en este punto, al menos, hemos hallado la certeza. Es verdad que hemos logrado la certeza, pero hemos pagado por ella un precio muy alto. El precio es que los enunciados de la lógica y la matemática no nos dicen nada acerca del mundo.

(...)

Las leyes de la lógica y de la matemática pura, por su naturaleza misma, no pueden ser utilizadas como base de la explicación científica porque no nos dice nada que se permita diferenciar el mundo real de cualquier otro mundo posible. Cuando nos preguntamos por la explicación de un hecho de una observación particular en el mundo real, debemos utilizar leyes empíricas. Estas no poseen la certeza de las leyes lógicas y matemáticas pero nos dicen algo acerca de la estructura del mundo.” (Carnap, 1966: 20-25).

En este contexto, aquello que no puede ser explicado queda comprendido en el reino de la metafísica; en otros términos, no debe reclamársele a la ciencia que dé cuenta del por qué de las cosas más allá de las leyes empíricas, pues eso implica la introducción de “agentes metafísicos”. Todo aquel que procure una “comprensión más plena” de los fenómenos está haciendo metafísica (es decir, es anticientífico), pues “[e]n la ciencia no existen “profundidades”, por todos lados el terreno es llano: todo lo experimentado forma una red complicada no siempre abarcable en su totalidad, sino a menudo comprensible por partes” (Neurath *et al*, 1929: 5). Esta forma de plantearse la demarcación entre ciencia y metafísica termina siendo una forma elegante de disimular la incapacidad propia, aunque utiliza como argumento la estigmatización de cualquier otro método como anticientífico; es decir, “mejor certeza probable propia que intento de certeza total ajena”. Esta forma de concebir la cuestión ni siquiera es justa con el progreso científico: sobran los ejemplos de fenómenos de los que en un momento se les encuentra una explicación “científica” en función de la “evidencia empírica”, de modo que toda explicación adicional resulta metafísica, y de los que, más adelante en el tiempo, se logra una explicación más “profunda”, quizás previamente considerada metafísica.

“En el siglo XIX, algunos físicos alemanes...afirmaban que la ciencia no debía preguntar “¿por qué?” sino “¿cómo?” Querían decir con esto que la ciencia no debe buscar agentes metafísicos desconocidos como responsables de ciertos sucesos, sino que debe describir tales sucesos en términos de leyes. Esta prohibición de la pregunta “¿por qué?” debe ser entendida en su encuadre histórico...el idealismo...Estos filósofos tenían la sensación de que no bastaba una descripción de cómo se comportaba el mundo. Querían lograr una comprensión más plena, la cual sólo podía obtenerse –según creían– descubriendo causas metafísicas que estuvieran detrás de los fenómenos y no fueran accesibles al método científico. Los físicos reaccionaron contra este punto de vista diciendo: “déjenos tranquilos con sus porqués. No hay ninguna respuesta fuera de la que dan las leyes empíricas (...). Hoy la atmósfera filosófica ha cambiado (...) Como resultado de ello, ya no nos preocupamos por los porqués. Ya no necesitamos decir “no pregunte por qué”, pues en la actualidad, cuando alguien pregunta por qué, suponemos que lo hace en un sentido científico, no metafísico. Simplemente, nos pide que expliquemos algo ubicándolo dentro de un marco de leyes empíricas. (...) Cuando decimos que, para la explicación de un hecho determinado, es indispensable el uso de una ley científica, lo que queremos excluir especialmente es la tesis de que deben encontrarse agentes metafísicos antes de poder explicar adecuadamente un hecho.” (Carnap, [1966]1969: 25-26, resaltado propio)

2.2.b. *Popper*

Contemporáneo a los positivistas lógicos, la cuestión que desvelaba a Popper en sus primeros pasos en la actividad científica (1919) no la verdad sino su insatisfacción en torno al criterio demarcación por aquellos adoptado (“...*la clave de la mayoría de los problemas de la filosofía de la ciencia*” - Popper, [1963]1967: 53-), en tanto encontraba que en el caso de algunas teorías (específicamente, la teoría de la historia de Marx, el psicoanálisis de Freud y la “psicología del individuo de Adler) los hechos del mundo siempre resultaban verificaciones de las mismas³¹. Así, Popper establece la refutabilidad de una teoría, esto es, la capacidad de la misma de ser “incompatible con ciertos resultados posibles de la observación”, como el criterio de demarcación entre ciencia y pseudociencia. Para el autor, el meollo del problema se origina en el método inductivo, en tanto conduce a un “regreso al infinito”: la justificación de la práctica de derivar leyes a partir de la experiencia (esto es, la inducción) sólo puede darse apelando a la experiencia. En consecuencia, no es que a partir de la experiencia no puede contarse con una certeza total de la ley (como ocurría con los positivistas lógicos), sino que aquí la cuestión es más grave: las teorías no pueden ser derivadas de enunciados observacionales ni justificarse racionalmente a partir de estos³². Ahora bien, ¿cómo soluciona Popper el problema del regreso al infinito del inductivismo?

El autor sostendrá que una similitud entre fenómenos presupone interpretaciones y anticipaciones o expectativas, es decir, las “*observaciones presuponen la adopción de un marco de*

³¹ Resulta interesante, como complemento, profundizar el modo en que el autor concebía a tales teorías, en particular por el tono sarcástico que utiliza: “Así, lo que me preocupaba no era el problema de la verdad, en esta etapa al menos, ni el problema de la exactitud o mensurabilidad. Era más bien el hecho de que yo sentía que esas tres teorías, aunque se presentaban como ciencias, de hecho tenían más elementos en común con los mitos primitivos que con la ciencia; se asemejaban a la astrología más que a la astronomía. (...) Estas teorías parecían poder explicar prácticamente todo lo que sucedía dentro de los campos a los que se referían. El estudio de cualquiera de ellas parecía tener el efecto de una conversión o revelación intelectuales, que abría los ojos a una nueva verdad oculta para los no iniciados. Una vez abiertos los ojos de este modo, se veían ejemplos confirmatorios en todas partes: el mundo estaba lleno de **verificaciones** de la teoría. Todo lo que ocurría la confirmaba. Así, su verdad parecía manifiesta y los incrédulos eran, sin duda, personas que no querían ver la verdad manifiesta, que se negaban a verla, ya porque estaba contra sus intereses de clase, ya a causa de sus represiones aún “no analizadas” y que exigían a gritos un tratamiento” (Popper, [1963]1967: 44-45, resaltado del original).

³² Para una profundización en “el problema de la inducción”, véase el Capítulo 1 de Popper ([1963]1967), y el Capítulo 1 de Gómez (1995).

referencias, un marco de expectativas, un marco de teorías" (Popper, [1963]1967: 59), y si dan lugar al nacimiento de una hipótesis es porque la teoría en cuestión no las puede explicar; aquí el peligro del regreso al infinito desaparece porque "si nos remontamos a teorías y mitos cada vez más primitivos hallaremos, al final, expectativas inconscientes, *innatas*" (Popper, [1963]1967: 59, resaltado del original). Así, "nacemos con expectativas, con un "conocimiento" que, aunque no es *válido a priori*, es *psicológicamente o genéticamente a priori*, es decir, anterior a toda experiencia observacional. Una de las más importantes de estas expectativas es la de hallar una regularidad. Está vinculada a una propensión innata a buscar regularidades o a una *necesidad de hallar regularidades*" (Popper, [1963]1967: 59-60, resaltado del original)³³. De esta forma, para Popper el método científico no consiste en las teorías como recopilación de hechos, sino que son conjeturas que formulamos para imponer regularidades al mundo, y que procuramos refutar a partir del conflicto con las observaciones. En otros términos, en lugar de esperar las premisas (observaciones) y derivar conclusiones (teorías), partimos de estas últimas y, a través del razonamiento lógico deductivo, se derivan implicaciones que se contrastan con la observación. Es por ello que Popper lo denomina el "método de las conjeturas y las refutaciones"³⁴.

"Así, fui conducido por consideraciones puramente lógicas a reemplazar la teoría psicológica de la inducción por la concepción siguiente. Sin esperar pasivamente que las repeticiones impriman o impongan regularidades sobre nosotros, debemos tratar activamente de imponer regularidades al mundo. Debemos tratar de descubrir similitudes en él e interpretarlas en función de las leyes inventadas por nosotros. Sin esperar el descubrimiento de premisas, debemos saltar a conclusiones. Éstas quizás tengan que ser descartadas luego, si la observación muestra que son erradas.

Se trataba de una teoría del ensayo y el error, de **conjeturas y refutaciones**. Hacía posible comprender por qué nuestros intentos por imponer interpretaciones al mundo son lógicamente anteriores a la observación de similitudes. Puesto que este procedimiento estaba respaldado por razones lógicas, pensé que también sería aplicable al campo de la ciencia, que las teorías científicas no son una recopilación de observaciones, sino que son invenciones, conjeturas audazmente formuladas para su ensayo y que deben ser eliminadas si entran en conflicto con observaciones; observaciones, además, que raramente sean accidentales, sino que se las emprenda, como norma, con la definida intención de someter a prueba una teoría para obtener, si es posible, una refutación decisiva." (Popper, [1963]1967: 58, resaltado del original).

³³ El remate de esta idea resulta, sin dudas, un tiro por elevación a Carnap: "Al construir una máquina de inducción, nosotros, los arquitectos de la máquina, debemos decidir *a priori* lo que constituye su "mundo": qué cosas se tomarán como similares o iguales, y qué **tipo** de "leyes" queremos que la máquina sea capaz de "descubrir" en su "mundo". En otras palabras, debemos insertar en la máquina un esquema que determine lo que va a ser importante o interesante en su mundo: la máquina tendrá principios "innatos" de selección. Los constructores habrán resuelto para ella los problemas de semejanza, con lo cual habrán interpretado el "mundo" para la máquina" (Popper, [1963]1967: 61, resaltado del original).

³⁴ Popper es sumamente insistente en el hecho de que este método requiere necesaria y obligatoriamente la adopción de una "actitud crítica", en tanto aquella esencia humana a buscar leyes "...da origen al fenómeno psicológico del pensamiento dogmático o, con mayor generalidad, de la conducta dogmática: esperamos regularidades en todas partes y tratamos de encontrarlas allí donde no hay ninguna" o, alternativamente, tenemos una "tendencia a verificar nuestras leyes y esquemas tratando de aplicarlos y confirmarlos, hasta el punto de pasar por alto las refutaciones". Tal conducta es característica "...de los primitivos y los niños; y la experiencia y la madurez crecientes a veces crean una actitud de cautela y de crítica (...) la cual comparte con la primera [el dogmatismo, DK] la rápida adopción de expectativas -un mito, quizás, o una conjetura, o una hipótesis-, pero que está dispuesta a modificarla, a corregirla y hasta a abandonarla. (En este contexto) la actitud crítica no se opone a la actitud dogmática tanto como se sobrepone a ella: la crítica debe ser dirigida contra creencias existentes y difundidas que necesitan una revisión crítica; en otras palabras, contra creencias dogmáticas. Una actitud crítica necesita como materia prima, por decir así teorías o creencias defendidas más o menos dogmáticamente. La ciencia, pues, debe comenzar con mitos y con la crítica de mitos; no con la recolección de observaciones ni con la invención de experimentos, sino con la discusión crítica de mitos y de técnicas y prácticas magias" (Popper, [1963]1967: 61-63).

De esta forma, para Popper la observación mantiene, en relación a los positivistas lógicos, un lugar de privilegio, aunque, lejos de ser el origen de las conjeturas, serán su prueba de fuego, el “intento de refutación” de aquellas. Ahora bien, evidentemente los tests pueden dar dos resultados posibles: o están en consonancia con los enunciados derivados lógicamente de la conjetura, o no. De aquí se deriva una cuestión fundamental para todo el planteo de Popper: apelando a las reglas de lógica, mostrará como aceptar como verdadera la hipótesis a partir de la confirmación de la evidencia empírica es cometer la falacia formal de afirmar el consecuente, mientras que lo contrario (rechazarla si la evidencia es contraria al enunciado) es, a partir del *modus tollendo tollens*, correcto. La derivación es clara: “*hay una asimetría lógica entre verificabilidad y falsabilidad: si bien puede concluirse la falsedad de una hipótesis y/o teoría, no puede concluirse su verdad*” (Gómez, 1995: 22). Esta asimetría se refuerza a partir de la “intuición” de que en el futuro pueden aparecer observaciones que finalmente refuten a una teoría que había sido aceptada. Así, mientras que para los filósofos del Círculo de Viena esta situación conducía a hablar de “grado de confirmación” a través del cálculo de una “probabilidad lógica”, Popper concluirá que todo el conocimiento es conjetural, en el sentido de que no podemos estar jamás seguros acerca de la verdad. Así, en caso en caso que la evidencia resulta por el momento favorable, Popper hablará de corroboración de hipótesis, pero no de confirmación. En consecuencia, las hipótesis científicas son falsables, no verificables.

“...la aceptación por la ciencia de una ley o de una teoría es **sólo** tentativa: lo cual equivale a afirmar que todas las leyes y teorías son conjeturas o **hipótesis** de ensayo...; y que podemos rechazar una ley o teoría sobre la base de nuevos datos, sin descartar necesariamente los viejos datos que nos condujeron en un principio a aceptarla.

El principio del empirismo puede ser conservado totalmente, ya que el destino de una teoría, su aceptación o su rechazo, se decide por la observación y el experimento, por el resultado de tests. En tanto una teoría resiste los más severos test que podamos planear, se la acepta; si no los resiste, se la rechaza. Pero nunca se la infiere, en ningún sentido, de los datos empíricos. (...) **Sólo la refutación de una teoría puede ser inferida de datos empíricos y esta inferencia es puramente deductiva.**

(...)

El método del ensayo y el error es un **método para eliminar teorías falsas** mediante enunciados observacionales, y su justificación es la relación puramente lógica de deducibilidad, la cual nos permite afirmar la falsedad de enunciados universales si aceptamos la verdad de ciertos enunciados singulares.” (Popper, [1963]1967: 67-69, resaltado del original).

La conclusión anterior es devastadora: no podemos conocer la verdad de las teorías. Ahora bien, contra lo que habitualmente se cree, Popper no desdeña la búsqueda de la verdad. Muy por el contrario, considera que la tarea de la ciencia es la búsqueda de la verdad. ¿Cómo se explica tal aparente contradicción? Un buen punto de partida para responder a esta pregunta lo constituye su posición frente al esencialismo (una de las tres concepciones, a juicio de Popper, del conocimiento humano, completadas por el instrumentalismo y la suya, la “tercera concepción”). De un lado, coincidirá con aquel en que “*hay mucho oculto para nosotros, y que mucho de lo que se halla oculto puede ser descubierto*” (Popper, [1963]1967: 125), pero, del otro, discrepará en que “*la ciencia tiende a las explicaciones últimas; es decir, a las explicaciones que (esencialmente, o por su misma naturaleza) no pueden ser*

ulteriormente explicadas ni requieren tal explicación ulterior” (Popper, [1963]1967: 125), en tanto “...la creencia en esencias (verdadera o falsa) puede crear obstáculos al pensamiento, al planteo de nuevos y fecundos problemas. Además, no puede formar parte de la ciencia pues, aunque por un feliz azar diéramos con una teoría que descubriera esencias, nunca podríamos estar seguros de ellas”. (Popper, [1963]1967: 128)³⁵. En este sentido, Gómez señala que para Popper la verdad es una “idea reguladora”³⁶, en tanto el objetivo de la ciencia no es la verdad como tal (algo de lo que nunca se podrá estar seguro) sino el acercarse a ella a partir de “...dar con explicaciones satisfactorias de todo aquello que nos parece precisar una explicación. Por explicación (o explicación causal) se entiende un conjunto de enunciados mediante los cuales se describe el estado de la cuestión a explicar (el explicandum) sirviéndose para ellos de otros, los enunciados explicativos, que constituyen la “explicación” en sentido estricto (el explicans del explicandum)” (Popper, 1972: 180).

Ahora bien, ¿cómo se logran explicaciones “cada vez más satisfactorias”, tal que se pueda hablar de progreso científico, de “camino hacia la verdad”? Procurando falsear las teorías existentes para arribar a teorías que mejoren a la anterior, en el doble sentido de explicar lo que la anterior no explica, y agregar contenido, conocimiento; esto es “yendo hacia teorías que tengan un contenido cada vez más rico, un grado de universalidad cada vez más elevado y un grado de precisión cada vez mayor” (Popper, 1972: 182), pues así “descubrimos más cosas acerca del mundo, al intentar profundizar más en su secreto” (Popper, 1972: 185)³⁷. En resumidas cuentas, dada la búsqueda de “profundidad”, Popper sostendrá que su propuesta es de un “esencialismo modificado”; esto es, el rol de las esencias en una teoría lo cumplen los postulados de la misma, pero éstos son cambiables (mejorables) a futuro³⁸.

³⁵ En este planteo juega un rol fundamental el hecho de que el explicans, además de implicar lógicamente al explicando y de estar “corroborado” críticamente hasta el momento, debe ser “contrastable independientemente”; es decir, debe tener consecuencias independientes del explicandum en cuestión. Esto es así para evitar las explicaciones ad hoc, cuyo caso extremo son los argumentos circulares (Popper, 1972: 181).

³⁶ “El desarrollo científico consiste en un avance hacia una teoría completa y final totalmente adecuada al mundo real, a la cual, el hombre jamás ha de tener acceso, entre otras razones por la complejidad del mundo y por no haber explicaciones últimas. La idea de verdad, tal como es concebida por Popper, es una idea meramente regulativa de verdad: no podemos alcanzarla en plenitud, ni siquiera podríamos estar conscientes de que la hubiéramos alcanzado, aunque es posible un constante acercamiento hacia ella” (Gómez, 1995: 56).

³⁷ Popper propone un camino alternativo para llegar a idéntico resultado, aunque, a priori, pareciera ser que este segundo camino no tiene necesariamente como motor el “racionalismo crítico”: explicar el explicans (Popper, 1972: 182), siempre evitando las “explicaciones últimas”, ya que “toda explicación puede ser explicada a su vez mediante una teoría o conjetura de un grado superior de universalidad” (Popper, 1972: 183).

³⁸ Gómez expresa lo anterior con las siguientes palabras: “Es decir, [la ciencia, DK] progresa mediante los resultados de falsear a teorías precedentes que fueron propuestas como conjeturas para resolver determinados problemas. Más claramente, las ciencias avanzan mediante el siguiente esquema: ante determinado problema, siempre suscitado en el contexto de alguna teoría anterior, se proponen conjeturas (muy raramente una sola) para resolverlo; en tal caso, habrá que elegir entre ellas eliminando las restantes, generalmente exhibiendo contraejemplos falsos de las mismas o sea falseándolas; a la teoría así adoptada se la mantiene hasta que ella genere nuevos problemas, y de tal modo el ciclo anterior se reinicia. (...) Este es un proceso no circular pues el segundo problema es distinto del primero, que se ha de renovar indefinidamente porque el mundo es inagotablemente complejo y porque todas las teorías son falseables y no hay explicaciones últimas, pero que, fundamentalmente es progresivo porque, al eliminarse errores, las nuevas teorías son mejores que las anteriores; ello es consistente con el hecho de que las nuevas teorías, para ser aceptadas como proveyendo soluciones-explicaciones satisfactorias, han de corregir a las anteriores. Por tanto, si bien ante cualquier teoría en la sucesión anterior no podemos estar ciertos de su verdad, podemos estar ciertos que corrige a la anterior; en tal sentido, podemos estar ciertos de que se acerca más a la verdad que la anterior, y de que, en tal progreso, hemos aprendido algo nuevo. Finalmente, como este proceso es indefinido, es un desarrollo asintótico hacia la verdad, sin poder garantizar que ha de ser alcanzada jamás. La verdad opera como una idea regulativa, como un polo que se nos impone alcanzar aunque sabemos que jamás lo lograremos completamente” (Gómez, 1995: 49-50).

2.3. *Las dificultades del método científico*

2.3.a. *Imposibilidad de la refutación en general*

Según lo que mostramos en el primer apartado del presente capítulo, el método de la economía pareciera estar más cerca, en lo que hace a la formulación de teorías, del positivismo lógico que del popperianismo, contra toda creencia generalizada. En contraposición, en lo que respecta a al testeado de la teoría, el apoyo parece caer prácticamente de forma exclusiva en Popper, toda vez que se sostiene no sólo que todas las teorías deben pasar por la etapa de la contrastación empírica, sino también que a partir de la evidencia empírica se pueden rechazar hipótesis, más nunca considerarlas válidas. En cualquier caso, *“sea que el camino recorrido haya sido predominantemente inductivo (partiendo de un conjunto de hechos singulares y generalizando), deductivo (empezando con conjeturas sobre los hechos e infiriendo comportamientos particulares) o combinaciones de ambos, lo central es contrastar la teoría, la ley o la afirmación con la realidad, comparando sus implicancias empíricas con los hechos observados”* (Denari, 1991: 87). Ahora bien, ¿tan cierto es que se puede ser determinante en la “refutación” de las “conjeturas”? Comencemos, en este caso, por la respuesta: no. Incluso más, sobre la base de Gómez (1995), el mismo Popper, del que hasta aquí vemos lo que Gómez denomina “versión ingenua” (en acuerdo con Lakatos), presenta ciertas argumentaciones que conducen a tal respuesta. Las consideraremos en dos grandes grupos.

En primer lugar, no basta un único contraejemplo para determinar la falsedad de la hipótesis en cuestión, sino que se requiere que el suceso refutativo se repita regularmente y que sea reproducible, pues en caso contrario quizá se esté refutando una hipótesis por una mera coincidencia. Y entonces ¿hasta cuándo consideramos que un suceso sea repetible? ¿Por qué si se repitió, digamos, cinco veces, y eso no lo consideramos suficiente para la refutación, vamos a suponer que no se va a seguir produciendo en el futuro, tal que nos permita refutar hoy la hipótesis? Si esto no es una forma de inductivismo, ¿qué es? Frente a tal situación, Popper toma distintas estrategias. La primera consiste en referir a “tests severos”, sin poder dar cuenta con precisión cuáles poseerían tal característica y cuáles no. La otra estrategia para dirimir la reproducibilidad de los sucesos a través de los cuales se prueba la hipótesis consiste en la “hipótesis falsificadora”, esto es, *“la refutación de una determinada hipótesis requiere la corroboración de una hipótesis empírica que cumple una función falsificadora en tanto el enunciado básico que se refiere a un suceso repetible (que refuta a la hipótesis que se está testeando empíricamente) es el que ha de corroborar a la hipótesis falsificadora”* (Gómez, 1995: 24). Así, la refutación requiere de una corroboración, de modo que no parece tan evidente la tan mentada supremacía de la refutación sobre la corroboración. Y todo esto cuando se puede establecer claramente la hipótesis falsificadora, lo cual no siempre es posible.

En este mismo sentido encontramos dos dificultades adicionales. Por un lado, la que para Gómez resulta la dificultad más importante en relación al testeado de teorías científicas, la cual no “ataca” sólo a Popper sino a cualquier tipo de empirismo: se trata del hecho de que de la simple contrastación empírica no puede resultar el testeado crucial y conclusivo, en tanto la misma evidencia apoya a distintas teorías alternativas, incluso opuestas. Esto es, la indeterminación de una teoría por los hechos o tesis de la subdeterminación de las hipótesis y teorías por los hechos. Así, en la elección entre teorías alternativas se debe recurrir a criterios poco objetivos, como la sencillez (lo que, a su vez, encierra la contradicción de que en general evidencia empírica y simplicidad corren en sentido

opuesto) (Gómez, 2002)³⁹. Por el otro, Popper sostendrá que todo el corpus científico es meramente conjetural, desde los enunciados estrictamente universales hasta los básicos, a través de los cuáles las teorías se ponen a prueba. Ahora bien, éstos no se comparan directamente con observaciones (en tanto éstas contienen elementos psicológicos, subjetivos) sino con enunciados básicos ya aceptados. ¿Y cómo se aceptaron éstos? Aquí Popper acude al “acuerdo entre investigadores”. De modo tal que no sólo estamos frente a la realidad de que las teorías nunca se testean realmente, sino que la aceptación de un enunciado básico responde a una decisión grupal (Gómez, 1995), cuestión que nos deja en la puerta de la filosofía no estándar de la ciencia, a la que nos enfrentaremos más adelante en este capítulo⁴⁰.

En segundo lugar, nos enfrentamos con la realidad de que en el testeo empírico de una hipótesis, para la derivación de los enunciados de observación, se requieren “elementos adicionales”: presupuestos de la teoría a la cual pertenece la hipótesis a testear, hipótesis auxiliares, datos de observación, etc. (Gómez, 1995). En este marco, ante un ejemplo contrario a un enunciado básico derivado de la conjetura en cuestión, ¿es correcto culpar a tal conjetura? Más generalmente, ¿a quién culpar? En contraposición a lo que habitualmente se realiza en la práctica científica (la protección de la teoría en cuestión) Popper, consecuente con su planteo, sostendrá que la culpable es la teoría (no refutarla sería evitar lo que a la larga va a suceder). Sin embargo, por más consecuente que parezca, en rigor no lo está siendo con la lógica utilizada para plantear la asimetría entre verificabilidad y falsabilidad, en tanto *“nunca hay razones estrictamente lógicas (las únicas que debería aceptar todo popperiano consecuente) para concluir con certeza que la hipótesis o teoría específica es la única responsable [de modo que, DK] si bien es imposible verificar hipótesis y teorías, es también difícil concluir que han quedado refutadas. Más importante aún: así como no hay lógica de la verificación, tampoco hay lógica de la refutación. La tan mentada asimetría popperiana entre verificabilidad y falsabilidad, no es tal”* (Gómez, 1995: 27).

³⁹ Este aspecto es reconocido en el marco de la ciencia económica por Friedman ([1953]1958), en el marco de la elección de hipótesis alternativas. El autor sostendrá que, frente al problema de que las hipótesis resultan infinitas y los hechos finitos, se deberá apelarse a otros criterios, como sencillez, fertilidad, etc., al momento de realizar tal elección, con el “decepcionante” resultado (que Friedman menciona pero que se cuida perfectamente de no retomar) de que una grieta aparece en la tan buscada y reclamada objetividad (*“la economía es o puede ser una ciencia objetiva, precisamente en el mismo sentido que cualquiera de la ciencias físicas”*) (Friedman, [1953]1958: 357). En sus palabras: *“En este sentido la validez de una hipótesis no es por sí misma un criterio suficiente para elegir entre hipótesis alternativas. Los hechos observados son por necesidad finitos en número; las hipótesis infinitas. Porque aún cuando una hipótesis concuerde con la evidencia utilizable existen siempre un número infinito de ellas. (...) La elección entre las hipótesis alternativas igualmente conformes con la evidencia disponible es hasta cierto punto arbitraria, aunque en general existe el acuerdo de atenerse a los criterios de sencillez y fertilidad, nociones que a su vez desafían por completo una especificación objetivas”* (Friedman, [1953]1958: 362).

⁴⁰ Estas dos dificultades adicionales señaladas en el marco del primer conjunto de problemas asociados a la refutación de hipótesis implican un aspecto en el que Gómez (1995) se concentra especialmente: en el propio contraste empírico “se cuelan” elementos sociológicos y/o psicológicos que Popper, como vimos previamente, pretende combatir ferozmente; es decir, decisión en la que intervienen factores del tipo que Popper se proponía erradicar. Aunque al momento de abordar a los positivistas lógicos no hicimos referencia a este punto, cabe notar que el mismo Carnap, también preocupado –aunque desde la vereda del inductivismo– por erradicar todo tipo de elemento sociológico o psicológico en la aceptación de hipótesis, terminó por aceptar la necesaria presencia de los mismos. Tal como explicita Gómez (2002), más allá de las dificultades propias con las que Carnap se enfrentó en su proyecto de establecer la probabilidad lógica, sostuvo que un mismo valor de dicha probabilidad implicaba distintas consideraciones en distintos momentos/contextos o en distintas disciplinas. Así, *“la lógica y el mundo empírico no bastan para justificar las decisiones reales de los científicos. Intervienen en su decisión valores dependientes, en primer lugar, de la profesión y sus características distintivas, y, en segundo lugar, cuestiones externas de diverso tipo, especialmente económico, ético y político”* (Gómez, 2002: 41).

2.3.b. *Problemas de refutación específicos en economía. Acerca de la “irrelevancia de los supuestos”*

Algunas de las problemáticas planteadas hasta aquí en términos generales de la ciencia calan aún más hondo en economía.

En relación al primero de ellos, en economía no se pueden realizar experimentos controlados o de laboratorio, en tanto o bien algunas variables no son observables o bien en aquellos actúan individuos de conducta impredecible, atravesados por distintas realidades⁴¹. Friedman ([1953]1958) relativiza esta problemática (habida cuenta de la abundante evidencia empírica disponible), pero agrega una segunda traba: la imposibilidad de realizar experimentos “cruciales”, dada la dificultad implicada en la interpretación de dicha evidencia. El lamento de Friedman en este caso es, justamente, que no se pueden rechazar hipótesis contradichas por la evidencia empírica, lo que implica e que en algún momento posterior vuelven a escena. Aunque extensa, la siguiente referencia del autor resulta sumamente interesante:

“Por desgracia pocas veces podemos comprobar los vaticinios particulares en las ciencias sociales por medio de experiencias explícitamente encaminadas a eliminar lo que se cree constituyen las influencias entorpecedoras más importantes. En general debemos contar con la evidencia acumulada por los experimentos que han ocurrido. Pero la imposibilidad de llevar a cabo los llamados experimentos controlados no refleja, a mi entender, una diferencia básica entre las ciencias sociales y las físicas, porque no es peculiar a las ciencias sociales – como testimonio puede citarse el de la astronomía- y porque la distinción entre un experimento controlado y otro parcialmente controlado es, en el mejor de los casos, diferencia de grado. Ningún experimento puede ser completamente controlado y cada experiencia es parcialmente controlada, en el sentido de que algunas influencias perturbadoras son relativamente constantes durante su desarrollo.

La evidencia conseguida por la experiencia es tan abundante y frecuentemente tan concluyente como la de los experimentos preparados; de este modo la imposibilidad de llevar a cabo los experimentos no es un obstáculo fundamental para probar las hipótesis mediante el éxito de sus vaticinios. Pero tal evidencia es mucho más difícil de interpretar. Por lo común es compleja y siempre indirecta e incompleta. Su obtención es a menudo trabajosa y su interpretación requiere generalmente un análisis sutil y retorcidas cadenas de razonamientos con los que no siempre se logra una convicción real. La imposibilidad de la evidencia dramática y directa del experimento “crucial” entorpece la adecuada prueba de las hipótesis en la Ciencia Económica; pero esto tiene menos importancia que la dificultad que esto supone para conseguir una aprobación razonablemente rápida y amplia de las conclusiones avaladas por una evidencia válida. Motiva que el rechazar una hipótesis sin éxito sea una labor lenta y difícil. Tales hipótesis rara vez son desplazadas por las buenas y renacen siempre de nuevo” (Friedman, [1953]1958: 363-364)

En relación al segundo conjunto de problemas planteado, y recordando la modelización a la que se acude en economía, cuando se retorna a la realidad nos enfrentamos con que hay una determinada cantidad de condiciones y variables que no fueron tenidas en cuenta; de aquellos elementos adicionales de una teoría señalados previamente, en nuestra ciencia tienen particular importancia los

⁴¹ En este sentido, Gómez agrega: “Una dificultad crucial consiste en que la teoría económica que es conocida por los participantes en la economía tiene un efecto ineludible en la economía misma. Hay pues como un efecto de feedback entre la teoría y el objeto de la teoría, que hace que el testeó no pueda tener las mismas características, ni el mismo grado de confiabilidad, que en las ciencias naturales. De modo más global, podría agregarse que los fenómenos económicos están imbricados en un mundo político, legal, y moral que indudablemente los influyen; por añadidura, la predicción de fenómenos económicos implica siempre la adopción de presupuestos acerca de su separabilidad o no del mundo social al que pertenece” (Gómez, 1995: 154).

supuestos de las teorías. Friedman ([1953]1958) se ha ocupado especialmente de esta problemática, arribando al conocido planteo en torno a la “irrelevancia de los supuestos”. La idea es simple, pero no por ello poco provocativa: las teorías deben juzgarse por sus predicciones, y no por la realidad de los supuestos (esto es, por el hecho de si los supuestos se ajustan o no al mundo real). Muy por el contrario, en tanto una hipótesis “*abstrae los elementos comunes y cruciales de la masa de circunstancias complejas y detalladas que rodean al fenómeno que va a explicarse y permite unas predicciones válidas*” (Friedman, [1953]1958: 368), debe tener supuestos “falsos”; incluso más, en tanto un hipótesis es más importante cuánto más explica con poco, lo será cuanto más irreal sean sus supuestos. Así, una teoría totalmente realista es completamente inútil: esta tendría en cuenta todos los hechos concretos y no nos explicaría, claro está, absolutamente nada. Siempre hay que acudir a supuestos, y no hay nada que indique si los supuestos son más o menos reales, ni tiene ningún sentido buscarlo, como no sea la comparación de las predicciones derivadas con los hechos reales.

“Considerada como un cuerpo de hipótesis sustantivas, la teoría debe ser juzgada por su poder predictivo para la clase de fenómenos que intenta explicar. Sólo una evidencia de hecho puede mostrar si es acertada o equivocada, o mejor todavía, si debe ser aceptada como válida o debe ser rechazada. Como expondré más ampliamente luego, la única prueba decisiva de la validez de una hipótesis es la comparación de sus vaticinios con la experiencia. La hipótesis se rechaza si sus predicciones son negadas (...); se acepta si sus vaticinios no son contradichos; se les concede gran confianza si ha superado en muchas ocasiones la contradicción. La evidencia de hecho nunca puede probar una hipótesis; únicamente puede evitar el que sea desaprobada, que es lo que en general expresamos cuando decimos, algo inexactamente, que la hipótesis ha sido confirmada por la experiencia” (Friedman, 1953: 361).

“La dificultad en las ciencias sociales de conseguir una evidencia para esta clase de fenómenos [los que la hipótesis pretende explicar, DK] y para juzgar su conformidad con las deducciones de las hipótesis llevan a la tentación de suponer que otra evidencia, más fácilmente disponible, posea igual entidad para juzgar la validez de las hipótesis –y así se supone que las hipótesis no sólo dan lugar a deducciones, sino también poseen supuestos y que la conformidad de tales supuestos con la realidad es prueba de la validez de las hipótesis parecida a la prueba por las deducciones-. Esta opinión ampliamente defendida, está fundamentalmente equivocada y es origen de muchos errores (...).

En la medida que pueda afirmarse que una teoría posee supuestos y que su realismo puede ser considerado independientemente de la validez de las predicciones, la relación entre la importancia de una teoría y el realismo de sus supuestos es justamente la opuesta de lo que sugiere la opinión criticada. Ciertamente que hipótesis verdaderamente importantes y significativas poseen supuestos que no son representaciones descriptivas arbitrariamente inexactas de la realidad y, en general, puede afirmarse que cuanto más significativa es la teoría más irreal serán sus supuestos (en este sentido). La razón es sencilla. Una hipótesis importante explica mucho con poco; o sea, si abstrae elementos comunes y cruciales de la masa de circunstancias complejas y detalladas que rodean al fenómeno que va a explicarse y permite unas predicciones válidas. Por lo tanto, una hipótesis para ser importante debe poseer supuestos descriptivamente falsos, ya que no toma en cuenta la mayor parte de las circunstancias reales, puesto que su auténtico éxito reside en mostrar su irrelevancia para explicar el fenómeno de que se trata.

Para decirlo menos paradójicamente, el problema esencial en torno a los supuestos de una teoría no es, si son descriptivamente realistas, porque nunca lo son, sino si constituyen aproximaciones lo suficientemente buenas para resolver el problema de que se trate. Y esta cuestión puede contestarse sólo comprobando si la teoría funciona, lo que sucede si proporciona vaticinios bastante seguros. Así, la doble prueba de la teoría, de la que se antes se habló, se reduce a una sola.” (Friedman, [1953]1958: 367-368).

Es sobre esta base que Friedman cuestionará las críticas que suelen realizarse a la teoría marginalista por la irrealidad de sus supuestos, crítica que *“está fuera de lugar si no va acompañada por la evidencia de que una hipótesis diferente en uno otro aspecto de la teoría que se critica proporciona mejores predicciones para una amplia serie de fenómenos. Sin embargo, la mayor parte de tal crítica no se complementa de esta forma; se basa casi por entero en las discrepancias entre los supuestos y el mundo real”* (Friedman, [1953]1958: 384). Así, *[l]o desacertado de tal tipo de crítica de la teoría económica no significa que la teoría existente merezca un alto grado de confianza. Pero estas críticas yerran el blanco y pueden ser blancos de crítica. (...) Toda teoría es necesariamente provisional y está sujeta a cambio y variación, a medida que progresa el conocimiento”* (Friedman, [1953]1958: 395). A pesar de la imagen de absoluta honestidad intelectual que se proyecta de lo anterior, el autor, al momento de avanzar sobre el propio testeo de las predicciones, introduce las “reglas de aplicación” de la teoría, que definen la adecuación de esta al mundo real, para lo cual se requiere la mirada del científico o experto. El “riesgo” es claro: ante una evidencia empírica en contra, bien puede salvarse a la teoría reduciendo su “ámbito de aplicación”. Así, *“estamos en presencia de la posibilidad siempre presente de no considerar falsada a una teoría económica, no importando si tiene predicciones falsas”* (Gómez, 2002: 46), siempre en manos de los “expertos”, en ausencia absoluta de pautas objetivas⁴².

“La hipótesis puede considerarse integrada en dos partes: primera, un mundo conceptual o modelo abstracto más sencillo que el “mundo real”, que contiene tan sólo las fuerzas que la hipótesis asegura que son importantes; segunda, una serie de reglas que definen la clase de fenómenos para los que el “modelo” puede considerarse como una adecuada representación del “mundo real”, que especifiquen la correspondencia entre las variables o entidades del modelo y los fenómenos observables.

(...) Pero, con independencia del éxito que tengamos en este intento, sin duda quedará espacio para juzgar sobre la aplicación de las reglas. Cada acontecimiento ofrece algunos rasgos peculiares, no comprendidos en las reglas explícitas. La capacidad de decidir si éstos deben desecharse o no, de identificar los fenómenos observables y entidades del modelo, es algo que no puede enseñarse; sólo puede aprenderse por la experiencia y la orientación en la atmósfera científica “cierta”, no de memoria. Es en este punto en el que el “amateur” se separa del “profesional” en todas las ciencias, y en el que se marca la línea sutil que distingue al “chiflado” del científico” (Friedman, [1953]1958: 377-379).

“El problema importante en relación con la hipótesis es especificar las circunstancias bajo las que la fórmula sirve o, más exactamente, el alcance general del error en sus vaticinios bajo diversas circunstancias. Realmente como está implícito en la anterior renunciación de la hipótesis, tal especificación no es una cosa y la hipótesis otra. La especificación es a su vez una parte esencial de la hipótesis, una parte que probablemente se revisará y extenderá a medida que la evidencia disponible aumente” (Friedman, [1953]1958: 371).

⁴² *“¿[Q]ué hace el economista neoliberal ante evidencia adversa? Una estrategia muy común, consistente con el planteo de Friedman, para quien el criterio de adecuación es el criterio de aplicabilidad, es el de reducir el ámbito de aplicación. Dicho de otro modo: se salva la teoría reduciendo el ámbito de sus supuestos de aplicabilidad. Esta estrategia lleva hasta el extremo, independientemente de su honestidad respecto de la práctica efectiva en economía, la tesis de la disminución de la falsabilidad de las teorías económicas. En verdad, estamos en presencia de la posibilidad siempre presente de no considerar falsada a una teoría económica, no importando si tiene predicciones falsas. Además, no habría pautas objetivas para decidir si ante predicciones no exitosas debe reducirse el dominio de aplicabilidad o debe considerarse falsada a la teoría. Para decidir ello, Friedman apela al juicio de los expertos, quienes, debido a lo discutido, carecen de estándares universales y objetivos para decidir la cuestión. Hay aquí otra vez un plus que no se puede llenar con los estándares metodológicos del empirismo”* (Gómez, 2002: 46).

Frente a esto, “[l]a conclusión, por todos aceptada, incluso por aquéllos que simpatizan con la metodología popperiana, es que el testeo empírico en economía es tan arduo y ambiguo que es difícilísimo encontrar ejemplos de teorías económicas falseadas por ejemplos refutativos” (Gómez, 1995: 152). Friedman, por caso, afirma que “[n]unca hay una certeza en la ciencia y el peso de la evidencia en pro o en contra de una hipótesis nunca puede señalarse objetivamente por completo” (Friedman, [1953]1958: 383). Es sobre esta base que, como ya manifestamos, Gómez insistirá en la presencia de elementos sociológicos y psicológicos en la aceptación de teorías en la ciencia en general, y en economía en particular, en el “mito de la neutralidad valorativa de la economía neoliberal” (Gómez, 1995 y 2002). Esta encrucijada a la cual llegó la filosofía de la ciencia parece estar en la base del profundo cambio de concepción que emergió hacia los años sesenta: la ciencia ya no será considerada en tanto teoría científica, sino en tanto actividad de investigación. Este es el punto que nos ocupará en el próximo apartado; previamente, nos detendremos en los problemas del método científico no asociados estrictamente al contraste con la realidad.

2.3.c. Problemas previos al propio contraste con la empiria

Como afirmábamos previamente, en economía el procedimiento científico se inicia con la detección de un problema concreto que quiere explicarse, y a tales fines se seleccionan otros fenómenos de la realidad que, al menos en principio, se presentan relacionados con aquel. En cuanto se logra encontrar alguna regularidad entre el fenómeno a explicar y el o los fenómenos asociados, el paso siguiente es el establecimiento de relaciones externas entre ellos, a través de hipótesis o conjeturas que, si la cuestión “marcha bien”, pueden devenir en teorías que luego deben ser contrastadas sistemáticamente con la realidad. Ya trabajamos sobre los problemas asociados al testeo; veamos ahora aquellos asociados a la primera parte del método científico.

Una primera cuestión está asociada a la relación entre los fenómenos seleccionados de la realidad. Si se pretende estudiar el fenómeno “x”, y se encuentra que el fenómeno “y” se presenta regularmente con “x”, ¿sobre qué base se afirma que “x” depende de “y”? ¿No podría ser que “y” dependiera de “x”? En otros términos, ¿cómo se justifica la hipótesis de que hay una relación causa - efecto entre “y” y “x”? La evidencia podrá mostrarnos siempre que ambos fenómenos se presentan juntos, frente a lo cual no sólo no podremos decir que la teoría construida acerca de la relación entre ambos fenómenos es verdadera (pues no sabremos si en el futuro aparecerá “x” sin “y”), sino que no tendremos argumentos suficientemente sólidos para afirmar que uno depende del otro. “Al no surgir del fenómeno mismo qué relación tienen con los otros, sino que ese vínculo le es adjudicado a manera de conjetura, el problema es irresoluble. Porque aunque la asociación se repita, los fenómenos seguirán sin decir qué relación hay entre ellos” (Denari, 1991: 89).

En segundo lugar, ¿será “y” el único fenómeno asociado a nuestro fenómeno “x”? Lo más probable es que la respuesta sea negativa. “¿Hasta cuándo buscar? ¿Por qué no pensar que siempre queda alguno sin tener en cuenta? A su vez cada nuevo aspecto que se incluye implica reconsiderar el papel de los anteriores” (Denari, 1991: 88), cuestión que incluye, claro está, la relación que exista entre los distintos fenómenos identificados como relacionados con nuestro “x”. La pregunta queda planteada: ¿sabemos más o menos de “x” ahora que tenemos no sólo más fenómenos asociados sino también la relación

entre los propios fenómenos asociados y la del conjunto de ambos sobre “x”? La econometría es la herramienta desarrollada para enfrentar estas cuestiones; ahora bien, ¿qué nos dice la econometría acerca de la relación entre los fenómenos en cuestión, más allá de una probabilidad de que vuelvan a aparecer conjuntamente en el futuro sobre la base de la frecuencia con que se presentaron en el pasado?

Un tercer posible problema surge de una especie de “intersección” entre los dos anteriores. Nuestro fenómeno “x” parece depender exclusivamente, de modo directo, de “y”. ¿Y de qué depende “y”? Se podrá decir que del fenómeno “z”. ¿Y de que depende “z”? Se puede iniciar así una secuencia infinita de correlaciones que podrá cortarse bien cuando se llega a un punto en el cual se descubre que un fenómeno de la secuencia depende de “x” (circularidad), o bien mucho antes, apelando a “supuestos” y/o al famoso “*caeteris paribus*”.

De esta forma, los problemas enunciados aquí, y otros no considerados, llevan a la inevitable conclusión, ampliamente difundida y considerada la mayor de las veces como una virtud, de que no se puede conocer. Ni siquiera hablamos de aquella idea del Popper “ingenuo”, en donde había una tendencia a la verdad pero nunca estábamos seguros de alcanzarla. No. La situación es diferente: “al momento sabemos esto, mañana no se sabe”. No hay un camino hacia ningún lugar. Esto no significa, claro está, que el conocimiento científico producto de esta forma de conocer sea inútil. Muy por el contrario, las propias regularidades encontradas sirven como fundamento para la acción concreta. Claro que esta virtud del método científico se basa en aquello que, como tratamos de dejar claro, es su propio límite.

2.4. *De la ciencia como teoría a la ciencia como actividad científica: Kuhn ¿vs? Lakatos*

Hacia comienzos de la década del sesenta, con la publicación de *La estructura de las Revoluciones Científicas*, Kuhn ([1962]1971) afirma irrumpe en escena afirmando, como resultado de la revisión de la historia de la ciencia, ésta no está caracterizada por ser un proceso acumulativo de conocimiento; tal el conocimiento tienen tal carácter al interior de un paradigma, pero no entre paradigmas. Como resultado, que el foco de la filosofía de la ciencia se corre desde el resultado de la actividad científica, la teoría, a la actividad científica propiamente dicha, contexto en el cual, años más tarde, Lakatos ([1978]1983), recuperando y desarrollando algunos aspectos de Popper, propondrá una “reconstrucción racional histórica de la ciencia”, donde la idea articuladora la juega el “programa de investigación científica”. La ciencia económica, como tal, no resultó inmune a esta transformación, surgiendo trabajos que se propusieron analizar si la ciencia económica se ajustaba más a los paradigmas kenianos o a los programas de investigación maratonianos. Probablemente el intento de Blaug ([1974]1976) sea el de mayor trascendencia, y será en el que aquí nos detendremos, en tanto está estrictamente relacionado con nuestra investigación.

“Si la ciencia es la constelación de hechos, teorías y métodos reunidos en los libros de texto actuales, entonces los científicos son hombres que, obteniendo o no buenos resultados, se han esforzado en contribuir con alguno que otro elemento a esa constelación particular. El desarrollo científico se convierte en el proceso gradual mediante el que esos conceptos han sido añadidos, solos y en combinación, al caudal creciente de la técnica y de los conocimientos científicos, y la historia de la ciencia se convierte en una disciplina que relata y registra esos incrementos sucesivos y los obstáculos que han inhibido su acumulación. Al

interesarse por el desarrollo científico, el historiador parece entonces tener dos tareas principales. Por una parte, debe determinar por qué hombre y en qué momento fue descubierto o inventado cada hecho, ley o teoría científica contemporánea. Por otra, debe describir y explicar el conjunto de errores, mitos y supersticiones que impidieron una acumulación más rápida de los componentes del cauda científico moderno.”

(...)

[Sin embargo, los historiadores, DK] “se enfrentan a dificultades cada vez mayores para distinguir el componente “científico de las observaciones pasadas, y las creencias de lo que sus predecesores se apresuraron a tachar de “error” o “superstición”. (...) Si esas creencias anticuadas deben denominarse mitos, entonces éstos se pueden producir por medio de los mismos tipos de métodos y ser respaldados por los mismos tipos de razones que conducen, en la actualidad, al conocimiento científico. Por otra parte, si debemos considerarlos como ciencia, entonces ésta habrá incluido conjuntos de creencias absolutamente incompatibles con las que tenemos en la actualidad. Entre esas posibilidades, el historiador debe escoger la última de ellas. En principio, las teorías anticuadas no dejan de ser científicas por el hecho de que hayan sido descartadas. Sin embargo, dicha opción hace difícil poder considerar el desarrollo científico como un proceso de acumulación. La investigación histórica misma que muestra las dificultades para aislar inventos y descubrimientos individuales proporciona bases para abrigar dudas profundas sobre el proceso de acumulación, por medio del que se creía que habían surgido esas contribuciones individuales a la ciencia” (Kuhn, [1962]1971: 21-23)

2.4.a. *Kuhn y los paradigmas*

A nuestro juicio no es posible dar con una definición acabada de paradigma, en tanto concepto que se va nutriendo del propio desarrollo de la actividad científica que realiza el autor. Cuando hace la presentación de la idea, Kuhn referirá a los paradigmas “*como realizaciones científicas universalmente reconocidas que, durante cierto tiempo proporcionan modelos de problemas y soluciones a la comunidad científica*” (Kuhn, [1962]1971: 13) o como los instrumentos que sirven “*implícitamente, durante cierto tiempo, para definir los problemas y métodos legítimos de un campo de la investigación para generaciones sucesivas de científicos*” (Kuhn, [1962]1971: 13). Sobre esta base, Kuhn articula el avance de la ciencia según la siguiente secuencia: estado pre paradigmático de un campo en particular (con muchas teorías compitiendo entre sí) - adopción de un paradigma - desarrollo de la “ciencia normal” - aparición de anomalías dentro del paradigma - revolución científica - adopción de un nuevo paradigma - desarrollo de la “ciencia normal” - aparición de anomalías - y así sucesivamente.

En el estado pre paradigmático de una ciencia compiten diversas “creencias” hasta que una, la que parece al momento mejor que sus competidoras (lo cual no implica que explique todos los hechos sino que encierre una mayor promesa de éxito⁴³), es aceptada como paradigma, momento en el cual comienza la ciencia normal, en donde la actividad científica, tanto empírica como teórica, se desarrolla sobre la base de tres grandes clases de problemas: la determinación del hecho significativo, el acoplamiento de los hechos con la teoría y la articulación de la teoría. Interesan particularmente los últimos dos. En relación a la segunda clase, en términos empíricos se refiere a “*se dirige a los hechos que, aunque no tengan a menudo mucho interés intrínseco, pueden compararse directamente con predicciones de la teoría del paradigma*” (Kuhn, [1962]1971: 55), mientras que en lo teórico “*son las manipulaciones de teoría emprendidas no debido a que las predicciones que resultan sean intrínsecamente valiosas, sino porque pueden*

⁴³ “Sin embargo, el tener más éxito no quiere decir que tenga un éxito completo en la resolución de un problema determinado que de resultados suficientemente satisfactorios con un número considerable de problema. El éxito de un paradigma (...) es al principio, en gran parte, una promesa de éxito discernible en ejemplos seleccionados y todavía incompletos” (Kuhn, [1962]1971: 52)

confrontarse directamente con experimentos. Su fin es mostrar una nueva aplicación del paradigma o aumentar la precisión de una aplicación que ya se haya hecho” (Kuhn, [1962]1971: 61). Por su parte, la tercera clase de problemas *“consiste en el trabajo empírico emprendido para articular la teoría del paradigma, resolviendo algunas de sus ambigüedades residuales y permitiendo resolver problemas hacia los que anteriormente sólo se había llamado la atención. Esta clase resulta la más importante de todas”* (Kuhn, [1962]1971: 57).

La imagen que se desprende de la actividad científica no es, digamos, de lo más estimulante. *“[L]as zonas investigadas por la ciencia normal son minúsculas; la empresa que está siendo discutida ha restringido drásticamente la visión”* (Kuhn, [1962]1971: 53). Sin embargo, de esta focalización extrema de la ciencia normal es de donde brota su potencialidad para realizar lo que Kuhn denomina *“progreso acumulativo”*, en tanto *“obliga a los científicos a investigar alguna parte de la naturaleza de una manera tan detallada y profunda que sería inimaginable en otras condiciones”* (Kuhn, [1962]1971: 53), aumentando *“el alcance y la precisión con la que puede aplicarse un paradigma”* (Kuhn, [1962]1971: 69). *“La ciencia normal... es una empresa altamente acumulativa que ha tenido un éxito eminente en su objetivo, la extensión continua del alcance y la precisión de los conocimientos científicos”* (Kuhn, [1962]1971: 92). En este marco, Kuhn identificará a los problemas *“pendientes”* de los paradigmas como enigmas, y al científico como *“solucionador de enigmas”*, papel que se convierte, justamente, en la atracción para desarrollar la actividad científica.

Ahora bien, *“ser parte”* de un paradigma no es, ni mucho menos, *“gratuito”*, sino que exige la adopción de ciertos compromisos conceptuales, teóricos, instrumentales y metodológicos⁴⁴, sin los cuáles la ciencia normal no podría presentar las referidas características. En este sentido, Kuhn insistirá en el carácter fuertemente coercitivo que, la mayor de las veces implícitamente, ejerce la comunidad científica al adoptar un paradigma determinado, pues descalifica los hechos o fenómenos que no caben dentro de la óptica del paradigma (lo cual a la vez tiene la funcionalidad de evitar *“distracciones”* y contribuir, por tanto, al progreso tal como lo expresamos previamente). Esto se expresa, a su vez, en el aislamiento al que es sometido el científico que no *“comulga”* con el paradigma, al punto de perder, desde el punto de vista de la comunidad científica en cuestión, su propio ser científico, en tanto *“se les excluye de la profesión que, a partir de entonces, pasa por alto sus trabajos. (...) quienes no deseen o no sean capaces de ajustar su trabajo a ella deberán continuar en aislamiento o unirse a otro grupo”* (Kuhn, [1962]1971: 46)⁴⁵.

“Sin embargo, hemos visto ya que una de las cosas que adquiere una comunidad científica con un paradigma, es un criterio para seleccionar problemas que, mientras se dé por sentado el paradigma, puede suponerse que tienen soluciones. Hasta un punto muy elevado, éstos son los únicos problemas que la comunidad admitirá como científicos o que animará a sus miembros a tratar de resolver. Otros problemas incluyendo muchos que han sido corrientes con anterioridad, se rechazan como metafísicos, como correspondientes a la competencia de otra disciplina o, a veces, como demasiado problemáticos para justificar el tiempo empleado en ellos. Así, pues, un paradigma puede incluso aislar a la comunidad de problemas importantes desde el punto de vista social, pero que no pueden reducirse a la forma de enigma, debido a que no pueden enunciarse de acuerdo con las herramientas conceptuales e

⁴⁴ Para un detalle de los mismos, ver Kuhn ([1962]1971: 75-78).

⁴⁵ No es la coerción así entendida sobre los investigadores la única *“estrategia”* para el intento de perpetuación de un paradigma. Complementariamente, Kuhn plantea el papel que en este sentido juegan los manuales de estudio. Al respecto, creemos conveniente desarrollar otros aspectos del planteo de Kuhn para luego plantear de conjunto la funcionalidad de los manuales.

instrumentales que proporciona el paradigma. Tales problemas pueden constituir una distracción..." (Kuhn, [1962]1971: 71).

Hasta aquí, la ciencia normal "...se ajusta con gran precisión a la imagen más usual del trabajo científico. Sin embargo, falta un producto ordinario de la empresa científica. La ciencia normal no tiende hacia novedades fácticas o teóricas y, cuando tiene éxito, no descubre ninguna. Sin embargo, la investigación científica descubre repetidamente fenómenos nuevos e inesperados y los científicos han inventado, de manera continua, teorías radicalmente nuevas" (Kuhn, [1962]1971: 92).

Dicho simplemente, el primer paso del proceso que finalmente concluirá en un cambio de paradigma es la aparición de anomalías (contradicciones entre la teoría y la naturaleza) en el marco del paradigma vigente. La mayor de las veces las mismas aparecen justamente por las características de la ciencia normal: cuanto mayor y más preciso sea el alcance de la actividad científica en el marco de un paradigma, más probabilidades existe de que un hecho contraste con la naturaleza. Ahora bien, obviamente la aparición de una anomalía no implica, ni mucho menos, un cambio automático de paradigma. Muy por el contrario, la propia resistencia al cambio (por las características de la ciencia normal ya planteadas) tiene como consecuencia que los científicos busquen explicar la anomalía en el marco del paradigma, apelando en algunas circunstancias a aquello que Popper condenaba: la utilización de articulaciones y modificaciones *ad hoc*. Pero Kuhn no planteará esto como un problema sino, por el contrario, como una virtud. La resistencia tiene su funcionalidad: las anomalías duran un tiempo importante y penetran profundamente, obligando a que el reconocimiento y la asimilación de la anomalía no sean "ligeras". Así, si una anomalía "es algo más que una simple anomalía"⁴⁶, lo más probable es que se genere lo que Kuhn denomina crisis, que da lugar a una proliferación de nuevas teorías en competencia, emergiendo un mejor candidato como nuevo paradigma. Pero el reemplazo del viejo paradigma por uno nuevo no es, tampoco, un proceso sencillo; no existen reglas que permitan tomar la decisión, como por ejemplo la cantidad de problemas científicos que uno y otro paradigma resuelven, sino que la cuestión central que está detrás de la posibilidad de convencimiento par que la comunidad científica como un todo se convierta al nuevo paradigma reside en la promesa que éste brinda para las futuras investigaciones. Es, por tanto y como el mismo Kuhn reconoce, una cuestión de fe⁴⁷. No en vano repetidamente refiere a "conversión" al momento de describir la

⁴⁶ Pues "[s]iempre se presentan dificultades en alguna parte en el ajuste del paradigma con la naturaleza; la mayoría de ellas se resuelve tarde o temprano, frecuentemente por medio de procesos que no podría preverse" Kuhn, [1962]1971: 135). Por lo demás, "no existe la investigación sin ejemplos en contrario. ¿Qué es lo que diferencia a la ciencia normal de la ciencia en estado de crisis? Seguramente, no el hecho de que la primera no se enfrenta a ejemplos contrario. A la inversa, lo que hemos llamado con anterioridad los enigmas que constituyen la ciencia normal, existen sólo debido a que ningún paradigma que proporcione una base para la investigación resuelve completamente todos sus problemas. (...) todos los problemas que la ciencia normal considera como enigmas pueden, desde otra perspectiva, verse como ejemplos en contrario y por consiguiente como fuentes de crisis" (Kuhn, [1962]1971: 131). Obviamente, este punto tiene una estrecha relación con el planteo de Popper, sobre el que Kuhn afirma que "el papel atribuido así a la falsación se parece mucho al que en este ensayo atribuimos a las experiencias anómalas; o sea, a las experiencias que, al provocar crisis, preparan el camino hacia una nueva teoría. Sin embargo, las experiencias anómalas no pueden identificarse con las de falsación. En realidad, dudo mucho que existan estas últimas. Como repetidamente hemos subrayado con anterioridad, ninguna teoría resuelve nunca todos los problemas a que en un momento dado se enfrenta, ni es frecuente que las soluciones ya alcanzadas sean perfectas. Al contrario, es justamente lo incompleto y lo imperfecto del ajuste entre la teoría y los datos existentes lo que, en cualquier momento, define muchos de los enigmas que caracterizan a la ciencia normal. Si todos y cada uno de los fracasos en el ajuste sirvieran de base para rechazar las teorías, todas las teorías deberían ser rechazadas en todo momento." (Kuhn, [1962]1971: 227-228).

⁴⁷ Tal como Kuhn señala explícitamente en la Postdata 1969, esto no implica, ni mucho menos, que la decisión no se realice sobre la base de buenas razones: "no hay nada que implique que no hay buenas razones para quedar

eliminación de un paradigma y la adopción de uno nuevo, lo cual constituye una verdadera revolución científica, en tanto implica una “nueva forma de ver el mundo”⁴⁸.

“Guiados por un nuevo paradigma, los científicos adoptan nuevos instrumentos y buscan en lugares nuevos. Lo que es todavía más importante, durante las revoluciones los científicos ven cosas nuevas y diferentes al mirar con instrumentos conocidos y en lugares en lo que ya habían buscado antes. Es algo así como si la comunidad profesional fuera transportada repentinamente a otro planeta, donde los objetos familiares se ven bajo una luz diferente y, además, se les unen otros objetos desconocidos. (...) ...los cambios de paradigma hacen que los científicos vean el mundo de investigación, que les es propio, de manera diferente, En la medida en que su único acceso para este mundo se lleva a cabo a través de lo que ven y hacen, podemos desear decir que, después de una revolución, los científicos responden a un mundo diferente.” (Kuhn, [1962]1971: 176)

“Pero los debates paradigmáticos no son realmente sobre la capacidad relativa de resolución de problemas aunque, por buenas razones, se expresen habitualmente en esos términos. En lugar de ello, lo que se encuentra en juego es qué paradigma deberá guiar en el futuro las investigaciones que se lleve a cabo sobre problemas que ninguno de los competidores puede todavía resolver completamente. Es necesaria una decisión entre métodos diferentes de practicar la ciencia y, en esas circunstancias, esa decisión deberá basarse menos en las realizaciones pasadas que en las promesas futuras. El hombre que adopta un nuevo paradigma en una de sus primeras etapas, con frecuencia deberá hacerlo, a pesar de las pruebas proporcionados por la resolución de los problemas O sea, deberá tener fe en que el nuevo paradigma tendrá éxito al enfrentarse a los muchos problemas que se presenten en su camino, sabiendo sólo que el paradigma antiguo ha fallado en algunos casos. Una decisión de esta índole sólo puede tomarse con base en la fe.” (Kuhn, [1962]1971: 244)

Queda claro, ahora, el por qué de la insistencia de Kuhn en la falsedad de la imagen habitual de progreso acumulativo que se tiene de ciencia (imagen que se corresponde con la actividad en ciencia normal), sosteniendo fervientemente que entre paradigmas se da un progreso no acumulativo. Los paradigmas son diferentes, inconmensurables, por diferentes razones: la lista de problemas a resolver, los términos, conceptos y experimentos que pertenecían al paradigma anterior entran en relaciones diferentes unos con otros, etc. Entonces, ¿en qué sentido puede hablarse de progreso? Como se desprende de lo anterior, el rol de la comunidad científica resulta central. La comunidad científica es una comunidad especial que tiene bajo su poder el elegir entre paradigmas, entre “formas de ver el mundo”. O sea, “[l]as comunidades de esta índole son las unidades que este libro ha presentado como productoras y validadoras del conocimiento científico” (Kuhn, [1962]1971: 274) y alcanzaría, en estos

persuadido, o que tales razones a fin de cuentas no son decisivas para el grupo. Tampoco implica siquiera que las razones para la elección son distintas de aquellas que habitualmente catalogan los filósofos de la ciencia: precisión, sencillez, utilidad y similares. Sin embargo, lo que se debe indicar es que tales razones funcionan como valores y que así pueden aplicarse de manera diferente, individual y colectivamente, por los hombres que convienen en aceptarlas” (Kuhn, [1962]1971: 304).

⁴⁸Esta conversión es, claro está, gradual, a medida que el paradigma alternativo va mejorando su versión, y, una vez consumada, los que no lo adopten dejarán de ser considerados científicos. Al respecto, uno de los aspectos señalados por Kuhn es que lo más probable es que la conversión definitiva del conjunto de la comunidad científica probablemente deba esperar al cese en la actividad científica de los científicos más arraigados a la “vieja tradición”: “[c] así siempre, los hombres que realizan esos inventos fundamentales de un nuevo paradigma han sido muy jóvenes o noveles en el campo cuyo paradigma cambian (...) se trata de hombres que, al no estar comprometidos con las reglas tradicionales de la ciencia normal debido a que tienen poca práctica anterior, tienen muchas probabilidades de ver que esas reglas no definen ya un juego que pueda continuar adelante y de concebir otro conjunto que pueda reemplazarlas” (Kuhn, [1962]1971: 146-147).

términos, que declare que el cambio ha constituido un progreso. Sin embargo, llegado a este punto, Kuhn terminará afirmando que el criterio objetivo radica en la capacidad de resolver más problemas es la razón última del cambio de paradigma (aunque no sea la única herramienta de “convencimiento”), “invocando” a tal fin a que las comunidades científicas “se porten como corresponde”. Ahora bien, el cambio de paradigma es un cambio en la “forma de ver el mundo” que permite resolver más y de mejor forma los problemas, pero no constituye ninguna acumulación en relación al pasado pues no hay nada a dónde llegar. Por eso el progreso es “no acumulativo”.

“La existencia misma de la ciencia depende de que el poder de escoger entre paradigmas se delegue en los miembros de una comunidad de tipo especial. Lo especial que esta comunidad deba ser para que la ciencia sobreviva y se desarrolle, puede estar indicado en la fragilidad misma del dominio de la humanidad sobre la empresa científica” (Kuhn, [1962]1971: 258).

“Las revoluciones concluyen con una victoria total de uno de los dos campos rivales. ¿Dirá alguna vez ese grupo que el resultado de su victoria ha sido algo inferior al progreso? Eso sería tanto como admitir que estaban equivocados y que sus oponentes estaban en lo cierto. Para ello, al menos, el resultado de la revolución debe ser el progreso y se encuentran en una magnífica posición para asegurarse de que los miembros futuros de su comunidad verán la historia pasada de la misma forma”. (Kuhn, [1962]1971: 256-257).

“...la naturaleza de tales comunidades proporciona una garantía virtual de que tanto la lista de problemas resueltos por la ciencia como la limitación de las soluciones individuales de los problemas irán aumentando cada vez más. Por lo menos, si es que es posible proporcionar tal garantía, la naturaleza de la comunidad la proporciona. ¿Qué mejor criterio puede existir que la decisión del grupo científico?” (Kuhn, [1962]1971: pg. 262).

¿Qué es lo que en última instancia se pierde en el planteo de Kuhn? La verdad. Si la ciencia arranca con la pretensión de conocer la verdad (Aristóteles⁴⁹), para luego señalar que el conocimiento científico es un “acercamiento a la verdad”, aunque sin estar seguro de ello (Popper), en manos de Kuhn la verdad ni siquiera juega el papel de “idea reguladora”. Es por ello que considera que lo que describió como ciencia es “un camino desde” y no “un camino hacia”, en donde el objetivo de una explicación plena y verdadera de la naturaleza directamente no ayuda de nada e, incluso, constituye un obstáculo.

“Para ser más precisos, es posible que tengamos que renunciar a la noción, explícita o implícita, de que los cambios de paradigma llevan a los científicos, y aquellos que de tales aprenden, cada vez más cerca de la verdad.

(...) El proceso de desarrollo descrito en este ensayo ha sido un proceso de evolución **desde** los comienzos primitivos, un proceso cuyas etapas sucesivas se caracterizan por una comprensión cada vez más detallada de la naturaleza. Pero nada de lo que hemos dicho o de lo que digamos hará que sea un proceso de evolución **hacia** algo. Inevitablemente, esa laguna habrá molestado a muchos lectores. Todos estamos profundamente acostumbrados a considerar a la ciencia como la empresa que se acerca cada vez más a alguna meta establecida de antemano por la naturaleza.

Pero, ¿es preciso que exista esa meta? ¿No podemos explicar tanto la existencia de la ciencia como su éxito en términos de evolución a partir del estado de conocimientos de una

⁴⁹ Al respecto, véase Gómez (1970).

comunidad en un momento dado? ¿Ayuda realmente el imaginar que existe alguna explicación plena, objetiva y verdadera de la naturaleza, y que la medida apropiada de la investigación científica es la elongación con que nos acerca cada vez más a esa meta final? Si podemos aprender a sustituir la - evolución - hacia - lo - que - deseamos - conocer por la - evolución - a - partir - de - lo - que - conocemos, muchos problemas difíciles desaparecerán” (Kuhn, [1962]1971: 262-263, resaltado del original).

2.4.b. *El rol de los manuales en la perpetuación de un paradigma*

Como parte de su análisis sobre la actividad científica, Kuhn resaltaré fuertemente el rol que los manuales de estudio (junto con las divulgaciones y las obras filosóficas moldeadas sobre ellos) juegan en el marco de un paradigma, o, más precisamente, en lo que respecta al trabajo del científico en ciencia normal. Si bien Kuhn no se refiere a las ciencias sociales (a las cuáles consideraba, al momento de publicar su obra, en el estado pre paradigmático) su descripción del rol de los manuales se ajusta perfectamente, creemos, a nuestra disciplina. Más precisamente, su planteo respecto del papel que los manuales de texto juegan en el “estado del conocimiento” de una ciencia ilumina lo que ocurre en la economía.

Dicha funcionalidad puede considerarse en dos partes separadas. Por un lado, los manuales son los instrumentos con los que los científicos estudian, se forman, en tanto es en ellos donde se exponen las bases del paradigma vigente en el momento histórico en cuestión, lo que permite a su vez al científico poder avanzar más eficazmente sobre problemas concretos (o sea, desarrollar su actividad en ciencia normal), sin necesidad de tener que reconstruir todo su campo desde el principio.

“Como fuente de autoridad, acuden a mi imaginación, sobre todo, los libros de texto científicos junto con las divulgaciones y las obras filosóficas moldeadas sobre ellos. Estas tres categorías (...) tienen una cosa en común. Se dirigen a un cuerpo ya articulado de problemas, datos y teorías, con mayor frecuencia que al conjunto particular de paradigmas aceptado por la comunidad científica en el momento en que dichos libros fueron escritos. Los libros de texto tienen como meta el comunicar el vocabulario y la sintaxis de un lenguaje científico contemporáneo.” (Kuhn, [1962]1971: 213)

“Cuando un científico individual puede dar por sentado un paradigma, no necesita ya, en sus trabajos principales, tratar de reconstruir completamente su campo, desde sus principios, y justificar el uso de cada concepto presentado. Esto puede quedar a cargo del escritor de libros de texto” (Kuhn, [1962]1971: 47)

Pero esto no es todo ni, probablemente, lo más importante. Los libros de texto además tiene la funcionalidad de recrear aquella imagen de la ciencia como un proceso acumulativo, lo que posibilita ubicar al paradigma actual como la superación de todos los anteriores, ocultando el desarrollo de la ciencia como un proceso en el cual además de la ciencia normal existen las revoluciones científicas, con las características que ya analizamos, así como también otros paradigmas “derrotados” o “discontinuados”. Independientemente de si en la economía hubo o no revoluciones, algo que en esta instancia no nos preocupa, lo interesante de la descripción de Kuhn a nuestros fines reside en la “estrategia” de los manuales presentar a una forma particular de entender a dicha ciencia como si fuera la forma universalmente aceptada. Es decir, de pretender que la economía marginalista (o, más modernamente, neoclásica) es *la* economía, punto de acuerdo al que llegaron todos los economistas,

independientemente de sus valores, ideología, etc., idea reforzada con la presentación de autores de otras vertientes bajo el título de “historia” del pensamiento económico. Ya nos ocuparemos específicamente de este punto; quedémonos ahora con los párrafos más salientes del capítulo de Kuhn denominado “La invisibilidad de las revoluciones”, por demás interesantes:

“Las tres categorías⁵⁰ registran los **resultados** estables de revoluciones pasadas y, en esa forma, muestran las bases de la tradición corriente de la ciencia normal. Para cumplir con su función, no necesitan proporcionar informes auténticos sobre el modo en que dichas bases fueron reconocidas por primera vez y más tarde adoptadas por la profesión. (...) ...puesto que los libros de texto son vehículos pedagógicos para la perpetuación de la ciencia normal, siempre que cambien el lenguaje, la estructura de problemas o las normas de la ciencia normal, tienen, íntegramente o en parte, que volver a escribirse. En resumen, deben volverse a escribir inmediatamente después de cada revolución científica y, una vez escritos de nuevo, inevitablemente disimulan no sólo el papel desempeñado sino también la existencia misma de las revoluciones que los produjeron.

(...)

Así pues, los libros de texto comienzan trucando el sentido de los científicos sobre la historia de su propia disciplina y, a continuación, proporcionan un sustituto para lo que han eliminado. Es característico que los libros de texto de ciencia contengan sólo un poco de historia, ya sea en un capítulo de introducción o, con mayor frecuencia, en dispersas referencias a los grandes héroes de una época anterior. Por medio de esas referencias, tanto los estudiantes como los profesionales llegan a sentirse participantes de una extensa tradición histórica. Sin embargo, la tradición derivada de los libros de texto, en la que los científicos llegan a sentirse participantes, nunca existió efectivamente. Por razones que son obvias y muy funcionales, los libros de textos científicos (y demasiadas historias santiguas de la ciencia) se refieren sólo a las partes del trabajo de científicos de pasado que pueden verse fácilmente como contribuciones al enunciado y a la solución de los problemas paradigmáticos de los libros de texto. En parte por selección y en parte por distorsión, los científicos de épocas anteriores son representados implícitamente como si hubieran trabajado sobre el mismo conjunto de problemas fijos y de acuerdo con el mismo conjunto de cánones fijos que la revolución más reciente en teoría y metodología científicos haya hecho presentar como científicos. No es extraño que tanto los libros de texto como la tradición que implican, tengan que volver a escribirse inmediatamente después de cada revolución científica. Y no es extraño que, al volver a escribirse, la ciencia aparezca, una vez más, en gran parte como acumulativa.” (Kuhn, [1962]1971: 213-215, resaltado del original).

2.4.c. *La respuesta de Lakatos...*

Como ya anticipamos, la propuesta de Kuhn encontrará rápidamente un importante adversario, que irrumpe con una mirada muy crítica sobre aquél: Lakatos ([1978]1983). El autor partirá, al igual que aquel, de observar la historia de la ciencia, coincidiendo con el hecho de que los científicos abandonen sus teorías porque no se condicen absolutamente con la evidencia empírica (tienen “piel gruesa”), pero desdeña por irracional aquello de la “creencia” en un paradigma y la “conversión” a uno nuevo, lo que implica cuestionar fuertemente el rol adjudicado por Kuhn al acuerdo entre científicos como forma de demarcación de la ciencia (a pesar de que, como acabamos de ver, el propio Kuhn en última instancia no sostenía que tal acuerdo se podía dar sin ningún fundamento, digamos, objetivos). Ahora bien, de tal crítica no se deriva un retorno a la filosofía estándar de la ciencia, sino que al nuevo foco propuesto por Kuhn le incorporará criterios de contrastación con la realidad e,

⁵⁰ Aquí se refiere al conjunto conformado por los libros de texto, junto con las divulgaciones y las obras filosóficas moldeadas sobre ellos.

incluso más, algunos criterios de progreso ensayados por Popper⁵¹. El resultado será una nueva reconstrucción racional de la ciencia (superadora del inductivismo, el convencionalismo y el falsacionismo metodológico⁵²; Kuhn queda excluido de la lista en tanto propone un avance irracional de la ciencia), proponiendo una versión alternativa del falsacionismo metodológico sofisticado. Así, en primera instancia sostendrá que lo que debe analizarse es una serie de teorías y no una teoría aislada, serie la cual está compuesta de teorías que son aceptables si tienen un exceso de contenido (componente estrictamente popperiano) verificado (componente “agregado” por Lakatos y, a la vez, requisito que no se cumple inmediatamente), de modo que una teoría está falsada si hay otra que cumple las referidas condiciones.

“Muchos filósofos han intentado solucionar el problema de la demarcación en los términos siguientes: un enunciado constituye conocimiento si cree en él, con suficiente convicción, un número suficientemente elevado de personas. Pero la historia del pensamiento muestra que muchas personas han sido convencidos creyentes de las nociones absurdas. Si el vigor de la creencia fuera un distintivo del conocimiento tendríamos que considerar como parte de ese conocimiento a muchas historias sobre demonios, ángeles, diablos, cielos e infiernos.” (Lakatos, [1978]1983: 9).

“El criterio de Popper ignora la notable tenacidad de las teorías científicas. Los científicos tienen la piel gruesa. No abandonan una teoría simplemente porque los hechos la contradigan. Normalmente o bien inventan alguna hipótesis de rescate para explicar lo que ellos llaman después una simple anomalía, o, sin o pueden explicar la anomalía, la ignoran y centran su atención en otros problemas.” (Lakatos, [1978]1983: 13).

“Kuhn, tras reconocer el fracaso tanto del justificacionismo como del falsacionismo para suministrar explicaciones del progreso científico, parece ahora retroceder al irracionalismo. Para Popper, el cambio científico es racional o al menos reconstruible racionalmente y pertenece al dominio de la lógica de la investigación. Para Kuhn, el cambio científico de un paradigma a otro es una conversión mística que no está ni puede estar gobernada por reglas racionales y que cae enteramente en el terreno de la psicología (social) de la investigación. El cambio científico es una clase de cambio religioso.” (Lakatos, [1978]1983: 19).

“Kuhn tiene razón... al insistir en la tenacidad de algunas teorías científicas (...) [pero, DK] excluye cualquier posibilidad de reconstruir racionalmente el crecimiento de la ciencia. (...) [En su concepción, DK] las anomalías y las inconsistencias siempre abundan en la ciencia, pero en los períodos “normales” el paradigma dominante asegura una pauta de crecimiento que acaba por ser destruida por una “crisis”. No existe una causa racional particular para la aparición de una “crisis” kuhniana. “Crisis” es un concepto psicológico; se trata de un pánico contagioso. Después aparece un nuevo paradigma que es inconmensurable con relación a su predecesor. No existen criterios racionales para compararlos” (Lakatos, [1978]1983: 119-120).

¿Tenemos que capitular y convenir que una revolución científica es un cambio irracional de convicciones, una conversión religiosa?” (Lakatos, [1978]1983: 13).

⁵¹ Lakatos se reconocía a sí mismo como un continuador de Popper (“[t]al es el camino adoptado por Popper y el que yo intento seguir” –Lakatos, [1978]1983: 46), a pesar de su cambiante consideración en relación a este último, al punto que en el Capítulo 1 lo considera un falsacionista metodológico sofisticado – Lakatos, [1978]1983: 48- y en el Capítulo 3 –en realidad, tales capítulos son artículos donde el tercero fue de posterior elaboración y publicación que el primero- un falsacionista metodológico ingenuo – Lakatos, [1978]1983: 185-, reconociendo tal ambigüedad en una nota incluida en esta última página.

⁵² Para un mayor detalle ver el Capítulo 2 de Lakatos ([1978]1983).

“Pero entonces cualquier teoría científica debe ser evaluada en conjunción con sus hipótesis auxiliares, condiciones iniciales, etc., y, especialmente, en unión de sus predecesoras, de forma que se pueda apreciar la clase de *cambio* que la originó. Por lo tanto, lo que evaluamos es una *serie de teorías* y no las *teorías* aisladas.

Tomemos una serie de teorías... en la que cada teoría se obtiene añadiendo cláusulas auxiliares, o mediante reinterpretaciones semánticas de la teoría previa con objeto de acomodar alguna anomalía, y de forma que cada teoría tenga, al menos, tanto contenido como el contenido no refutado de sus predecesoras. Digamos que una serie tal de teorías es *teóricamente progresiva* (o que “constituye un cambio de problemática *teóricamente progresivo*”) si cada nueva teoría tiene algún exceso de contenido empírico con respecto a su predecesora; esto es, si predice algún hecho nuevo e inesperado hasta entonces. Digamos que una serie de teorías *teóricamente progresiva* es también *empíricamente progresiva* (o que “constituye un cambio de problemática *empíricamente progresivo*”) si una parte de este exceso de contenido empírico resulta, además corroborado; esto es, si cada nueva teoría nos conduce al descubrimiento real de algún *hecho nuevo*. Por fin, llamaremos *progresivo* a un cambio de problemática si es *progresivo* *teórica* y *empíricamente*, y *regresivo* si no lo es. (...) Consideramos “falsada” a una teoría de la serie cuando ha sido superada por una teoría con mayor contenido corroborado.” (Lakatos, [1978]1983: 48-49, resaltado del original).

En tal contexto, las teorías que forman parte de una serie de teorías guardan una obvia continuidad que las agrupa dentro de un programa de investigación. ¿Qué es un programa de investigación? Es un conjunto de reglas metodológicas que indica “rutas de investigación”: algunas de ellas deben ser evitadas, pues constituyen el núcleo firme del programa, considerado irrefutable (heurística negativa), otras deben explorarse crecientemente, desarrollando el cinturón protector del programa (heurística positiva), que no se desarrolla en cualquier orden sino con un plan preconcebido, independientemente de las anomalías que van apareciendo, generando “modelos crecientemente complicados simuladores de la realidad” (tal que puede llevar años construir un modelo de “contrastación interesante” con la realidad) lo que, a su paso, da cuenta de la “autonomía relativa de la ciencia teórica”. En cuanto a la aparición de las anomalías, la respuesta racional no es el abandono del programa de investigación sino el desarrollo del cinturón protector que finalmente incluya (considere) positivamente a lo que inicialmente parecía ser una anomalía. Es por ello que Lakatos sostendrá, como anticipamos, el “fin de la racionalidad instantánea”. Ahora bien, tal ausencia no significa ningún tipo de irracionalidad; al contrario, considerará, como Kuhn, un valor importante cierta “cuota” de dogmatismo y de fidelidad a un programa de investigación, pues un ejemplo contrario hoy puede convertirse en favorable en el futuro, con el avance del conocimiento en el marco del programa de investigación en cuestión. Claro que el dogmatismo no tiene que ser, ni mucho menos, absoluto, sino que debe combinarse con la honestidad popperiana de reconocer las limitaciones de la teoría en cuestión. En definitiva, nada muy diferente a aquella “buena conducta” de la comunidad científica en la que Kuhn confiaba, a pesar del “marco normativo” de Lakatos.

“El programa consiste en reglas metodológicas: algunas nos dicen las rutas de investigación que deben ser evitadas (*heurística negativa*), y otras, los caminos que deben seguirse (*heurística positiva*).

(...)

...pueden ser caracterizados por su “núcleo firme”. (...), debemos utilizar nuestra inteligencia para incorporar e incluso inventar hipótesis auxiliares que formen un *cinturón protector* en torno a ese centro, [el cual, DK] debe recibir los impactos de las contrastaciones y

para defender al núcleo firme, será ajustado y reajustado e incluso completamente sustituido.

(...)

Este “núcleo” es “irrefutable” por decisión metodológica de sus defensores; las anomalías sólo deben originar cambios en el cinturón “protector” de hipótesis auxiliares “observacionales” y en las condiciones iniciales.

Pocos científicos teóricos implicados en un programa de investigación se ocupan excesivamente de las “refutaciones”. Mantienen una política de investigación a largo plazo que anticipa esas refutaciones (...)...la heurística positiva consiste de un conjunto, parcialmente estructurado, de sugerencias o pistas sobre cómo cambiar y desarrollar las “versiones refutables” del programa de investigación....

(...)

Por tanto, la metodología de los programas de investigación científica explica la *autonomía relativa de la ciencia teórica* (...). La selección racional de problemas... está determinada por la heurística positiva del programa.... Las anomalías se enumeran pero se archivan después en la esperanza de que, llegado el momento, se convertirían en corroboraciones del programa.” (Lakatos, [1978]1983: 65-72, resaltado del original).

“Resulta muy difícil decidir cuándo un programa de investigación ha degenerado sin remisión posible, si no se exige que exista progreso en cada paso; o cuándo uno de dos programas rivales ha conseguido un ventaja decisiva sobre otro. No puede existir la “racionalidad instantánea”. Ni la prueba de inconsistencia del lógico, ni el veredicto de anomalía emitido por el científico experimental pueden derrotar, de un solo golpe, a un programa de investigación. (...)

(...) No existen los experimentos cruciales en el sentido de Popper; en todo caso, son títulos honoríficos conferidos a ciertas anomalías mucho después de que se produzcan, cuando un programa ha sido derrotado por otro.” (Lakatos, [1978]1983: 193-194, resaltado del original).

“Desde mi punto de vista los científicos (...) no son irracionales cuando tiende a ignorar los contraejemplos.... (...) De este modo, el dogmatismo de la “ciencia normal” no impide el crecimiento mientras lo combinemos con el reconocimiento popperiano de que existe una ciencia normal buena y progresiva y otra que es mala y regresiva, y mientras mantengamos nuestra decisión de eliminar, en ciertas condiciones objetivamente definidas, algunos programas de investigación.

La actitud dogmática en la ciencia (que explicaría sus períodos de estabilidad) fue descrita por Kuhn como un rasgo fundamental de la “ciencia normal”. Pero el marco conceptual en el que Kuhn trata de la continuidad de la ciencia es socio - psicológico, mientras que el mío es normativo.” (Lakatos, [1978]1983: 118-119).

A partir de lo anterior podemos finalmente arribar a una idea más acabada de progreso en Lakatos, que en definitiva fue lo que motivó su crítica a Kuhn. En este sentido, también podemos identificar en Lakatos dos tipos de progreso diferentes: por un lado, el progreso al interior de un programa de investigación, mientras que por el otro nos encontramos con el progreso a través de programas de investigación. *Grosso modo*, nos aventuramos a afirmar que el primero de éstos es similar a lo que en Kuhn denominábamos “progreso en ciencia normal”, mientras que el segundo de ellos “es como si fuera” un progreso entre paradigmas, también revolucionario, aunque con la sustancial diferencia de que aquí el progreso es racional y acumulativo. En este último caso, no se trata ya de consolidar y/o ampliar el cinturón protector, sino de reemplazar un programa de investigación por otro; en este punto, Lakatos sostendrá que la razón objetiva para el reemplazo es que un programa de investigación rival explique el éxito del otro, además de desplegar poder heurístico adicional.

“Se dice que un programa de investigación *progresiva* mientras sucede que su crecimiento teórico se anticipa a su crecimiento empírico; esto es, mientras continúe prediciendo hechos nuevos con algún éxito (“cambio progresivo de problemática”); un programa está estancado si su crecimiento teórico se retrasa con relación al crecimiento empírico; esto es, si sólo ofrece explicaciones *post-hoc* de descubrimientos casuales o de hechos anticipados y descubiertos en el seno de un programa rival (“cambio regresivo de problemática”). Si un programa de investigación explica de forma progresiva más hechos que un programa rival, “supera” a este último, que puede ser eliminado (o archivado, si se prefiere).” (Lakatos, [1978]1983: 146-147, resaltado del original).

“¿Puede existir alguna razón objetiva (en contraposición a socio - psicológica) para rechazar un programa, esto es, para eliminar su núcleo firme y su programa para la construcción de cinturones protectores? En resumen, nuestra propuesta es que tal razón objetiva la suministra un programa de investigación rival que explica el éxito previo de su rival y le supera mediante un despliegue adicional del *poder heurístico*.” (Lakatos, [1978]1983: 93, resaltado del original).

Para finalizar el abordaje de Lakatos, resulta de sumo interés, tal como el caso de los manuales de texto en el caso de Kuhn, considerar un aspecto adicional de su planteo: su ferviente insistencia en que se evite que un programa de investigación se convierta en el “canon del rigor científico”, abogando por la necesidad de que exista una proliferación de teorías, de programas en competencia. La ciencia económica hace, al respecto, mutis por el foro.

“Sería equivocado suponer que se debe ser fiel a un programa de investigación hasta que éste ha agotado todo su poder heurístico, que no se debe introducir un programa rival antes de que todos acepten que probablemente ya se ha alcanzado el nivel de regresión (...) Nunca se debe permitir que un programa de investigación se convierta (...) en un canon del rigor científico, que se erige en árbitro entre la explicación y la no - explicación, del mismo modo que el rigor matemático se erige como árbitro entre la prueba y la no - prueba. Desgraciadamente esta es la postura que defiende Kuhn: realmente lo que él llama “ciencia normal” no es sino un programa de investigación que ha obtenido el monopolio. Pero de hecho los programas de investigación pocas veces han conseguido un monopolio completo y ello sólo durante períodos de tiempo relativamente cortos (...) *La historia de la ciencia ha sido y debe ser una historia de programas de investigación que compiten (o si se prefiere, de “paradigmas”), pero no ha sido ni debe convertirse en una sucesión de períodos de ciencia normal; cuanto antes comience la competencia tanto mejor para el progreso. El “pluralismo teórico” es mejor que el “monismo teórico...”*” (Lakatos, [1978]1983: 92, resaltado del original).

2.4.d. ...y su uso apologético en Economía por Blaug

En el año 1975, Mark Blaug, reconocido por su labor como epistemólogo de la economía, se propuso analizar si la historia de la ciencia económica se ajustaba a la metodología de los programas de investigación científica o, por el contrario, a la imagen propuesta por Kuhn y sus paradigmas, concluyendo que “...una reconstrucción racional de acuerdo con la metodología de Lakatos sería suficiente para explicar casi todos los éxitos y fracasos de programas de investigación económica que han tenido lugar en el pasado” (Blaug, [1975]1976: 47). A tales fines, analiza las dos “revoluciones científicas” de nuestra ciencia: la marginalista y la keynesiana. A los fines de nuestra investigación, nos concentramos en la primera de ellas, en tanto, como iremos desarrollando a lo largo de la misma, en este punto se pone en juego, por decirlo de algún modo, el corazón de nuestra propuesta. En este sentido, apenas podremos

aquí desarrollar brevemente algunas pocas ideas, aunque sumamente importantes en tanto disparadoras del contexto en el cual se desarrollará el curso del presente trabajo.

El desarrollo de Blaug respecto de la “revolución” marginalista puede sintetizarse en los siguientes términos: el programa de investigación “madre” de la ciencia económica es la obra de Smith; el sistema ricardiano constituye un “deslizamiento progresivo del problema” para considerar las cuestiones asociadas a la renta diferencial de la tierra y, en ese marco, los efectos del crecimiento poblacional y la mayor necesidad de alimentos sobre el crecimiento económico, habida cuenta de la consecuente caída de la tasa de ganancia; ahora bien, en tanto este desarrollo conceptual fue construido para justificar la derogación de la Ley de Cereales (a los fines de abaratar la alimentación de los trabajadores), pero tal derogación no tuvo los efectos deseados (esto es, no habían bajado los precios de los alimentos), el programa entró en una fase degenerativa, fogueada profundamente por la retracción de la teoría del fondo de salarios por parte de Mill. Ahora bien, la teoría ricardiana no tuvo ninguna influencia en la Europa continental, tal que fue considerado como una “desviación” del programa de Smith, a la vez que los trabajos de los primeros marginalistas (Menger, y Walras), lejos de constituir una revolución, implican simplemente un “deslizamiento del problema” smithiano, sobre la base de la recuperación de la teoría del valor basada en la utilidad y el darle una mayor importancia al “olvidado” rol de la demanda⁵³.

“El sistema ricardiano representó un “deslizamiento progresivo del problema” en el seno del programa de investigación smithiano (...) motivado con el objeto e predecir el “nuevo hecho” del creciente precio de los cereales, incremento que conducía, a su vez, a rentas crecientes por acre de tierra cultivada y a un descenso de la tasa de beneficio. El “núcleo central” del programa de Ricardo es imposible de distinguir del de Adam Smith, pero la “heurística positiva” de aquél contiene elementos que, de seguro, hubieron sorprendido a Adam Smith.

(...)

Existen signos inequívocos de que después de 1848 se inició una “degeneración” del programa de investigación ricardiano, degeneración que se caracterizó por la proliferación

⁵³ En lo que respecta a la segunda “revolución”, Blaug sostiene que “no hay duda de que la economía keynesiana marcó el comienzo de un nuevo programa de investigación científica en la historia de la economía (...) [en tanto, DK] no sólo contenía nuevos hechos, sino que también permitió realizar nuevas predicciones sobre hechos familiares; fue, por tanto, un “programa de investigación progresivo” en el sentido Lakatos” (Blaug, [1975]1976: 28). La referencia, claro está, es a la tendencia que Keynes señaló de la economía a encontrarse en equilibrio con desempleo de los recursos, particularmente del “factor trabajo”, cuestión que había llevado a Keynes a señalar que la teoría marginalista (los “clásicos”, según sus palabras) era un caso particular de su “Teoría General”. Ahora bien, Blaug señalará que el programa de investigación keynesiano degeneró crecientemente “a medida que la predicción keynesiana de desempleo crónico comenzó a perder plausibilidad” (Blaug, [1975]1976: 30). Frente a eso, Patinkin, Clower y Leijonhufvud lograron “integrar la teoría keynesiana en una estructura neoclásica más general con un mayor “contenido empírico en exceso” [lo que constituiría, DK] un programa de investigación “progresivo” que supera tanto a la microeconomía estática pre-keynesiana como a la macroeconomía estática keynesiana” (Blaug, [1975]1976: 30). La situación se revirtió completamente, y la Teoría General, como un revés del destino, “es tan sólo un caso especial, lo que constituye, sin duda, un progreso científico en el campo de la economía pura” (Blaug, [1975]1976: 31). La pregunta relevante que a nuestro juicio queda pendiente del análisis de Blaug en este punto es en qué medida la teoría keynesiana significó, tal como el autor lo considera, un nuevo programa de investigación científica con un “núcleo firme” diferente si, a la larga, ese “núcleo firme” pudo ser subsumido por la teoría neoclásica como “caso especial”. En otros términos, queda la duda si la teoría keynesiana fue un nuevo programa de investigación científica o, simplemente, un gran desarrollo del “cinturón protector” al calor de la “heurística positiva”, parte de lo cual alimentó el “núcleo firme” pero no lo transformó. Progreso, como lo indica Blaug, habría en ambos casos, solo que estaríamos bien lejos de una auténtica revolución lakatoniana.

de supuestos ad hoc destinados a proteger a la teoría contra la evidencia de que de la abolición de las Leyes de Cereales en 1846 no se habían derivado los efectos predichos por Ricardo. (...) Sin embargo, la "retracción" de Mill en 1859 de la teoría del fondo de salarios puso de relieve un sentimiento ampliamente extendido de frustración, sentimiento típico de aquellos que se sentían incómodos trabajando en el marco de un SRP constante y regularmente en proceso de degeneración.

(...)

No hay ninguna evidencia en absoluto de que en Francia o en Alemania alrededor de 1870 existiera un sentimiento ampliamente compartido de creciente descontento con la doctrina económica clásica, siempre que esta doctrina se conciba en un sentido amplio, es decir, en la línea de Adam Smith más que en la de Ricardo. Lo que se estimó que se había perdido en la tradición británica fue la teoría del valor basada en la utilidad. (...) Por tanto, lo que se observa en Menger, e incluso con mayor claridad en Walras, es su intento de concentrar la atención sobre el problema de la determinación de los precios (...), así como el énfasis concedido en el curso de dichos trabajos al olvidado lado de la demanda. Este hecho se podría considerar, y ciertamente así fue considerado, como un perfeccionamiento más que como un rechazo absoluto de Adam Smith. (...) ...el episodio ricardiano en la Economía Política Clásica Británica se consideró como una especie de desviación del programa de investigación establecido por Adam Smith. En otras palabras, no existió una Revolución marginal: solamente tuvo lugar un "deslizamiento del problema" e incluso se podría hablar, si consideramos que las predicciones acerca de "el precio del huevo" tienen un carácter más contrastable que las predicciones acerca de los efectos de dar rienda suelta al funcionamiento de "la mano invisible", de un "deslizamiento progresivo del problema." (Blaug, [1975]1976: 31-33).

Un primer aspecto a señalar, quizá meramente anecdótico, es que la supuesta falta de descontento con la doctrina clásica, en particular con Smith, señalada por Blaug, se opone abiertamente con, por ejemplo, las afirmaciones de Walras: en su Lección 1 cuestiona fuertemente el objeto de estudio propuesto por Smith, y en la Lección 16 el origen del valor de cambio por aquél propuesto (adicionalmente, en las Lecciones 38 a 40 arremete fuertemente contra la "teoría inglesa" - Ricardo y Mill- de los precios, la renta de la tierra y los salarios, y el interés). Es decir, parece poco cierto que Walras se viera a sí mismo como un continuador de Smith, a la vez que haya sido tan indiferente como Blaug propone al "episodio ricardiano".

Pero esto no es, ciertamente, de gran importancia. Para arribar a aquella conclusión en torno a la "revolución" marginalista, lo que Blaug hace es asignarle a toda escuela de pensamiento económico, como cualquier manual de estudio, el objetivo de la ciencia económica que "crea" la teoría marginalista, atribuyéndosela a Smith (si fuera así, ¿por qué Walras cuestionaría el objeto de estudio que se propone Smith?), asignación que en definitiva es la base de donde deduce toda su "reconstrucción racional" de la historia del pensamiento económico. Así, Blaug se pregunta "*¿cuáles han sido los "paradigmas" fundamentales en la historia del pensamiento económico?*" (Blaug, [1975]1976: 24), y se sostiene en Gordon, quien afirma que "*el postulado de Smith de la maximización individual en un mercado relativamente libre...es nuestro paradigma básico*" (Blaug, [1975]1976: 24), y en Coats, quien "*afirma que la economía pura ha estado dominada a lo largo de su historia por un único paradigma: la teoría del equilibrio económico a través del mecanismo de mercado*" (Blaug, [1975]1976: 24-25).

En tal contexto, Blaug está convencido de que logró una "reconstrucción racional de la ciencia". Sobre la base de la distinción de historia interna e historia externa que, según Lakatos, tiene cada

metodología de reconstrucción de la historia⁵⁴, aventura que para que la reconstrucción que realizó considerando la metodología lakatoniana no sea cierta, deben haber o bien ideas científicas correctas rechazadas o bien ideas científicas insuficiente aceptadas. Es decir, quien no esté de acuerdo con su “reconstrucción racional” debe mostrar la importancia de la “historia externa” frente a la “historia interna” por él planteada. Pero, ¿cómo estar absolutamente convencidos que el marginalismo no es una “idea científica poco convincente”? O, por el contrario, ¿resulta absolutamente claro que el desarrollo de, por ejemplo, Marx, no es una “idea científica internamente consistente”? ¿Cómo responder la primera pregunta si se le atribuye a Smith unilateralmente un único planteo cuando, como procuraremos plantear luego, encierra –en estos términos- en germen dos programas de investigación diferentes (el seguido por los marginalistas, por un lado, y el abordado por Ricardo y luego Marx, por el otro)? ¿Cómo resolver la segunda si Blaug ignora, como lo hace el propio marginalismo, a Marx?

“La tesis externalista de la historia de las ideas tiene que aportar, si pretende ser convincente, ejemplos de: 1) ideas científicas internamente consistentes, corroboradas, útiles y poderosas que fueron rechazadas en determinados momentos de la historia de las ideas por específicos factores externos, o de 2) ideas científicas poco convincentes, incoherentes e insuficientemente corroboradas que fueron aceptadas por razones externas específicas. Yo no puedo aportar ejemplos no ambiguos ni de 1) ni de 2) en la historia de la economía, y concluyo, por tanto, afirmando que una “reconstrucción” racional de acuerdo con la metodología de Lakatos sería suficiente para explicar casi todos los éxitos y fracasos de programas de investigación económica que han tenido lugar en el pasado.” (Blaug, [1975]1976: 47).

Sin embargo, Blaug no es absolutamente condescendiente con la teoría neoclásica. Como “aplicador” de Lakatos, ya vimos que la evidencia juega un rol central: primero le dio entidad y luego se llevó consigo primero a Ricardo y luego a Keynes, aunque este último fue finalmente “integrado” al gran cuerpo de la ciencia económica. Pero, ¿qué hay de la economía marginalista y la evidencia? Aquí Blaug señalará dos cuestiones diferentes. Por un lado, cuestionará, “a la Friedman”, las acusaciones a la teoría neoclásica por sus supuestos irreales, en lugar de focalizarse en sus predicciones. Pero, a la vez, cuestionará a los economistas neoclásicos porque, lejos de estar buscando “predicciones falsables bien especificadas”, preocupándose por el contenido empírico en exceso” (ni hablar del corroborado), centran sus esfuerzos en mostrar que el mundo real no refuta sus predicciones. Ahora bien, ¿por qué continúa el programa neoclásico? La razón no puede ser otra, en los términos lakatonianos, que la inexistencia de un programa rival.

⁵⁴ En nuestro breve paso por la obra de Lakatos ([1978]1983) no nos detuvimos explícitamente en este aspecto, trabajado extensamente por el autor en el Capítulo 2. Sintéticamente, el planteo es que cada metodología de la ciencia tendrá su propia historia interna, y quedará como historia externa la parte de las transformaciones que no puedan explicarse internamente, parte la cual, huelga decirlo, debe procurarse minimizar. Así, la historia interna de una reconstrucción racional a partir de la metodología lakatoniana es la reconstrucción a partir de la metodología de los programas de investigación científica, es decir, a partir del desarrollo de la “heurística positiva” y la consolidación y ampliación del “cinturón protector”, y, cuando así se requiera, el cambio de un programa de investigación degenerativo frente a un rival que aparece como progresivo (cambio racional). Con historia externa, por su parte, se hace referencia a “cualquier fracaso de los científicos en actuar de acuerdo con la metodología de los programas de investigación científica como, por ejemplo, preferir un programa de investigación científico degenerativo a uno progresivo sobre la base de que el primero es más “elegante” que el segundo, preferencia acompañada posiblemente con la negación de que aquél sea degenerativo.” (Blaug, [1972] 1974: 22).

“O considerar, para cambiar de campo de estudio, los interminables argumentos de los libros de texto de economía laboral sobre los supuestos subyacentes en la mal denominada “teoría de los salarios basada en la productividad marginal” a expensas del espacio dedicado a considerar lo que la teoría realmente predice y su adecuación con los hechos. ¿Qué es esto sino poner el acento en el lugar inadecuado?

(...)

¿Cuándo, a lo largo del proceso de perfeccionamiento y extensión del programa de investigación neoclásico que tuvo lugar durante los últimos cien años, nos hemos preocupado sobre el “contenido empírico en exceso” y mucho menos sobre el “contenido empírico en exceso corroborado”? (...) Ahora bien, ¿es cierto que un gran número de economistas se dedican a la investigación empírica? La respuesta no puede ser otra que afirmativa, si bien es preciso reconocer que una gran parte del trabajo empírico realizado en el campo de la economía pura es como “jugar al tenis con la red bajada”; en lugar de intentar refutar predicciones contrastables, los economistas gastan la mayor parte de su tiempo mostrando que el mundo real no refuta sus predicciones y, por tanto, poniendo el acento no en la difícil falsación sino en la fácil confirmación.” (Blaug, [1975]1976: 41-42).

Con todo este sinfín de tergiversaciones y omisiones, sumada a la condena del cuestionamiento a los supuestos (como si estos no fueran el resultado de una teoría económica particular) es que Blaug logra una “reconstrucción racional” de la “historia del pensamiento económico”. Así, su trabajo pareciera ser una pieza más de la artillería que el “paradigma” dominante despliega para presentarse como el estado del conocimiento más avanzado de la disciplina en cuestión, y para presentar al que no adhiere como un “no científico”, tal como lo planteaba Kuhn. De este modo resulta sencillo, claro está, determinar la inexistencia de “programas rivales”⁵⁵.

φ

2.5. *El tránsito de lo abstracto a lo concreto: la necesidad de discutir críticamente los fundamentos de la ciencia económica*^{56,57}

Tal como intentamos expresarlo previamente, sobre la base del método científico tal como lo conocemos en la actualidad, todo fenómeno de la vida social que se pretendan analizar se considera como si no tuviera más existencia que su propio ser inmediato. El fenómeno “x” es el fenómeno “x”,

⁵⁵ Tan apologético termina resultando el texto de Blaug, que se complace en afirmar, para sostener la superioridad del programa de investigación marginalista (moldeado para la ocasión) afirmando que “todo economista tiene el profundo presentimiento de que el Teorema de la Mano Invisible es casi tan relevante para el socialismo como para el capitalismo, por ser, ciertamente, una justificación universal del papel de los mecanismos del mercado en cualquier sistema económico. Por consiguiente, no tiene nada de sorprendente que los economistas luchen a brazo partido cuando se enfrentan con una refutación empírica de una teoría positiva que comprenda el supuesto de competencia perfecta, ya que lo que se encuentra amenazada no es precisamente la teoría específica en cuestión, sino toda la concepción de “eficiencia” que da la razón de ser al objeto de la economía pura. El punto anterior explica por qué el “principio de tenacidad” –el miedo a un vacío intelectual– ocupa un lugar tan destacado en la historia de la economía.” (Blaug, [1975]1976: 45-46).

⁵⁶ Para un desarrollo profundo de la cuestión, ver la Sección III de Iñigo Carrera (2003).

⁵⁷ El contenido del apartado, a la vez de su contenido específico, cumple el papel de sintetizar el sentido que el presente capítulo tiene en el conjunto de nuestra investigación.

sin más. Consecuentemente, para explicarlo no queda más camino que buscar con qué otros fenómenos de la vida social está relacionado, estableciendo relaciones externas entre estos fenómenos que, en cuanto tales, no pueden ser sino arbitrarias, en el sentido que dependen exclusivamente del “punto de vista” del investigador en cuestión. Esto implica, por tanto, no sólo la elección de los fenómenos que se cree se relaciona con el fenómeno a explicar, sino también el establecimiento del carácter de la relación entre ellos.

Sobre esta base, el paso siguiente no puede ser más que la construcción de modelos (formalizados o no, a estos fines es completamente indiferente), cuya “capacidad para explicar” se pone en juego en la medida en que los fenómenos se presenten con una determinada regularidad en la práctica (nuevamente, el grado de formalización de la cuantificación de la regularidad de los fenómenos es, a nuestros fines, completamente indiferente); así las cosas, a partir de este procedimiento no podemos más que conocer, con mayor o menor precisión, la regularidad estadística con la cual los fenómenos se presentan simultáneamente en la práctica; por lo demás, seguiremos sin conocer cuál es la relación de contenido que hay entre los dos fenómenos, en tanto la relación externa que impusimos entre ellos no fue realizada con otro carácter que no sea el de una conjetura. Cuando este procedimiento cobra la forma de una teoría, la misma se utiliza como “marco teórico” de la investigación de fenómenos más concretos, investigación que deviene en una “aplicación” de dicha teoría. En palabras de Denari, “[e]n la medida en que el científico ya cuenta con una serie de teorías elaboradas de esas manera, cuando se enfrenta al problema del que tiene que dar cuenta, no necesita repetir los pasos dados anteriormente sino que puede acudir al marco conceptual ya elaborado que entienda más apto para su tarea” (Denari, 1991: 87).

Ahora bien, de modo alternativo a lo anterior, en lugar de tomar a todo fenómeno como libre de toda determinación más allá de su propia existencia inmediata, podemos considerar que su forma no es directamente su contenido, sino que es la forma de expresión, de manifestarse, de un contenido que no es él mismo. O sea, en lugar de que el fenómeno “x” sea “x”, podemos preguntarnos si “x” es forma de otro fenómeno, más abstracto, más general. A la vez, frente al nuevo fenómeno que tenemos frente no podemos más que ser consecuentes con lo anterior; así, volvemos a preguntarnos acerca de si el fenómeno es contenido en sí mismo, en su existencia inmediata o si, por el contrario, es forma de un contenido diferente de él, si es expresión de un contenido más general, más abstracto. Y así sucesivamente, remontándonos hacia las formas más simples, más abstractas, de los fenómenos de la vida social.

¿Hasta dónde seguir con este proceso? Al momento, tal cuestión no nos interesa; alcanza con plantear que el contenido más simple y general existe tal que, una vez arribado al mismo, corresponde iniciar el camino de regreso a lo concreto o, puesto en términos de Marx, “reproducir el concreto por vía del pensamiento”: si en el proceso anterior se trató de descubrir forma de qué contenido era el fenómeno en cuestión, se trata ahora de avanzar crecientemente hacia lo concreto a partir de descubrir las formas concretas que va adoptando la determinación simple y abstracta. Y lo mismo vale en este caso que en el anterior: la determinación más general cobra una forma de expresión que, como tal, no es más que contenido a expresarse en un diferente de sí mismo, y así sucesivamente. De esta forma, aquel concreto inicial que nos preocupaba deja de ser una “representación caótica del todo”, donde aparentemente no nos quedaba más camino que relacionar externamente distintos fenómenos de ese todo, para convertirse en una “síntesis de múltiples determinaciones”. Es volver al punto de arranque

de la observación, que es ahora no un “cúmulo” de fenómenos sin ninguna relación necesaria entre sí como no sea la que el investigador le impone externamente, sino que es un concreto pensado. El primer proceso es el proceso de análisis o método de investigación, mientras que el segundo constituye el proceso de síntesis o método de exposición.

“Parece que el buen método consiste en comenzar por lo real y lo concreto, que constituyen la condición previa efectiva, y por consiguiente, en economía política, por ejemplo, por la población, que es la base y el sujeto de todo el acto social de producción. Sin embargo, si se mira más de cerca, se advierte que ese es un error. (...) Por lo tanto, si se comenzara de esa manera por la población, se tendría una representación caótica del todo y, mediante una determinación más precisa, mediante el análisis, se llegaría a conceptos cada vez más simples; de lo concreto figurado se pasaría a abstracciones cada vez más tenues, hasta llegar a las determinaciones más simples. A partir de ahí sería preciso rehacer el camino hacia atrás, hasta llegar finalmente, de nuevo, a la población, pero ahora ésta ya no sería la representación caótica de un todo, sino una rica totalidad de determinaciones y numerosas relaciones. (...) Lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, y por lo tanto unidad de la diversidad. Por eso aparece en el pensamiento como proceso de síntesis, como resultado, no como punto de partida, aunque sea el verdadero punto de partida y por consiguiente, asimismo, el punto de partida de la visión inmediata y de la representación. El primer proceso ha reducido la plenitud de la representación a una determinación abstracta; con el segundo, las determinaciones abstractas conducen a la reproducción de lo concreto por el camino del pensamiento. Por eso cayó Hegel en la ilusión de concebir lo real como el resultado del pensamiento, que se concentra en sí mismo, se profundiza en sí mismo, se mueve por sí mismo, en tanto que el método que consiste en elevarse de lo abstracto a lo concreto no es, para el pensamiento, otra cosa que la manera de apropiarse de lo concreto, de reproducirlo en forma de concreto pensado. (...) el todo tal como aparece en el espíritu como una totalidad pensada, es un producto del cerebro pensante, que se apropia del mundo de la única manera que le es posible, de una manera que difiere de la apropiación de ese mundo por el arte, la religión, el espíritu práctico.” (Marx, [1857-1858]2005: 20-22).

Así como en frente a la “representación caótica del todo” se debe evitar la relación externa entre los fenómenos, en el proceso de síntesis o método de exposición corresponde no “saltarse” mediaciones, no pretender conocer plenamente un concreto mediante categorías de mayor nivel de abstracción. En otros términos, no se debe abortar el proceso del tránsito de lo abstracto a lo concreto y, sobre esa base de las categorías abstractas (no necesariamente las más simples y abstractas), pretender conocer al concreto en todas sus determinaciones. Si en el primer caso se procura evitar el conocimiento de formas sin contenido, en este debe evitarse el conocimiento de contenido sin forma. Esto no quiere decir, ni mucho menos, que no tenga sentido el conocimiento de las determinaciones de las categorías abstractas, cualquiera sea el nivel de abstracción en cuestión. De hecho, tal es el punto de partida de la ciencia económica: conscientemente en el caso de Marx, y consciente o inconscientemente en el caso de la Economía Marginalista y Clásica, la Economía Política ha seguido, en abierta contraposición a lo que en la actualidad se enseña como “el método científico”, el camino de remontarse desde lo abstracto a lo concreto, considerando como punto de partida del desarrollo la forma de organización social de la producción y el análisis del carácter de valor de cambio con el que cuentan los valores de uso. Tal es, para las tres escuelas fundacionales de la ciencia económica, la determinación más abstracta, general, de la sociedad con la cual se enfrentan, esto es, la sociedad capitalista.

En este contexto, carece en principio de sentido que el proceso de investigación de cualquier individuo comience por la “representación caótica del todo” y se remonte “hacia atrás” en búsqueda de la determinación más abstracta, general, de la sociedad en cuestión. Antes que ello, corresponde apropiarse de los avances desarrollados por otros individuos, analizando críticamente el despliegue de las determinaciones que cada una de ellas desarrolla en torno al contenido abstracto del cual parten. Ahora bien, en principio tomar tal punto de partida constituye un “acto de fe”. Es por eso que el propio despliegue de las determinaciones que a partir del mismo se derivan debe dar, en algún momento, la respuesta en torno a por qué dicho punto de partida es efectivamente el correcto. O sea, el propio desarrollo debe dar cuenta del por qué tal punto de partida es el contenido más abstracto, general, de la sociedad capitalista. Hasta ese momento, y como el propio Marx lo plantea, puede dar la impresión de estarse ante una construcción “a priori”.

“Claro está que el método de exposición debe distinguirse formalmente del método de investigación. La investigación ha de tender a asimilarse en detalle la materia investigada, a analizar sus diversas formas de desarrollo y a descubrir sus nexos internos. Sólo después de coronada esta labor, puede el investigador proceder a exponer adecuadamente el movimiento real. Y si sabe hacerlo y consigue reflejar idealmente en la exposición la vida de la materia, cabe siempre la posibilidad de que se tenga la impresión de estar ante una construcción *a priori*.” (Marx, [1867]1995, Postfacio a la segunda edición: XXIII, resaltado del original).

Veámos previamente que Kuhn señala que en cada momento se busca que el investigador conozca lo más rápido posible el “paradigma” dominante, para comenzar a resolver cuanto antes los problemas concretos. También nos enfrentamos con que para Lakatos la tarea del investigador consiste en formarse dentro un “programa de investigación científica” para luego fortalecer su “cinturón protector”. En una tónica similar, en todo trabajo de investigación se espera que el punto de partida de la misma sea la exposición del “marco teórico” que se utilizó en la misma, esto es, la “perspectiva” o “enfoque” a partir del cual se analizó un problema concreto. Tal práctica atraviesa a las más variadas corrientes teóricas; en otros términos, “marco teórico” hay para todos los gustos. Frente a esto, optamos, y no exclusivamente porque nuestro objetivo de la investigación así lo demande, sino por todo lo expuesto en este apartado, dejar a un costado todos los paradigmas, programas de investigación científica y marcos teóricos, y emprender por nuestros propios medios la lectura crítica de aquellos que se propusieron, también ajenos a todo marco teórico, dar cuenta de los fundamentos de nuestra sociedad actual. Y remarcamos el carácter de crítica de nuestra lectura, que lo pone todo en duda: sólo así tales obras cumplirán su verdadero y más noble sentido de ser socialización del conocimiento para potenciar el proceso de conocimiento del resto de los individuos. Si así no se leen, quedarán reducidas, sin más, a letra muerta.

SECCIÓN II. ACERCA DE LOS FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

La Contabilidad Social se presenta como una mera técnica contable, desprovista de todo fundamento teórico. En rigor, al momento de definirse aquello que se busca agregar o cuantificar, encuentra su base en aquellos fundamentos de la ciencia económica expresados en los manuales de Economía. Son estos fundamentos los que, en sí, carecen de sustento teórico: son presentados como universales, independientes a toda corriente o escuela de pensamiento. Estas podrán divergir en otros aspectos, pero los fundamentos de la ciencia económica son los fundamentos de la ciencia económica, qué duda cabe. Sin embargo, los manuales de estudio de las distintas disciplinas tienen, justamente, ese rol: el de presentar a la corriente teórica dominante en un momento particular como el estado más avanzado del conocimiento en el campo científico en cuestión y, por tanto, como la única corriente teórica posible.

En este sentido, bien cabe la pregunta acerca de si aquellos fundamentos de la ciencia económica son realmente universales o si, por el contrario, se corresponden con una corriente teórica particular, con una forma particular de entender el modo en el cual la sociedad actual organiza su proceso de vida. La pregunta, claro está, se extiende a la Contabilidad Social, que tiene delante de sus ojos, de arranque mismo, la necesidad de determinar en qué consiste la nueva riqueza producida por un país en un determinado período que ella misma se propone agregar. Es decir, ¿tiene la nueva riqueza una forma universal, independiente de las distintas corrientes teóricas, de modo que resulta efectivamente independiente de éstas o, por el contrario, desde las distintas corrientes teóricas emergen diferentes respuestas en torno a las determinaciones de la nueva riqueza social que, por tanto, tienen sus efectos sobre la Contabilidad Social, la cual tal como la conocemos sería el reflejo de una corriente teórica en particular?

Esta es la primera gran pregunta que guía nuestra investigación. En particular en la presente Sección, nos proponemos analizar críticamente las tres respuestas existentes en nuestra ciencia respecto de las determinaciones que en nuestra sociedad tiene la nueva riqueza producida en un lapso de tiempo. Tales respuestas son las brindadas por la Economía Marginalista (a la que consideraremos en lo fundamental en el desarrollo walrasiano), la Economía Política Clásica (Smith y Ricardo), y, finalmente, la Crítica de la Economía Política desarrollada por Marx. Tal será el orden de exposición que, como rápidamente se percibe, no sigue la secuencia cronológica en la que los mismos publicaron sus escritos; esperamos, habiendo terminado el desarrollo de los Capítulos, dejar en claro el sentido del ordenamiento propuesto. Podemos anticipar brevemente el por qué de la ausencia de Keynes: a nuestro juicio, no constituye la obra del autor una respuesta a la pregunta en cuestión; en el Apéndice a la Sección II (Capítulo 14.8) esperamos poder justificarla.

Como tal, estaremos enfrentando a los autores en cuestión en el primer paso de sus monumentales obras, las cuales comienzan todas prácticamente con la misma necesidad: dar cuenta de las determinaciones más generales asociadas a la forma bajo la cual nuestra sociedad organiza su proceso de reproducción. Frente a esta situación, bien podríamos haber adoptado el siguiente camino: realizar directamente una mirada comparada de estas tres escuelas fundacionales de pensamiento a partir de nuestra pregunta eje, esto es, según la respuesta que cada una dé a la cuestión de la especificidad de la nueva riqueza. Sin embargo, considerar tal camino de manera exclusiva encierra un problema que a nuestros ojos resulta particularmente grave: dificulta el planteo respecto del por

qué de cada una de tales respuestas. Es decir, impide dar cuenta cabalmente del desarrollo de cada escuela que concluye en tal o cual respuesta. Es por ello que en la presente Sección trabajamos separadamente con cada una de ellas, dejando para la Sección III la mirada comparada con vistas a responder las preguntas que específicamente interesan a la problemática de la Contabilidad Social. El lector juzgará, luego, si tal decisión fue acertada; desde nuestro punto de vista, no podíamos desarrollar plenamente la cuestión si no nos zambullíamos por completo en cada de las escuelas de pensamiento.

Como tal, en el marco de estar discutiendo aquí los “primeros pasos” del “tránsito de lo abstracto a lo concreto”, interesa destacar dos cuestiones de importancia.

Por un lado, que el contenido de esta Sección desborda por completo a la problemática de la Contabilidad Social; mejor dicho, la incluye pero la trasciende. Es justamente en este sentido que en la Presentación y Plan de trabajo afirmábamos que esta Sección intenta tener, en sí misma, “vida propia”. Al respecto, interesa remarcar que el ejercicio aquí propuesto, al ocuparse de las determinaciones del contenido más abstracto y sus “primeros pasos” hacia lo concreto, es una tarea que puede calificarse de, usando dos términos de Marx, por un lado, difícil y, por el otro, penosa. Es difícil justamente porque requiere de la máxima capacidad de abstracción posible o, dicho en otros términos, porque se está frente a un contenido lo más (si se permite) “alejado” posible de lo inmediato. Y justamente esto mismo es lo que la hace, también, penosa, en tanto no ofrece respuestas inmediatas a problemas concretos. La impaciencia que, según Marx, caracterizaba a los franceses en general al momento de la edición francesa de *El Capital* parece ser hoy día atributo de no pocos economistas en particular y científicos sociales en general.

“Aquello de que los primeros pasos son siempre difíciles, vale para todas las ciencias. Por eso el **capítulo primero**, sobre todo en la parte que trata del **análisis de la mercancía**, será para el lector el de más difícil comprensión. (...) ¿Por qué? Porque es más fácil estudiar el organismo desarrollado que la simple **célula**. En el análisis de las formas económicas de nada sirven el microscopio ni los reactivos químicos. El único medio de que disponemos, en este terreno, es la capacidad de abstracción. La **forma de mercancía** que adeptas el producto del trabajo o la **forma de valor** que revista la mercancía es la **célula económica** de la sociedad burguesa” (Marx, [1867]1995, Prólogo a la primera edición: XIII, resaltado del original).

“...el método de análisis empleado por mí y que nadie hasta ahora había aplicado a los problemas económicos, hace que la lectura de los primeros capítulos resulte bastante penosa, y cabe el peligro de que el público francés, impaciente siempre por llegar a los resultados, ansioso por encontrar la relación entre los principios generales y los problemas que a él directamente le preocupan, tome miedo a la obra y la deje a un lado, por no tenerlo todo a mano desde el primer momento.

Yo no puedo hacer otra cosa que señalar de antemano este peligro y prevenir contra él a los lectores que buscan la verdad. En la ciencia no hay calzadas reales, y quien aspire a remontar sus luminosas cumbres, tiene que estar dispuesto a escalar la montaña por senderos escabrosos.” (Marx, [1867]1995, Prólogo y nota final a la edición francesa: XXV).

Por el otro, que tal reconocimiento crítico de las determinaciones en juego no puede hacerse sino considerando al fenómeno, justamente, en su máxima abstracción. En otros términos, no hay más camino que considerarlo en toda su pureza, tal como coinciden quienes serán, hacia el final de la

Sección, los más enfrentados entre sí: Walras y Marx. Esto, que parece ser un capricho, en rigor no lo es: sólo podremos comprender al fenómeno concreto si, antes que nada, conocemos las determinaciones que porta en toda su pureza. En otras palabras, sólo podemos dar cuenta cabalmente del desvío si conocemos, antes que nada, la norma; el concreto será caótico si no conocemos, primero, sus determinaciones abstractas.

“El físico observa los procesos naturales allí donde éstos se presentan en la forma más ostensible y menos velados por influencias perturbadoras, o procura realizar, en lo posible, sus experimentos en condiciones que garanticen el desarrollo del proceso investigado en toda su pureza. En la presente obra nos proponemos investigar el régimen capitalista de producción y las relaciones de producción y circulaciones que a él corresponden.” (Marx, [1867]1995, Prólogo a la primera edición: XIII-XIV).

“Vamos a estudiar el valor de cambio que se produce bajo estas condiciones competitivas. Los economistas, en general, han cometido el error de considerar con demasiada frecuencia exclusivamente el valor de cambio producido en circunstancias excepcionales...A buen seguro, la teoría debe cubrir todos estos casos particulares; las leyes generales del mercado deben aplicarse al mercado de diamantes, al de cuadros de Rafael, al de tenores y divas...Pero en buena lógica, debe irse del caso general al particular; y no del particular al general, como un físico que, para observar el cielo, eligiera deliberadamente el tiempo nuboso en lugar de preferir el día despejado.” (Walras, [1874]1987: 183).

3. ECONOMÍA MARGINALISTA: EL DESARROLLO DE WALRAS⁵⁸

3.1. Introducción

Hacia comienzos de la década del setenta del siglo XIX, prácticamente en simultáneo y de forma absolutamente independiente, Jevons, Menger y Walras desarrollaron sus respectivas obras, proponiendo una igual y nueva forma de entender a la ciencia económica, sentando las bases para aquello que habitualmente se denomina (a pesar de Blaug), la “revolución marginalista”, cuyos fundamentos generales se mantienen intactos hasta la actualidad en la teoría económica⁵⁹. Más allá de que no resulte importante para nuestra investigación, no está de más destacar que al momento de la publicación de las correspondientes obras no generó, ni por cerca, la tan referida revolución, sino que la misma aconteció alrededor de una década después, cuando una generación posterior de economistas encontró en estas obras los fundamentos de una nueva forma de entender el “problema económico” (Kicillof, 2010:172)^{60,61}. En este contexto, en nuestra investigación nos basaremos prácticamente de manera exclusiva en la obra de Walras, *Elementos de Economía Política Pura (o Teoría de la Riqueza Social)*⁶².

En pocas pero contundentes palabras, en el Prólogo de su obra Walras sintetiza prácticamente el conjunto del contenido que desarrollará a lo largo de la misma: *“La economía política pura es, en esencia, la teoría de la determinación de los precios bajo un hipotético régimen de competencia libre perfecta. La suma de todas las cosas, materiales o no, susceptibles de tener un precio por ser escasas, es decir, que son tanto útiles como limitadas en cantidad, constituye la riqueza social. Por ello, la economía política pura es también la teoría de la riqueza social”* (Walras, [1874]1987: 126, Prólogo). Como tal, y teniendo en cuenta lo que conocemos de la teoría neoclásica presentada en los manuales, la afirmación no pareciera tener absolutamente nada de novedoso. Si esto fuera estrictamente así, carecería de sentido entrometernos

⁵⁸ Lo fundamental del contenido de este capítulo se desarrolló en el marco del seminario de doctorado “*Conceptos fundamentales de la Economía Política en su marco histórico*” (correspondiente al Área Teoría), dictado por el Dr. Pablo Levín (Kennedy, 2009b).

⁵⁹ Levín no considera la existencia de tal revolución, en tanto las ideas marginalistas pueden encontrarse antes en la historia del pensamiento económico (por ejemplo, en autores tales como Germiniano Montanari y Nicholas Barbon). Esto no anula, ni mucho menos, la diferencia entre los clásicos y los marginalistas: *“...contribuirá a corregir una opinión, equivocaba, que atribuye el nacimiento de la ortodoxia del siglo XX a una revolución del pensamiento económico acontecida hacia los finales del siglo XIX. Unas veces la predicaban marginalista, otras neoclásica, y se dice que tuvo un auténtico carácter copernicano, ya que habrá liberado al pensamiento económico de la economía política pre científica, metafísica y ptolemaica. Hubo, sí, una gran revolución del pensamiento en el origen de la cataláctica. Y fue, puede y debe decirse, auténticamente copernicana. Pero aconteció tres siglos y medio antes de lo que se cree.”* (Levín, 2003: 8-9).

⁶⁰ Screpanti y Zamagni atribuyen las razones del éxito a factores internos, asociados a los problemas presentes en la teoría del valor trabajo, de la cual la versión de Marx era una versión debilitada (mientras que para Kicillof lo es en la versión ricardiana de Mill; Kicillof, 2010: 175), y a factores externos, asociados a la necesidad de una teoría que proclame la superioridad de la producción capitalista por sobre la idea del socialismo, la cual estaba cobrando fuerza, apoyada fundamentalmente en la obra de Marx (Screpanti y Zamagni, [1993]1997: 162-165).

⁶¹ Al respecto, y también muestra de oposición a la continuidad del “problema económico” imaginada por Blaug, Kicillof cuestiona el nombre de “teoría neoclásica” que identifica, en la actualidad, al marginalismo: *“la habitual costumbre de denominar escuela neoclásica a la escuela marginalista –iniciada por los propios marginalistas mucho tiempo después– no parece ser del todo adecuada. Si la revolución marginalista tuvo un adversario declarado, ese adversario fue precisamente el sistema clásico. De modo que más que neo-clásicos, para hacer honor a sus propósitos iniciales, merecerían ser llamados anti-clásicos.”* (Kicillof, 2010: 175).

⁶² Un análisis de similares características pero concentrado en la obra de Jevons puede encontrarse en Kicillof (2010). Por su parte, un análisis del mismo autor pero no tan “pegado” al texto original puede encontrarse en Dobb ([1973]2004).

en la misma. No podríamos esperar mucho más que una forma distinta de presentar lo mismo que, de hecho, ocurre. Sin embargo, no es lo único con lo que nos encontramos al abordar su obra. Muy por el contrario, antes de exponer lo más conocido y difundido de la economía marginalista, el autor desarrolla la interesante Sección I, titulada “Objeto y divisiones de la Economía Política y Social”, la cual ha sido, y continúa siendo, absolutamente ignorada por nuestra ciencia. Y es en esta Sección, creemos, donde efectivamente se ponen de manifiesto las condiciones a partir de las cuales se desarrolla el planteo marginalista; vale decir, aquello que se presenta como lo natural en los manuales de estudio, en rigor se corresponde con un problema que se plantea una vez establecidos sus propios límites, su propio foco. Quizá sea esta la razón por la cual exposiciones de este tipo hayan caído en el olvido.

Ahora bien, en el marco de nuestra investigación, tal Sección de la obra de Walras se nos presenta sencillamente como ineludible. A partir de su análisis podremos contraponer el contenido del planteo marginalista con el de los de la Economía Política Clásica y Marx, al tiempo que nos permitirá establecer los vínculos entre dicho contenido y los aspectos más difundidos de la teoría marginalista⁶³.

3.2. *La delimitación del problema walrasiano, y la naturaleza del precio*

Para arribar, como resultado, al objetivo de la economía, el primer paso de Walras es el de distinguir genéricamente entre ciencia, arte y ética, para luego aplicar esta distinción a la ciencia económica y establecer, pues, sus divisiones. Con este cometido, Walras desarrolla una distinción entre los “fenómenos del mundo”, sobre la base del reconocimiento del “carácter libre y cognitivo de la voluntad humana”. Así, en primera instancia diferencia entre fenómenos que se originan en las fuerzas naturales –que son “ciegas e ineluctables”- de los que se originan en la voluntad humana (respectivamente, fenómenos naturales y humanos). A su vez, dentro de éstos últimos, distingue entre las relaciones entre hombre y cosas, las cuales se encuentran subordinadas a los fines de las personas, y las relaciones entre hombres, quienes deben coordinarse.

En cuanto a los fenómenos de la naturaleza, no se puede más que identificarlos y explicarlos, de modo que serán objeto de la “ciencia natural pura”. En contraposición, los fenómenos humanos pueden controlarse, en el sentido de que la voluntad humana puede actuar de distintas formas, de modo que serán objeto de la ciencia moral pura, que se divide en “industria o ciencia aplicada o arte” para el caso de las relaciones entre el hombre y las cosas, y en “instituciones o ciencia moral o ética” para el caso de las relaciones entre humanos. En tal contexto, cada una de estas ramas del conocimiento tiene sus propios criterios; respectivamente, la veracidad, la utilidad o el interés material y la bondad o la justicia. Este párrafo resulta una apretada síntesis de un extenso pasaje de la obra, el cual creemos sumamente interesante y reproducimos en buena medida, a los fines de “darle más cuerpo” a nuestras palabras.

“Lo primero a tener en cuenta es que los fenómenos que se producen en el mundo pueden clasificarse en dos categorías: unos tienen su origen en el juego de las fuerzas de la naturaleza que son ciegas e ineluctables; los otros se originan en el ejercicio de la voluntad

⁶³ Adicionalmente, en el Anexo al presente Capítulo 3 (Capítulo 16.3), evaluamos algunas críticas que se realizan a la teoría marginalista y que, creemos, no apuntan al “corazón” de la misma.

del hombre que es una fuerza cognitiva y libre. Los fenómenos del primer tipo...los llamaremos fenómenos naturales; los del segundo tipo... fenómenos humanos. Junto a las fuerzas ciegas e ineluctables de la naturaleza, existe en el universo una fuerza autoconsciente e independiente: la voluntad humana... consciente y dueña de sí misma, al menos dentro de ciertos límites, y esto implica una profunda diferencia entre los efectos de esta fuerza y los de las demás. Es claro que, por lo que respecta a los efectos de las fuerzas naturales, no puede hacerse otra cosa que identificarlos, verificarlos y explicarlos mientras que, por lo que se refiere a los efectos de la voluntad humana, por el contrario, no sólo es posible identificarlos, verificarlos y explicarlos sino que, una vez hecho esto, pueden controlarse. Esto se deduce del hecho de que las fuerzas naturales no son conscientes de sus acciones, y mucho menos aún pueden actuar de otra forma de la que lo hacen, mientras que la voluntad humana, por el contrario, es consciente de sus actos y puede actuar de muchas formas. Los efectos de las fuerzas naturales serán, por tanto, el objeto de lo que se llamará *ciencia natural pura o ciencia* propiamente dicha. Los efectos de la voluntad humana serán objeto, en primer lugar, de un estudio que se denominará *ciencia moral pura o historia*, y después, de un análisis que tendrá otro nombre, bien arte, ...bien ética...El arte aconseja, prescribe, dirige porque tiene por objeto los hechos que se originan en el ejercicio de la voluntad humana, y siendo ésta, al menos hasta cierto punto, cognitiva y libre, cabe aconsejarla, prescribirla tal o cual conducta, y dirigirla. La ciencia observa, describe, explica porque tiene como objeto los hechos originados por el juego de las fuerzas de la naturaleza, y siendo éstas ciegas e ineluctables, no puede hacerse otra cosa que observar, describir y explicar sus efectos.

(...) Se trata ahora de distinguir el arte de la ética. La misma consideración de la cognición y libertad de la voluntad humana, o al menos una consecuencia de este carácter, nos proporciona el principio que permitirá hacer una división de los fenómenos humanos en dos categorías.

El hecho de que la voluntad humana sea cognitiva y libre divide a todos los seres del universo en dos grandes clases: las *personas* y las *cosas*. Todo ser que no se conoce y no es dueño de sí mismo, es una cosa. Todo ser que se conoce y es dueño de sí mismo es una persona (...).

El fin de las cosas está racionalmente subordinado al de las personas. La cosa no se conoce a sí misma, no se pertenece.... Igualmente incapaz de vicio y de virtud, la cosa siempre es totalmente inocente; puede asimilarse a un puro mecanismo...La persona, por el contrario, por el hecho de conocerse y ser dueña de sí misma (...) [tiene, DK] una capacidad ilimitada de *subordinar* el fin de las cosas al suyo propio. Esta capacidad, esta libertad, reviste un carácter particular: es un poder moral (...).

...en cambio, el destino de una persona cualquiera no está subordinado al de ninguna otra...(...) deben *coordinarse* los unos con los otros. Este es el origen de la reciprocidad de los derechos y deberes entre las personas.

(...) De todo lo dicho se deduce que existe una diferencia profunda dentro de los fenómenos humanos. ...por una parte... las relaciones entre personas y cosas. Por otra parte se encuentran los fenómenos humanos que resultan de la voluntad, de la actividad del hombre ejercida con respecto a la voluntad, a la actividad de otros hombres; dicho de otra forma, las relaciones entre personas. Las leyes de estas dos categorías de fenómenos son esencialmente distintas (...).

.... llamo *industria* al conjunto de fenómenos de la primera categoría, e *instituciones* al conjunto de los de la segunda. La teoría de la industria se denominará *ciencia aplicada o arte*; la teoría de las instituciones se llamará *ciencia moral o ética*.

(...)

Estas son por tanto las características de la ciencia, el arte y la ética. Sus *critérios* respectivos son la *veracidad*, la *utilidad* o interés material y la *bondad* o justicia. Ahora, en un estudio completo de la riqueza social y de los fenómenos con ella relacionados, ¿existe material para uno solo o para dos de estos géneros de búsqueda intelectual?, ¿o para los tres?" (Walras, [1874]1987: 151 - 154, resaltado del original).

Si un sentido tiene la distinción anterior entre ciencia, arte y ética en el planteo de Walras es la de “aplicarla” al mundo de la Economía Política, a los fines de establecer sus divisiones y objeto de estudio. El “puente” entre la filosofía en general y la Economía Política está basado en un único y exclusivo elemento: la noción de escasez.

La Economía Política en general tiene por objeto de estudio la riqueza social, que es ni más ni menos que el conjunto de bienes escasos, en el doble sentido de que tienen la capacidad de satisfacer necesidades humanas y que se encuentran disponibles en cantidades limitadas en relación a los deseos de la sociedad respecto de ellas. Y esta escasez tiene tres consecuencias. En primer lugar, las cosas escasas son apropiables por los individuos, lo que les permite bien asegurarse su provisión, bien intercambiarlas por otras cosas escasas que no poseen. En segundo lugar, y sobre la base de la primera consecuencia, las cosas escasas son intercambiables; esto es, tienen valor de cambio. Finalmente, en tercer lugar, las cosas escasas son multiplicables, esto es, en tanto son útiles pero están disponibles en cantidades limitadas, interesa a la sociedad reproducirlas, obtener más de ella, por medio de la industria. Es sobre esta triple consecuencia que Walras va a distinguir entre las distintas divisiones de la Economía Política y determinar el objeto de estudio de cada una de ellas. En pos de su objetivo, Walras “aísla” las tres consecuencias identificadas; esto es, las trata separadamente.

El valor de cambio es un fenómeno entre objetos, independiente de la voluntad de las personas⁶⁴; es, por tanto, un fenómeno natural. Y no sólo en su esencia, sino también en su magnitud: las cosas tendrán más valor de cambio cuanto más escasas sean. En otros términos, las cosas útiles vienen al mundo en cantidades limitadas, de modo que vienen naturalmente con el atributo de la cambiabilidad. Así, el valor de cambio y el estudio de cómo se establece cuantitativamente su magnitud, es el objeto de una de las divisiones de la Economía Política: la Economía Política Pura. Este es el “ámbito” al cual Walras restringe el alcance de su libro, tal como se reconoce tanto en el título del mismo como en la enunciación de su objeto de estudio que transcribimos previamente⁶⁵. A la Economía Política Pura le corresponde –según la distinción analizada previamente– el carácter de ciencia, cuyo criterio es la veracidad. Finalmente, dadas sus características, Walras sostendrá fervientemente que la Economía Política Pura debe desarrollarse como una ciencia físico – matemática, de modo que debe basarse sobre el correspondiente lenguaje. No en vano todo el desarrollo de Walras, del que aquí destacamos sus aspectos conceptuales, está soportado en una compleja estructura matemática de ecuaciones sobre el comportamiento de los individuos y de los mercados.

“Llamo *riqueza social* al conjunto de cosas materiales o inmateriales...que son *escasas*, es decir, que por una parte nos son *útiles* y, por otra, existen a nuestra disposición en *cantidades limitadas*. ...Digo que son útiles cuando pueden usarse para algo, cuando responden a una

⁶⁴ Esto no implica que no se pueda accionar sobre el valor de cambio, sino que el valor de cambio tiene sus leyes naturales, independientes de la voluntad humana. Como veremos en la cita, Walras traza al respecto un paralelismo con la gravedad.

⁶⁵ Sobre esta base Walras critica duramente el objeto de estudio de Smith (en rigor, el objeto de estudio que él le atribuye a Smith). Al respecto, sostiene que “[p]roponer a la gente unos ingresos abundantes y al Estado uso de ingresos suficientes constituyen dos objetivos muy valiosos, y si la economía política nos ayuda a lograrlos, nos prestará un notable servicio. Pero no me parece que constituyan el objeto de una ciencia en sentido estricto. En efecto, el carácter de la ciencia propiamente dicha es la indiferencia total respecto a las consecuencias, ventajosas o perjudiciales, que se derivan a la búsqueda de la verdad pura. (...) [de modo que, DK] [e]l economista, antes que proporcionar a la gente unos ingresos abundantes o al Estado unos ingresos suficientes, debe perseguir y captar las verdades puramente científicas” (Walras, [1874]1987: 140-141).

necesidad cualquiera y permite su satisfacción...Digo que las cosas se encuentran a nuestra disposición sólo en cantidades limitadas desde el momento en que no existen en cantidades tales que cada uno de nosotros pueda utilizarlas a discreción para satisfacer enteramente sus deseos.

(...)

...la limitación en la cantidad de las cosas útiles, que les proporciona su escasez, tiene tres consecuencias.

Las cosas útiles y limitadas en su cantidad son *apropiables*...existe...una doble ventaja de llevar a cabo esta operación. En primer lugar, se aseguran para sí una provisión de estas cosas, que tienen la posibilidad de aplicar a la satisfacción de sus propios deseos. En segundo lugar, de esta forma se reservan la facultad, si no quieren o no pueden consumir directamente más que una parte de su aprovisionamiento, de procurarse, intercambiando la parte excedentaria, otras cosas útiles y limitadas en cantidad que consumirán en lugar de la primera...Baste, por el momento, constatar que la *apropiación* (y en consecuencia la *propiedad* que no es más que la apropiación legítima o conforme a la justicia) se ejercita sobre toda la riqueza social, y nada más que sobre la misma.

Las cosas útiles, limitadas en cantidad, son *valiosas e intercambiables*, como hemos visto. Una vez que las cosas escasas son objeto de apropiación...se establece entre las mismas una relación consistente en que, independientemente de la utilidad directa que tengan, cada una de ellas adquiere, como propiedad especial, la facultad de cambiarse entre sí en tal o cual proporción determinada...Este es el fenómeno del *valor de cambio*.

Las cosas útiles, limitadas en cantidad, son *industrialmente producibles o multiplicables*. Quiero decir con esto que tiene interés producirlas y multiplicar su cantidad en la mayor medida posible mediante esfuerzos regulares y sistemáticos." (Walras, [1874]1987: 155-158).

"El trigo vale 24 francos el hectolitro. Observemos en primer lugar que este fenómeno es de carácter *natural*. Este valor concreto del trigo en dinero, o precio del trigo, no proviene ni de la voluntad del comprador ni de la voluntad del vendedor; ni de un acuerdo entre ambos. El vendedor desearía vender más caro; no puede porque el trigo *no vale más*, y si no quiere vender a ese precio, el comprador encontraría un cierto número de vendedores dispuestos a hacerlo. El comprador desearía comprar en un mercado con un precio inferior; pero esto no es posible porque el trigo *no vale menos* y si rehúsa comprar a ese precio, el vendedor encontraría una serie de compradores dispuestos a aceptarlo.

El valor de cambio, una vez que se ha determinado, posee el carácter de un fenómeno natural, natural en su origen, natural en su manifestación y natural en su esencia. Si el trigo y la plata tienen *valor*, es porque son escasos, es decir, útiles y limitados en cantidad, dos circunstancias naturales. Y si el trigo y la plata tienen un *valor concreto* cada uno en relación al otro, es porque son más o menos escasos respectivamente, es decir, más o menos útiles y más o menos limitados en cantidad; de nuevo dos circunstancias naturales, las mismas antes mencionadas.

Esto no quiere decir en absoluto que no podamos ejercer acción alguna sobre los precios. La gravedad es un fenómeno natural que obedece a leyes naturales, pero de esto no se deduce que no podamos hacer otra cosa que dejarla actuar. Podemos bien resistirnos a ella, bien dejarla libre según nos convenga; pero no podemos cambiar su carácter y sus leyes.

(...)

El valor de cambio es, por tanto, ...una magnitud mensurable. Y si las matemáticas tienen como objeto en general el estudio de las magnitudes de este tipo, es seguro que existe una rama de las matemáticas...que es la teoría del valor de cambio.

No sostengo...que esta ciencia constituya toda la economía política. La fuerza y la velocidad son también magnitudes mensurables, y la teoría matemática de la fuerza y de la velocidad no constituyen toda la mecánica. No obstante, es cierto que la mecánica pura debe preceder a la mecánica aplicada. De igual forma, existe una *economía política pura* que debe preceder a la *economía política aplicada*, y la primera es una ciencia semejante a las ciencias físico - matemáticas en todos sus aspectos (...).

Si la economía política pura, o la teoría del valor de cambio y del intercambio, es decir, la teoría de la riqueza social considerada por sí misma, es, como la mecánica, como la hidráulica, una ciencia físico - matemática, no debe temer el empleo de los métodos y el lenguaje matemáticos." (Walras, [1874]1987: 160 - 162, resaltado del original).

Más adelante en el presente capítulo abordaremos con mayor profundidad lo relativo a las otras dos consecuencias; anticipamos aquí unas breves palabras al respecto a los fines de la continuidad del desarrollo por nosotros propuesto. Por una parte, la multiplicación que se deriva de la escasez, esto es, la industria, es un fenómeno que corresponde a las previamente identificadas relaciones entre los hombres y las cosas; más específicamente, se trata de un fenómeno en el cual el hombre racionalmente subordina el fin de las cosas a sus propios objetivos, constituyendo el objeto de estudio de una ciencia aplicada. Surge, por tanto, la Economía Política Aplicada. Esta rama tiene como criterio el interés material. Por la otra, en relación a la apropiabilidad, Walras asimilará esta cuestión con la de la distribución de los bienes, lo cual constituye un fenómeno -en función de la clasificación anterior- entre personas, esto es, moral, que se resuelve a partir de la voluntad y coordinación entre las personas que forman parte de la sociedad. Como tal, esta problemática es el objeto de estudio de una tercera rama de la Economía Política, la Economía Social, que tiene por objeto establecer la mejor relación entre las personas en torno a la apropiación de la riqueza conforme a la razón y la justicia.

En resumidas cuentas, si en el Prólogo Walras define como su objetivo la dilucidación de las leyes que se observan en la determinación de los precios bajo un régimen de (utilizando términos modernos) competencia perfecta, la Sección I tiene, en este sentido, un rol clave: pone de manifiesto bajo qué condiciones se define el problema al que se le busca solución⁶⁶. La clave reside ni más ni menos que en las divisiones que el autor realiza al interior de la Economía Política: Walras deriva tres consecuencias de la escasez, apropiación, la cambiabilidad y la reproducción de los bienes, delimitando el problema de la ciencia a la cuestión del valor de cambio, en tanto se trata de una "relación entre cosas", esto es, un "fenómeno natural". Así, el valor de cambio, del que le preocupa no su "naturaleza" sino su determinación cuantitativa, es un fenómeno que se da al margen tanto de la multiplicación de bienes como de la forma social que tenga la apropiación. Más específicamente, en sus propios términos, sólo porque elimina las consecuencias de la multiplicación y la apropiabilidad es que puede definir al problema del valor de cambio como: a) independiente de la forma específica que tenga la división social del trabajo, es decir, como una propiedad natural de los bienes, y b) a partir de considerar una cantidad dada de bienes (o servicios, según el momento de su desarrollo).

3.3. *Acerca de la determinación cuantitativa del valor de cambio*

3.3.a. *El contenido de la competencia intercambio: la satisfacción de la máxima utilidad*

En tanto es en el mercado donde se manifiesta el fenómeno que nuestro autor pretende explicar, es hacia allí dónde se centra de manera exclusiva la mirada a partir de la Sección II de su libro⁶⁷. Para

⁶⁶ En el ya referido Anexo al presente capítulo analizamos el rol de la "competencia perfecta" en el planteo de Walras, en tanto una de las críticas más difundidas que suelen hacerse a la economía marginalista. Basta con decir aquí que, a nuestro juicio, que tal consideración no afecta al planteo del autor, al menos al nivel de abstracción con el que se está trabajando aquí.

⁶⁷ En este punto, Walras realiza una distinción entre los elementos de la riqueza social que considera "...la clave de toda la economía política pura" (Walras, [1874]1987: 126), y que resulta de suma utilidad presentar a los fines de la organización de su libro (y de presentación de la economía marginalista en su conjunto, relativamente

representar este funcionamiento, Walras propone el mecanismo de *tatonnement*: se vocean aleatoriamente un conjunto de precios a los cuales los participantes del mercado explicita sus cantidades ofrecidas y/o demandadas; en función de los excesos de oferta y demanda de los distintos bienes se ajustan los precios hasta que desaparezcan los desequilibrios (precios de equilibrio), momento a partir del cual se puede efectuarse los intercambios⁶⁸. Esta idea de funcionamiento de mercado presentada por Walras ha dado lugar a la aparición de la figura del “rematador walrasiano” (no introducida, al menos explícitamente, por Walras), agente que vocea los distintos conjuntos de precios y que, una vez hallados los de equilibrio, “baja el martillo” permitiendo el intercambio⁶⁹.

“El valor de cambio es la propiedad que tienen ciertas cosas de no ser obtenidas o cedidas gratuitamente, sino de ser compradas y vendidas, recibidas y entregadas en proporciones cuantitativas determinadas a cambio de otras cosas...Las cosas valiosas e intercambiables se llaman también mercancías. El mercado es el lugar donde se cambian las mercancías. El fenómeno del valor de cambio se manifiesta en el mercado, y allí es donde hay que ir para estudiar el valor de cambio (Walras, (1900]1987: 179-180).

“El valor de cambio, dejado a sí mismo, aparece espontáneamente en el mercado bajo el imperio de la competencia. Como compradores, los participantes en el intercambio demandan pujando al alza, y como vendedores ofrecen pujando a la baja, y su actuación conjunta genera de esta forma un valor de cambio determinado de las mercancías, a veces ascendente, a veces descendente y otras estacionario. Según que esta competencia funcione mejor o peor, el valor de cambio se generará de una manera más o menos rigurosa.” (Walras, (1900]1987: 180).

“Los precios o relaciones de intercambio de todos estos bienes y servicios se vocean aleatoriamente en términos de uno de ellos seleccionado como numerario, y cada participante en el intercambio ofrece a esos precios aquellos bienes y servicios que piensa

distorsionada por los manuales). Nos estamos refiriendo a la distinción entre los “bienes de capital” (aquellos que sirven para más de un uso: tierra, capacidades personales y bienes de capital propiamente dichos) y los “bienes de renta” (aquellos que sólo pueden emplearse una vez: bienes de consumo, materias primas y los “servicios” de los bienes de capital). A su vez, Walras divide a los servicios de los bienes de capital entre “servicios de consumo” (que tienen utilidad directa) y “servicios productivos” (de utilidad indirecta). En este marco, considera en tres grupos separados a estos tipos de bienes de la riqueza social: a) bienes y servicios de consumo, b) servicios productivos, y c) bienes de capital propiamente dichos. Sobre estos agrupamientos se propone obtener, sucesivamente, la determinación de sus precios, lo que dará lugar respectivamente a la “Teoría del Intercambio” (Secciones II y III de su libro –dedicadas respectivamente al intercambio de dos y de varias mercancías), la “Teoría de la Producción” (Sección IV) y la “Teoría de la Formación de Capital” (Sección V). Así, observando específicamente la obra de Walras, podría afirmarse que el estudio de la ciencia económica propuesta por los manuales de Economía comienza directamente en la Sección II de su libro –omitiendo deliberadamente, recordemos, la Sección I-, aunque, como mencionaremos oportunamente, no sigue estrictamente el mismo desarrollo.

⁶⁸ En su exposición, Walras recién introduce la mención al *tatonnement* cuando está trabajando con el intercambio de varias mercancías (Sección III), aunque la noción claramente puede encontrarse desde el inicio mismo de la exposición cuando presenta el mecanismo de subasta al que referimos seguidamente en el cuerpo del texto. En el momento de la introducción del término, W. Jaffé, traductor del texto a la versión inglesa, realiza una interesante observación al respecto: “Aquí Walras introduce su teoría del “tatonnement”, cuya traducción literal es “groping”. Es una teoría del proceso mediante el cual el mecanismo de mercado resuelve las ecuaciones de equilibrio –y no sólo las de intercambio, sino también las de producción y las de capitalización-. El mercado realiza esta tarea no como algo racional y consciente, sino como un mecanismo ciego de tal tipo que lleva a cabo automáticamente un proceso de ajustes por el método de prueba y error hacia el equilibrio. Por tanto, el sentido y el espíritu del término “tatonnement” es captado mejor en inglés por la palabra “groping” que por la de “approximations” sugerida por el profesor Stigler” (Walras, [1874]1987: 350-351).

⁶⁹ La figura del rematador es otro de los aspectos frecuentemente criticados del desarrollo walrasiano. Presentamos algunas observaciones al respecto en el Apéndice del presente capítulo (Capítulo 14.3).

posee relativamente en exceso, y demanda aquellos de los que considera tener demasiado poco relativamente a lo necesario para su consumo durante un cierto período de tiempo. Determinadas de esta forma las cantidades demandadas y ofrecidas de cada artículo se elevan los precios para los que la demanda excede a la oferta y se bajan los precios de los artículos en que la oferta supera a la demanda. A los nuevos precios voceados cada participante en el intercambio ofrecerá y demandará nuevas cantidades, bajando o subiendo de nuevo los precios hasta que la demanda y oferta de cada bien y servicio se igualen. En esta situación los precios serán precios corrientes de equilibrio y el intercambio se llevará a cabo." (Walras, (1900)1987: 127).

¿Sobre qué base los individuos realizan su oferta y/o demanda de bienes a los precios voceados? El problema puede formularse sencillamente como sigue: cada individuo posee una "dotación inicial" de una de las dos mercancías, y procura "satisfacer la mayor suma total de necesidades" (modernamente, maximizar su utilidad). Los bienes, como tales, tienen no sólo una utilidad extensiva, sino también intensiva, una *rareté* ("*intensidad de la última necesidad satisfecha por una cantidad consumida de la mercancía*", - Walras, [1874]1987: 220, resaltado del original), que decrece a medida que aumenta el consumo del bien y que constituye "*la causa del intercambio [en tanto, DK] normalmente el individuo...podrá satisfacer una mayor suma total de necesidades consumiendo sólo una parte de su mercancía y cambiando el excedente por una cierta cantidad de la [otra, DK] mercancía*" (Walras, [1874]1987: 221 - 222), modificando su "dotación inicial"⁷⁰. De esta forma, cada individuo posee "planes de intercambio" (que pueden ser virtuales, al decir de nuestro autor, y que no son otra cosa que las modernas "curvas de indiferencia"), que muestran qué cantidades de su mercancía ofrecerá a cambio de la otra mercancía en cuestión según sea el precio relativo de los bienes, con vistas a obtener la "mayor suma total de necesidades", lo que ocurrirá cuando el cociente entre las *raretés* de un bien en relación al otro sea igual a su valor de cambio⁷¹.

Así la cosas, de los planes de intercambio de cada poseedor de un bien se derivan las curvas de demanda individual y, por agregación, la curva de demanda total, así como también la oferta de cada bien a cada valor de cambio, en tanto es la diferencia entre lo que cada individuo posee como dotación inicial y lo que está dispuesto a intercambiar para proveerse de unidades del otro bien. Quedan así determinados, en el análisis abstracto (matemáticamente, al decir de Walras), los precios de equilibrio, es decir, aquellos para los cuales oferta y demanda de cada bien se igualan, punto en el cual todos los poseedores alcanzan una situación de máxima satisfacción de necesidades. De esta forma, para Walras la competencia es la forma práctica bajo la cual, a partir de la obtención de los precios de equilibrio, se resuelve un contenido que la trasciende: la obtención de la máxima satisfacción de necesidades para cada poseedor de bienes⁷². Hay un aspecto que merece destacarse fervientemente, y que es

⁷⁰ Sabido es que en la formulación actual la teoría neoclásica no considera a la utilidad como un fenómeno cardinal, dada la imposibilidad de su cuantificación, sino como algo ordinal, cambio que, va de hecho, no afecta a las conclusiones de su teoría. Según Dobb, es Pareto, sucesor de Walras en una cátedra universitaria, quien introdujo el tratamiento de la utilidad como ordinal, no comparable entre individuos y, además, "*como algo no comparable entre individuos, y por lo tanto no susceptible de ser sumada a los efectos de formar un total para un grupo o para la sociedad*" (Dobb, [1973]2004: 229, resaltado del original).

⁷¹ Caso contrario, puede realizar intercambios para, disminuyendo la cantidad consumida de uno de los bienes (es decir, incrementando la *rareté* que éste le reporta) y aumentando la cantidad consumida del otro bien (esto es, disminuyendo su *rareté*), incrementar dicha suma total de necesidades.

⁷² Es importante remarcar en este punto que esto no implica que todos los individuos se encuentran en el mejor de sus mundos posibles, sino en la mejor situación alcanzable dadas sus su dotación inicial, sus preferencias y

habitualmente pasado por alto o, mejor dicho, tomado como natural: la cuestión de la “dotación inicial”. La misma no es ni más ni menos que reflejo de la condición establecida en la Sección I, según la cual el problema a resolver, esto es, la determinación cuantitativa del valor de cambio, se aplica a un cúmulo de valores de uso escasos. El paso que se dio aquí es que tal cantidad dada de bienes está distribuida entre los individuos.

“...cierto tipo de utilidad de la mercancía que llamaremos utilidad de extensión o extensiva porque consiste en la capacidad que posee el tipo de riqueza analizado de satisfacer necesidades más o menos generalizadas o numerosas...porque, en una palabra, no siendo preciso sacrificio alguno para obtener la mercancía, esta será consumida en mayor o menor cantidad (...) otro tipo de utilidad de la mercancía que llamaremos de intensidad o intensiva porque consiste en la capacidad que posee el tipo de riqueza analizado de satisfacer necesidades más o menos intensas o urgentes según que persistan, pese a su carestía, en mayor o menor número de personas y según que sea mayor o menor la persistencia con que cada persona las siente; porque, en una palabra, la importancia del sacrificio necesario para obtener la mercancía influye más o menos sobre la cantidad consumida de la misma. (...)

(...)

Pero todas estas unidades sucesivas de [un bien, DK] tienen, para el individuo, una utilidad intensiva decreciente desde la primera que satisface la necesidad más urgente, hasta la última, tras cuyo consumo se produce la saciedad (...)...enuncio que las utilidades intensivas son decrecientes desde la primera unidad o fracción de unidad hasta la última unidad o fracción de unidad consumidas.” (Walras, [1874]1987: 216-219).

“Y generalizando: *Dadas dos mercancías en un mercado, la satisfacción máxima de las necesidades, o el máximo de utilidad efectiva se alcanzará, para cada individuo, cuando la proporción entre las intensidades de las últimas necesidades satisfechas, o proporción entre raretés, sea igual al precio. Mientras que dicha igualdad no se logre, será ventajoso para el individuo vender parte de la mercancía cuya rareté es menor que el producto de su precio por la rareté del otro bien para adquirir parte de la otra mercancía cuya rareté es mayor que el producto de su precio por la rareté de la primera mercancía.*” (Walras, [1874]1987: 227, resaltado del original).

“En consecuencia: el intercambio de dos mercancías en un mercado regido por la libre competencia es una operación por medio de la cual todos los poseedores, tanto de una como de las dos mercancías, pueden lograr la mayor satisfacción posible de sus necesidades, con la condición de entregar la mercancía que venden y recibir la mercancía que compran en una proporción común e idéntica.” (Walras, [1874]1987: 246, resaltado del original).

“Se ve ahora claramente en qué consiste el mecanismo de la competencia en el mercado; es la solución práctica, a través de las alzas y bajas en los precios, al problema del intercambio, del que hemos dado una solución teórica y matemática”. (Walras, [1874]1987: 205).

3.3.b. Equilibrio general, numerario y dinero

Resuelto lo anterior, el paso siguiente es la extensión del análisis de dos bienes al conjunto de los mismos, para llegar finalmente al precio. Si bien la complejidad matemática del sistema de ecuaciones crece, la naturaleza del problema al cual se le debe encontrar una solución no se ve, como

el precio relativo de los bienes. Es por ello que Walras insistirá en que si tal equilibrio no implica necesariamente “justicia”: será otra rama de la economía, no la Economía Política Pura, la que deberá juzgarlo y, eventualmente, cambiar las dotaciones iniciales. Nos ocupamos de este aspecto en el Apéndice del capítulo (Capítulo 16.3), cuando discutimos la crítica en torno al supuesto de competencia perfecta.

bien reconoce Walras, profundamente modificada. La cuestión puede sintetizarse de la siguiente manera: en el marco de varios bienes, al plantearse el equilibrio “de dos en dos”, se abre la posibilidad de arbitraje o intercambio indirecto para alcanzar la máxima satisfacción de utilidades. Si bien llevaría a la obtención de la mayor suma de necesidades, sería un “equilibrio imperfecto”; es la introducción del numerario, mercancía común en la que todas las demás expresan su proporción de cambio, la solución al problema. Este paso de Walras es importantísimo en su desarrollo: la introducción del numerario le soluciona la indeterminación del sistema de ecuaciones que plantea, lo que tiene como resultado la posibilidad de plantear el equilibrio general. De esta forma, la obtención de la máxima satisfacción continúa ocurriendo cuando el cociente de *raretés* se iguala al valor de cambio, el cual ahora es una expresión arbitraria en una mercancía como forma de expresar tal proporción, el numerario, y que se obtiene a partir del equilibrio entre la oferta y demanda que se determinan a partir de las funciones de utilidad de cada individuo, y las cantidades que poseen como dotación inicial⁷³.

“El problema del intercambio de varias mercancías entre sí parece resuelto. Pero no lo está realmente más que a medias. En las condiciones definidas anteriormente, existiría en el mercado un cierto equilibrio de las mercancías tomadas dos a dos; pero no sería más que un equilibrio imperfecto. El equilibrio perfecto o general del mercado sólo tendrá lugar si el precio de una de dos mercancías cualesquiera en términos de la otra es igual al cociente entre los precios de ambas en términos de una tercera mercancía cualquiera.

(...)

Por lo tanto, si se desea que los arbitrajes no tengan lugar, y que el equilibrio establecido para las mercancías consideradas de dos en dos en el mercado sea general, haría falta introducir la condición de que los precios de dos mercancías cualesquiera expresados cada uno en términos de la otra, fuesen iguales al cociente entre los precios de dichas mercancías expresados en términos de una tercera mercancía cualquiera...La mercancía en términos de la cual se expresan los precios de todas las demás es el numerario.

(...)

Así se determinarían matemáticamente los $m-1$ precios de las m mercancías expresadas en términos de la m -ésima considerada como numerario, mediante la triple condición: 1° que cada individuo obtienen la satisfacción máxima de sus necesidades, siendo las proporciones entre las *raretés* iguales a los precios; 2° que cada individuo debe recibir en proporción a lo que entrega y entregar en proporción a lo que recibe, teniendo cada mercancía un solo precio en términos del numerario, aquel para el cual la demanda total efectiva iguala a la oferta total efectiva; 3° que no se realiza arbitraje, porque el precio de equilibrio de cualesquiera dos mercancías en términos de una de ellas es igual al cociente entre los precios de equilibrio de ambas en términos de una tercera cualquiera. Veamos ahora cómo este problema del intercambio de varias mercancías, del que acabamos de dar la solución científica, es el mismo que se resuelve empíricamente en el mercado por el mecanismo de la competencia.

(...)

⁷³ Este numerario, a la vez, habitualmente cumple también el rol de dinero, es decir, se convierte en medio de cambio, función que, aunque encerrada en la misma mercancía (el numerario), es distinta a la función precedente. Aunque Walras no lo afirme en los siguientes términos, parece coherente con su concepción plantear que el patrón en tanto numerario que permite el “equilibrio perfecto” es su función en el ámbito de la ciencia pura, mientras que el ser medio de cambio es su función en la práctica de la competencia. Vale destacar que para Walras “el uso de una mercancía como dinero tiene una influencia sobre su valor que estudiaremos más adelante” (Walras, [1874]1987: 325). A su vez, nótese la diferencia con los manuales de Economía, los cuales introducen el dinero directamente como facilitador del intercambio, resolviendo las desventajas del trueque. Esta cuestión la retomaremos en parte al analizar el desarrollo de Smith.

Sean [precios de las $m-1$ mercancías en términos del numerario; DK]. A estos precios, así voceados, cada individuo determina su demanda u oferta...Esto se consigue tras alguna reflexión, sin cálculo [[matemático]], pero exactamente igual a como se haría mediante el cálculo en virtud del sistema de ecuaciones de equivalencia entre las cantidades demandadas y ofrecidas y las de satisfacción, completado con las restricciones adecuadas. ...Si la demanda y la oferta totales de cada mercancía fuesen iguales...el intercambio se realizaría a esos precios y el problema estaría resuelto. Pero, generalmente, la demanda y la oferta totales de cada mercancía serán diferentes... ¿Qué sucederá en este caso en el mercado? Si la demanda es superior a la oferta, el precio de dicha mercancía en términos del numerario subirá; si es la oferta la que supera a la demanda, bajará. ¿Qué debemos hacer para probar que la solución teórica y la solución del mercado son idénticas? Simplemente comprobar que el alza y la baja [[de los precios]] son una forma de resolución por *tatonnement* del sistema de igualdades de las ofertas y las demandas.

(...)

Por tanto, estamos en disposición de formular de la siguiente manera la ley de establecimiento de los precios de equilibrio en el caso del intercambio de varias mercancías con intervención del numerario. Dadas varias mercancías y haciéndose el intercambio con intervención del numerario, para que exista equilibrio de mercado, o precios estacionarios de todas las mercancías en términos del numerario, es necesario y suficiente que a dichos precios la demanda efectiva de cada mercancía sea igual a su oferta efectiva. Cuando esta igualdad no se cumple, es preciso, para alcanzar los precios de equilibrio, un alza en el precio de las mercancías cuya demanda efectiva es mayor que la oferta efectiva, y una reducción en el precio de aquéllas cuya oferta efectiva es mayor que la demanda efectiva.

(...)

Resulta claro de todo lo que precede que, tanto para varias mercancías como para sólo dos, los elementos necesarios y suficientes para el establecimiento de los precios corrientes o de equilibrio son las ecuaciones de utilidad o de necesidad de las mercancías para los individuos, ecuaciones siempre susceptibles de ser representadas por curvas, y las cantidades de las mercancías poseídas por los individuos...Por tanto: El intercambio de varias mercancías en un mercado regido por la libre competencia es una operación por medio de la cual todos los poseedores, tanto de una como de varias o todas las mercancías, pueden obtener la mayor satisfacción de sus necesidades compatible con la condición no sólo de que dos mercancías cualesquiera se cambien entre sí según una proporción común e idéntica, sino también de que estas dos mercancías se cambien por una tercera cualquiera en proporciones cuyo cociente sea igual a la proporción en que se cambian aquellas. Si se vocean los precios en términos del numerario, la condición de equilibrio general se cumple *ipso facto*. De lo contrario, se cumplirá mediante los arbitrajes...Cuando el mercado se encuentra en estado de equilibrio general, el cociente entre las *raretés* de dos mercancías cualesquiera, igual al precio de una en términos de la otra, es el mismo para todos los poseedores de esas dos mercancías.

(...)

Pero generalmente, la misma mercancía que sirve de numerario, sirve también de dinero, y juega el papel de medio de cambio. El patrón de medida de valor [[numerario]] se convierte entonces en patrón monetario. Estas dos funciones, aunque acumuladas en la misma mercancía, son distintas; y tras haber explicado la primera, nos falta dar una idea de la segunda.

(...)

..bajo la hipótesis de intervención del dinero, que se acerca en definitiva más a la realidad de las cosas, el intercambio se hace de otra forma. Sean (A) plata, (B) trigo, (C) café, etc. En la realidad, el productor de trigo vende a éste a cambio de plata, el productor de café hace lo mismo; y con la plata obtenida así, el primero compra café, el segundo trigo. Esto es lo que vamos a suponer ahora. Los poseedores de (A) van a erigirse en intermediarios por el hecho de poseer la mercancía que sirve de dinero.

(...)

Por tanto, de igual forma que cuando queramos podemos pasar de los precios indirectos a los precios directos haciendo abstracción del numerario, podemos cuando lo deseemos

pasar del intercambio indirecto al intercambio directo [[trueque]] haciendo abstracción del dinero." (Walras, [1874]1987: 285-325).

3.4. Escasez y rareté: esencia y magnitud del valor de cambio

Cuando analizamos la olvidada Sección I de la obra de Walras, encontramos que el autor sostenía que de la escasez de los valores de uso se deriva su cambiabilidad (o la facultad de tener valor de cambio), en tanto que de la cuantía de dicha escasez la del propio valor de cambio. Luego del análisis del intercambio entre dos mercancías, desarrollado en la Sección II, Walras presenta la Lección denominada "De la *rareté*, causa del valor de cambio", en donde justamente establece el nexo entre ambas secciones de su obra, de modo que es aquí cuando se comprenden cabalmente, creemos, las afirmaciones de la Sección I. Por un lado, la *rareté*, y su carácter decreciente, en el marco de una determinada dotación inicial de bienes por parte de un individuo, y de su deseo de maximizar su utilidad, generan conceptualmente el fenómeno de la cambiabilidad, en tanto el individuo puede lograr su cometido recurriendo al intercambio. Por el otro, en la búsqueda de tal maximización, en el equilibrio el individuo valora relativamente la última unidad de los bienes en igual proporción que el valor de cambio; esto es, en función de la *rareté* de los bienes, que es resultado de la cantidad limitada en la que dispone de ese bien y la utilidad que le reporta. De esta forma, en el agregado, el valor de cambio de los bienes, la proporción en la que se cambian, está determinada por la escasez relativa, resultado de la agregación de las situaciones individuales. Es por eso que la *rareté* es la causa del valor de cambio, tanto en esencia como en magnitud. Y, por idénticas razones, el valor de cambio queda determinado como un fenómeno puramente relativo; esto es, sólo tiene sentido en la relación otro bien función de la relación de la utilidad y limitación en cantidad entre ellos, no habiendo nada intrínseco que lo determine cuantitativamente.

"En efecto, la *rareté*, tal y como la consideramos aquí, es decir, como la intensidad de la última necesidad satisfecha, es rigurosamente igual a la escasez tal y como la definimos anteriormente, en términos de la doble condición de utilidad y limitación en cantidad. No podría existir la última necesidad satisfecha si no hubiese necesidad, si la mercancía no tuviese utilidad intensiva ni extensiva, si fuese inútil. Y la intensidad de la última necesidad satisfecha sería nula si la mercancía, teniendo curva de utilidad, existiera en cantidad superior a su utilidad extensiva, si fuese ilimitada en cantidad. Por tanto, nuestra *rareté* actual es la misma que la escasez anterior. Tiene de más tan sólo el ser una magnitud mensurable que no sólo está inevitablemente asociada con el valor de cambio, sino que es proporcional a dicho valor (...).

El valor de cambio, como el peso, es un fenómeno relativo; la *rareté* es un fenómeno absoluto....

...es esencial destacar este punto: no existe algo como la *rareté* de la mercancía (A), o de la mercancía (B), menos aún en consecuencia algo como la proporción entre las *raretés* de (A) y (B), o su recíproco; lo que existe son las *raretés* de (A) y (B), o entre las *raretés* de (B) y de (A). La *rareté* es personal o subjetiva: el valor de cambio es real u objetivo. Sólo en lo que concierne a un individuo concreto podemos...definir la *rareté* como la derivada de la utilidad efectiva respecto a la cantidad poseída...

Si estuviéramos tratando de encontrar algo que fuese la *rareté* de la mercancía (A), o de la mercancía (B), tendríamos que considerar la *rareté* media, que sería la media aritmética de las *raretés* de cada una de esas mercancías para todos los agentes una vez realizados los intercambios, concepto que no tendría de extraordinario más que los de estatura media o vida media en un país determinado, y que en ciertos casos es de la mayor utilidad. Estas *raretés* medias serían proporcionales a los correspondientes valores de cambio." (Walras, [1874]1987: 249 - 250).

Esta reflexión final de Walras al concluir su exposición del intercambio “entre dos bienes” tiene su paralelo cuando culmina la correspondiente al intercambio “entre varias mercancías”, que en este caso significa la diferenciación entre la enunciación racional y enunciación vulgar del precio. Específicamente, siendo la unidad de la mercancía patrón el medio decagramo de plata de 9/10 ley, buscará diferenciar entre la expresión “el precio del trigo en términos de plata es 24” (enunciación racional) y “el trigo vale 24 francos por hectolitro” (enunciación vulgar). En última instancia, la cuestión se centra en la diferencia entre “franco” y “medio decagramo de plata de 9/10 ley”.

En su acepción vulgar, el franco se asocia a otras unidades de medida como metro, gramo, litro, etc., lo que conduce a la impresión de aquel expresa el valor de la mencionada cantidad de plata, por un lado, y además, una unidad fija de valor (es decir, que el valor de la cantidad dada de plata expresado en el franco, considerado como unidad, es invariable). Esta segunda “intuición vulgar” es, claro está, falsa, pero no es la razón de peso para Walras, pues considerada en sí misma, implicaría que existe un valor de la plata que el franco estaría representando. Y, como se desprende de su desarrollo, no existe tal cosa como el valor de la plata (ni, por lo tanto, valor a ser representado), pues el valor de cambio es un fenómeno puramente relativo. O sea, que teniendo de un lado un hectolitro de trigo y, del otro, el medio decagramo de plata en cuestión, no tenemos ni el valor del trigo ni el de la plata (en tanto es valor es un fenómeno relativo), sino simplemente la relación entre ambas. De esta forma, el patrón de medida no es el valor de una cantidad de la mercancía patrón sino esa cantidad misma; así, el franco representa la cantidad de plata de 9/10 de ley en medio decagramo, y no el valor (por cierto, inexistente) de esa cantidad.

Así las cosas, Walras se permite decir que “puede dar cuenta del verdadero carácter del valor de cambio”, que inicialmente aparece como algo, digamos, misterioso. O sea, puede mostrar cómo el contenido que él le encontró al valor de cambio en el intercambio entre dos mercancías es exactamente el mismo que aparece cuando se observa el intercambio de varias mercancías: en tanto previamente se había dejado de lado la moneda porque era una forma particular del contenido más general, el valor de cambio continúa siendo un fenómeno relativo que expresa la proporción entre *raretés*, sólo que ahora no remite a dos bienes sino al universo de bienes, donde tal expresión está mediada por el numerario, de modo que cuando se expresa en tal mercancía se está expresando, simultáneamente, en todo el universo de los bienes.

“La palabra franco, en la mente de un gran número de personas, es análoga a las palabras metro, gramo, litro, etc. Ahora bien, la palabra metro expresa dos cosas: en primer lugar, la longitud de una cierta fracción del meridiano terrestre, y además una unidad fija e invariable de longitud. De igual forma, la palabra gramo, expresa dos cosas: en primer lugar, el peso de una determinada cantidad de agua destilada a la máxima densidad, y además una unidad fija e invariable de peso. Lo mismo sucede con el litro por lo que concierne a la capacidad. ...También sucede igual, a los ojos vulgares, con el franco. Esta palabra expresará dos cosas: en primer lugar, el valor de una cierta cantidad de plata de una ley determinada, y además una unidad fija e invariable de valor.

En esta opinión deben distinguirse dos puntos: 1° que la palabra franco expresa el valor de medio decagramo de plata de 9/10 de ley; 2° que este valor, tomado como unidad, es fijo e invariable. El segundo punto no es más que un error grosero, no compartido por economista alguno. Cualquier persona, por poco que sepa de economía política, está de acuerdo en que entre el metro y el franco existe la diferencia esencial de que el metro es una unidad fija e invariable de longitud, mientras que el franco es una unidad de valor que ni es fija ni

invariable sino que, por el contrario, cambia y varía de un lugar a otro, de un momento a otro, en razón de circunstancias sobre las que existe mayor o menor acuerdo. No merece la pena perder más tiempo en refutar este error.

(...)

Pero el segundo punto es tan erróneo como el primero, porque no existe analogía en ningún caso entre el valor, por una parte, y la longitud, el peso o la capacidad, por otra. Cuando mido una longitud dada, por ejemplo, la longitud de una fachada, existen tres cosas: la longitud de la fachada, la longitud de la diezmillonésima parte del cuadrante del meridiano terrestre, y la proporción entre la primera longitud y la segunda, que es la medida de la primera. Para que exista una analogía y para que sea, por tanto, posible medir un valor dado en un lugar dado y en un momento dado, por ejemplo, el valor de un hectolitro de trigo, haría falta que hubiese tres cosas: el valor de un hectolitro de trigo, el valor de medio decagramo de plata de 9/10 de ley, y la relación entre el primer valor y el segundo, que sería la medida del primero. Pero de estas tres cosas dos no existen, la primera y la segunda; no existe más que la tercera. Nuestro último análisis lo ha demostrado perfectamente: el valor es algo esencialmente relativo. Sin duda, detrás del valor relativo hay algo absoluto, a saber, las intensidades de las últimas necesidades satisfechas, o *raretés*. Pero estas *raretés*, que son absolutas y no relativas, son subjetivas o personales, y en absoluto reales u objetivas. Se encuentran en nosotros y no en las cosas. Es, por tanto, imposible sustituirlas por los valores de cambio. De donde resulta que no existe algo que sea ni la *rareté*, ni el valor de medio decagramo de plata de 9/10 de ley, y que la palabra franco es el nombre de algo que no existe. (...)

No se sigue de lo anterior que no podamos medir el valor y la riqueza; se sigue solamente que nuestro patrón de medida deber ser una cierta cantidad de una determinada mercancía, y no el valor de dicha cantidad de la mercancía." (Walras, [1874]1987: 320 - 322).

"El fenómeno del valor de cambio, que es un fenómeno tan complejo, sobre todo cuando se trata de varias mercancías, aparece por fin en su verdadero carácter. ¿Qué son va, vb, vc, vd...? No son otra cosa que términos indeterminados y arbitrarios de los que sólo su cociente representa la proporción común e idéntica entre las *raretés* de todas las mercancías para todos los individuos en estado de equilibrio general en el mercado y de los que, en consecuencia, solamente sus proporciones dos a dos, iguales a la proporciones dos a dos de las *raretés* para un individuo cualquiera, son susceptibles de expresión numérica. Por tanto, el valor de cambio sigue siendo un fenómeno esencialmente relativo, cuya causa es siempre la *rareté* que es el único fenómeno absoluto...hacen que figuren, en determinados casos, en nuestros cálculos los valores arbitrarios en sí mismos en lugar de sus proporciones. Puede incluso sentirse la tentación de un poco más lejos y sacar provecho de esto enunciando que en el estado de equilibrio general *cada mercancía tiene un solo valor de cambio en relación a todas las demás del mercado*. Pero esta forma de expresarse quizá nos inclinaría demasiado en el sentido del valor absoluto; y es preferible expresar el fenómeno en cuestión sirviéndose de los términos del teorema del equilibrio general..." (Walras, [1874]1987: 309-310, resaltado del original).

3.5. *Una mirada crítica sobre las condiciones que definen el problema marginalista*

3.5.a. *Retomando la triple consecuencia de la escasez*

Como pusimos de manifiesto más arriba, para Walras la escasez tiene una triple consecuencia, el valor de cambio, la industria, y la apropiación, que constituyen tres problemas diferentes, a cada uno de los cuales le corresponde una rama de la Economía Política. De la primera consecuencia nos ocupamos en las páginas previas, que como tal se estudia tanto a partir de considerar una cantidad dada de bienes como también independientemente de la forma específica que tenga la división social del trabajo. ¿En qué consisten estas dos consecuencias aisladas por el autor? ¿Son efectivamente "independientes" del valor de cambio?

En primer lugar, en lo que respecta a la multiplicación que se deriva de la escasez, esto es, la industria, es un fenómeno que corresponde a las previamente identificadas relaciones entre los hombres y las cosas; más específicamente, se trata de un fenómeno en el cual el hombre racionalmente subordina el fin de las cosas a sus propios objetivos. El fenómeno de la industria no se trata sólo de la multiplicación de las cosas escasas, mejor dicho, no se trata simplemente de eso, sino más genéricamente de la transformación de la naturaleza, que encierra conceptualmente dos cuestiones de diferente tipo: de un lado, las operaciones propiamente técnicas, del otro, la división del trabajo. La división del trabajo surge, al decir de Walras, por una “aptitud psicológica” del hombre, que brota del hecho de que el hombre es consciente de que la transformación y multiplicación de la naturaleza dará mejores resultados si cada uno se especializa en una tarea puntual, en lugar de procurar producir individualmente todos los bienes. Así, “*En vez de ser independientes, los destinos de todos los hombres son solidarios entre sí desde el punto de vista de la satisfacción de sus necesidades*” (Walras, [1874]1987: 166) o, en otras palabras, el hombre no se reproduce individualmente si no que lo hace a partir del trabajo social. Este “salto” hacia la sociedad trae consigo dos nuevos problemas. Por un lado, la mejor transformación del medio para la satisfacción de necesidades incluye la cuestión de cómo se organiza socialmente la producción, cuestión que incluye el asegurar la proporcionalidad entre las distintas ramas de la producción (clases de trabajo)⁷⁴. Por el otro, el problema de la distribución, que en rigor constituye un “fenómeno entre personas” y que, como tal, es tratado separadamente.

En tanto trata de la subordinación del fin de las cosas a la voluntad del hombre, todo lo anterior constituye el objeto de estudio de una ciencia aplicada; surge, así, la Economía Política Aplicada, cuyo criterio el interés material, y debe resolver no sólo cuáles son las mejores técnicas cumplir su criterio, sino también cuál es la mejor forma social que debe adoptar la división del trabajo a los fines de conciliar lo mejor posible abundancia con proporcionalidad.

“El fenómeno de la producción industrial requiere ahora ser tratado con algo más de precisión. Las cosas útiles que son limitadas en cantidad, aparte de sufrir el inconveniente (que lo es) de esta limitación, presentan a veces otro: el de tener tan sólo una utilidad *indirecta*, pero no *directa*. (...). Se sigue de esto que la producción industrial persigue un doble fin: primero multiplicar la cantidad de cosas útiles que sólo existen en cantidad limitada; y después, transformar en directamente útiles las cosas que sólo lo son de forma indirecta.

De esta manera se precisa el objeto de la industria que habíamos definido antes de una forma muy general como el conjunto de relaciones entre personas y cosas dirigidas a subordinar el fin de las últimas al de las primeras. Es cierto que el hombre establece relación con todas las cosas para utilizarlas, pero es también cierto que la finalidad constante de estas relaciones es la multiplicación y transformación de la riqueza social.

Esta doble finalidad es perseguida por la humanidad por medio de dos clases de operaciones muy diferentes.

1°. La primera de estas dos clases son las operaciones de la industria propiamente dicha u operaciones *técnicas*. (...)

2°. La segunda clase de operaciones industriales se compone de operaciones relativas a la organización *económica* de la industria propiamente dicha.

⁷⁴ En rigor, este problema existe siempre, aunque (en abstracto) la producción se realizara individualmente; ahora bien, si cada uno de nosotros procuráramos reproducirnos por nuestra cuenta, resolveríamos para nosotros mismos el problema de la proporcionalidad. Éste cobra verdadera relevancia cuando debe resolverse socialmente.

En efecto, el primer tipo de operaciones del que hemos hablado constituiría el conjunto de la industria y el objeto de todas las artes si no fuera por un hecho esencial al que nos enfrentamos: el de la aptitud psicológica del hombre para la *división del trabajo*. Si los destinos de todos los hombres fuesen independientes desde el punto de vista de la satisfacción de sus necesidades, cada uno de nosotros perseguiría aisladamente su objetivo, multiplicando como pudiera las cosas útiles que sólo existen en cantidades limitadas, y transformando como le conviniera las cosas indirectamente útiles en cosas con utilidad directa (...).

Pero en realidad, nada sucede como acabamos de suponer por un instante. No sólo el hombre es psicológicamente apto para la división del trabajo, sino que, como veremos, esta aptitud es la condición misma de su existencia y de su subsistencia. En vez de ser independientes, los destinos de todos los hombres son solidarios entre sí desde el punto de vista de la satisfacción de sus necesidades (...). Este fenómeno existe y consiste en que en vez de multiplicar cada uno por nuestra cuenta las cosas escasas, de transformar cada uno en lo que nos afecta las cosas indirectamente útiles en cosas con utilidad directa, dividimos estas tareas en ocupaciones especializadas. (...).

Existe un doble problema en relación a este tema.

Hace falta, en primer lugar, tanto con división del trabajo como sin ella, que la producción industrial de la riqueza social sea no sólo *abundante* sino también *proporcionada* (...)

(...)

(...) No existen, en efecto, diferencias de naturaleza entre el fenómeno de la producción técnica y el de la producción económica tal y como los hemos definido. Los dos fenómenos están relacionados entre sí, uno es completamente del otro. Ambos son fenómenos humanos y no naturales; ambos, además, son fenómenos industriales y no morales, porque ambos consisten en relaciones entre personas y cosas con el objeto de subordinar el fin de estas últimas al de las personas.

La teoría de la producción económica de la riqueza social, o de la organización de la industria bajo la división del trabajo, es por tanto una ciencia aplicada. Esta es la razón por la que la llamaremos *economía política aplicada*." (Walras, [1874]1987: 164-168, resaltado del original).

En segundo lugar, en lo que respecta a la consecuencia de la apropiación, éste constituye un "fenómeno humano, entre personas", de modo que constituye un "fenómeno moral", que se resuelve a partir de la voluntad y coordinación entre las personas que forman parte de la sociedad. Como tal, esta problemática es el objeto de estudio de una tercera rama de la Economía Política, la Economía Social, que tiene por objeto establecer la mejor relación entre las personas en torno a la apropiación de la riqueza conforme a la razón y la justicia. En este sentido, sostiene que en las sociedades más primitivas la distribución/apropiación se llevó a cabo "*bajo el imperio de la fuerza, la astucia y el azar, y no tanto bajo condiciones racionales, [pero, DK] tanto en materia de propiedad como de gobierno, la humanidad ha caminado siempre pacientemente desde el desorden inicial de los fenómenos hacia el orden final de los principios*" (Walras, [1874]1987: 169), de modo que sólo dos sistemas entre todos los ideados son ilustres: el comunismo y el individualismo. Ambos son, desde el punto de vista de Walras, correctos e incorrectos a la vez, y el establecimiento de cuál es el mejor "conforme a la razón y la justicia" es justamente el objeto de la Economía Social⁷⁵.

⁷⁵ Ahora bien, dada la división entre distintas ramas de la Economía Política realizada por Walras, cada una de las cuales tienen su objeto específico, surge un inconveniente. Como afirmamos, la Economía Política Aplicada debe establecer cuál es la mejor forma de organización social que mejor satisface la relación entre abundancia y proporcionalidad; es decir, cuál es la mejor relación social para cumplir con el criterio del interés material. Por su parte, la Economía Social también debe prescribir la mejor forma de relación social, aunque con un objetivo distinto: debe ser la que asegure la mejor distribución/apropiación de la riqueza social conforme a la razón y la

“Hace falta, en segundo lugar, tanto si existe como si no división del trabajo, que la distribución de la riqueza social entre los hombres en sociedad sea *equitativa*. Debe evitarse el desorden moral no menos que el desorden económico. Si cada uno de nosotros produjera todo lo que consume y no consumiera más de lo que produce, no sólo su producción se reglamentaría por sus necesidades de consumo, sino que su consumo estaría determinado por su nivel de producción. ¡Pues bien!, no debe suceder que, en virtud de la especialización de las ocupaciones, algunos de nosotros, habiendo producido poco consumamos mucho, mientras que otros, produciendo mucho, consumen poco.

(...)

La apropiación de las cosas escasas o de la riqueza social, es un fenómeno humano y no natural: tiene su origen en el ejercicio de la voluntad y actividad humanas, y no en las fuerzas de la naturaleza.

Sin duda, no depende de nosotros el que las cosas útiles existentes en cantidad ilimitada sean apropiables, ni que las cosas útiles y limitadas en su cantidad no lo sean. Pero una vez que las condiciones naturales de apropiación se cumplen, depende de nosotros que esa apropiación se haga de una forma y no de otra. Esto depende, entiéndase bien, no de cada uno de nosotros en particular, sino de todos en conjunto. Es un fenómeno humano que tiene su origen no en la voluntad individual de cada persona, sino en la actividad colectiva de la sociedad en su conjunto. (...) En las sociedades más primitivas, la apropiación de las cosas por las personas bajo la división del trabajo, dicho de otra forma, la distribución de la riqueza social entre los hombres en sociedad, se llevó a cabo bajo el imperio de la fuerza, la astucia y el azar, y no tanto bajo condiciones racionales. Los más intrépidos, los más fuertes, los más hábiles, los más afortunados, obtenían la mejor parte, y los demás el resto, es decir, nada o muy poca cosa. Pero, tanto en materia de propiedad como de gobierno, la humanidad ha caminado siempre pacientemente desde el desorden inicial de los fenómenos hacia el orden final de los principios. En resumen, la naturaleza sólo hace las cosas apropiables, la humanidad lleva a cabo la apropiación.

La apropiación de las cosas por parte de las personas, o el reparte de la riqueza social entre los hombres en sociedad, es un fenómeno moral y no industrial. Es una relación entre personas.

(...)

(...) ¿Qué modo de apropiación es bueno y justo? ¿Qué modo de apropiación es el recomendado por la razón como conforme a las exigencias de la personalidad moral? He aquí el problema de la propiedad. La propiedad es la apropiación equitativa y racional, la apropiación legítima. La apropiación es un fenómeno puro y simple; la propiedad, que es un fenómeno legítimo, es un derecho. Entre el hecho objetivo y el derecho se encuentra el lugar de la teoría moral. (...).

justicia. Aunque no constituye el objetivo de su libro (la Economía Política Pura), Walras planteará abiertamente este problema, dejando para más adelante su resolución que, desafortunadamente, no será tan “poderosa” como se vislumbra en la Sección I: como desarrollamos más pormenorizadamente en el Apéndice al presente capítulo (Capítulo 14.3), la Economía Social deberá resolver si el equilibrio de mercado resulta equitativo y, en caso negativo, afectar las dotaciones iniciales de los individuos. En sus palabras: “*Pese a todo, existe una dificultad que deseo señalar. La teoría de la propiedad determina las relaciones de los hombres, considerados como persona morales, entre sí con respecto a la apropiación de la riqueza social, o a las condiciones de una distribución equitativa de la riqueza social entre los hombres en sociedad. La teoría de la industria determina las relaciones entre los hombres, considerados como trabajadores, dedicados a ocupaciones especializadas, con las cosas en orden a la multiplicación y transformación de la riqueza social, o a las condiciones de una producción abundante de la riqueza social en la comunidad. Las primeras condiciones son condiciones morales deducibles desde la perspectiva de la justicia. Las últimas son condiciones económicas, deducibles desde el punto de vista del interés material. Pero tanto unas como otras son igualmente condiciones sociales, indicaciones de para la organización de la sociedad. Los dos tipos de condiciones, ¿se contraponen, o, por el contrario, se presentan un apoyo mutuo? Si, por ejemplo, tanto la teoría de la propiedad como la de la industria repudian la esclavitud o el comunismo, no habrá problemas; pero si suponemos que una de las teorías proscribiera la esclavitud y preconiza el comunismo en nombre de la justicia, mientras que la otra preconiza la esclavitud o proscribiera el comunismo en nombre del interés material, existiría una contradicción entre la ciencia moral y la ciencia aplicada. ¿Es posible esta contradicción? Y si se presenta, ¿qué habría que hacer? Volvemos sobre este tema prestándole la atención que merece.*” (Walras, [1874]1987: 171-172).

Desde la aparición de la riqueza social y de los hombres organizados en sociedad, el problema de la distribución de la riqueza social ha sido objeto de debate. Siempre se ha discutido en el terreno correcto, el de la justicia, que es en el que debe mantenerse la polémica. Entre todos los sistemas ideados, dos son ilustres...: son el comunismo y el individualismo. (...) ¿Quién tiene razón, el comunismo o el individualismo? ¿No son ambos, simultáneamente, correctos e incorrectos? No tenemos todavía que solventar esta disputa, y no voy por el momento a hacer un juicio, ni tan siquiera una exposición más detallada de estas doctrinas. Solo he intentado hacer comprender cuál es el objeto preciso del problema de la propiedad, considerado de la manera más amplia y completa. Este objeto consiste esencialmente en establecer las relaciones entre personas en cuanto a la apropiación de la riqueza social, de forma tal que se logre la coordinación de los destinos de las personas conforme a la razón y la justicia. El fenómeno de la apropiación es un fenómeno esencialmente moral, la teoría de la propiedad es, por tanto, una ciencia esencialmente moral...la justicia consiste en dar a cada uno lo que es suyo; si alguna ciencia ha tenido ese objetivo, si alguna ciencia, en consecuencia, ha tenido como principio la justicia, es con certeza la de la distribución de la riqueza social o, como nosotros la llamaremos, la *economía social*." (Walras, [1874]1987: 167-171, resaltado del original)

3.5.b. Las "abstracciones" walrasianas

Hemos visto que para Walras inicialmente las cosas escasas son apropiables (porque o bien nos satisfacen alguna necesidad o bien nos sirven para obtener a cambio otras cosas necesarias para nuestra vida), apropiación de donde se deriva, en consecuencia, la cambiabilidad. Pero, justamente después de anunciarlo, es cuando hace caso omiso de dicho carácter derivativo del argumento y sigue adelante: finalmente, los bienes tendrán valor de cambio independientemente de la forma específica que tenga la apropiación. O, dicho en otros términos, el valor de cambio es un fenómeno independiente de la apropiación de las cosas escasas, que puede (y debe) ser estudiado por separado. Sin embargo, unas páginas más adelante nos muestra cómo no de toda forma de apropiación se deriva el valor de cambio. Tal es lo que hace cuando plantea el siguiente ejemplo, en el marco del análisis de los "fenómenos entre las personas":

"Supongamos una tribu de salvajes y un gamo en un bosque. Este gamo es algo útil y limitado en cantidad y, en consecuencia, apropiable. Una vez señalado este primer punto, paso sobre él. Antes de proceder a su apropiación en sentido estricto, habrá que perseguirlo y matarlo. Tampoco entraremos en este segundo aspecto del problema: su consideración desde el punto de vista de la caza, que se estudia junto con la necesidad de despiezar y asar el gamo, desde el punto de vista de la cocina. Abstracción hecha de estas relaciones entre el hombre y el gamo, se plantea otro problema, el de saber, tanto si el gamo se encuentra aún en el bosque como si está ya muerto, quién se lo apropiará. Este es el punto de vista desde el que estamos considerando el problema de la apropiación, porque sólo así considerado constituye una relación entre personas. Sólo es preciso dar un paso más en el problema para convencerse: "Se lo apropiará, dice un miembro de la tribu joven y activo, quien lo cace. Si sois demasiado indolentes o si no tenéis suficiente puntería, peor para vosotros. "En absoluto, diría otro salvaje más viejo y débil. Nos lo apropiaremos todos nosotros en partes iguales. Si sólo hay un gamo en nuestro bosque, y si tú lo ves el primero, no es razón para que los demás no comamos". Fenómeno este esencialmente moral como puede verse, y problema de justicia o de coordinación de los destinos de las personas entre sí." (Walras, [1874]1987: 169-170).

La pregunta obvia que salta a la vista es: si en esta "tribu salvaje" deciden apropiarse todos juntos al gamo y repartirlo en partes iguales, ¿dónde aparece el valor de cambio? Evidentemente, en ningún lado. Así, el valor de cambio aparece cuando la apropiación se realiza de una forma social

particular: cuando la división social del trabajo tiene la forma concreta de trabajos privados e independientes los unos de los otros. En otros términos, sólo cuando los bienes son apropiados privadamente o, si “consideramos” la producción walrasiana, cuando son producidos des-coordinadamente en términos sociales, los bienes tienen el atributo de la cambiabilidad; sólo en este caso los individuos tienen “planes de intercambio” a partir de los cuales procuran obtener otros bienes a partir de los que ellos disponen.

Walras podría ser o no consciente de esto, aunque no es esto lo que a nosotros nos interesa, sino el hecho de que Walras (y, obviamente, el marginalismo) edifica toda su concepción sobre la base de ignorar lisa y llanamente esta cuestión. La forma de apropiación (o de distribución) queda relegada a ser el ámbito de otra rama de la Economía Política, que debe evaluar si la apropiación es “justa” y “conforme a la moral”. Walras parece llevar bien lejos esta consideración independiente de la forma social de apropiación, hasta plantear la posibilidad que convivan, según las prescripciones de cada rama de la Economía Política, el “individualismo” y el “comunismo”. Sin embargo, esta “posibilidad” se da de patadas con el ejemplo mostrado, en donde la “opción comunista” de la tribu salvaje implica una forma de apropiación que no requiere de la cambiabilidad de los bienes. Sin embargo, Walras vuelve a esquivar la cuestión: finalmente la cuestión de la apropiación se reduce a cómo se encuentran originalmente distribuidos los recursos (es decir, cómo son las dotaciones iniciales de los individuos). Esto es lo que es o no “justo”. Así, en rigor Walras no concibe otra forma social de división del trabajo como no sea la de individuos privados e independientes; el criterio moral nos dirá cómo distribuir los bienes escasos inicialmente; a partir de allí, los individuos procuran obtener otros bienes en el intercambio, lo que desata el fenómeno del valor de cambio.

Evidentemente, tal valor de cambio es un “fenómeno entre cosas”, pero también evidentemente no bajo toda forma social de apropiación, sino bajo una forma particular y determinada, aparece el valor de cambio. Así, bien cabe preguntarse si ese “fenómeno entre cosas”, lejos de ser un fenómeno estrictamente natural, no será la forma particular bajo la cual se establece la necesaria –según el mismo Walras reconoce– relación social de producción cuando los individuos parecen no tener, justamente, dicha relación social. Siendo así, el valor de cambio dista mucho de ser un “fenómeno natural” (donde el carácter de “natural” brota exclusivamente del hecho de haber aislado arbitrariamente al valor de cambio como estrictamente un fenómeno entre cosas), y constituye a todas luces un “fenómeno social”.

Frente a lo anterior, bien podría decirse que dicha crítica, cierta o no, puede ser ignorada, “suponiendo” que Walras en todo momento se está refiriendo al modo de producción capitalista. En otros términos, podría sostenerse que “en la forma actual de división social del trabajo, el valor de cambio se establece tal y como lo demuestra Walras”. Ya tendremos tiempo y lugar de trabajar sobre la cuestión de si para los fines perseguidos por Walras es o no relevante la consideración de la forma específica de la división del trabajo; abstraigámonos nosotros también de esta cuestión y concentrémonos en la otra consecuencia de la escasez que Walras deja de lado cuando aborda la problemática del valor de cambio: la multiplicación de los bienes.

Repasemos sintéticamente lo que Walras afirma al respecto. El hecho de que las cosas útiles se encuentren limitadas en cantidad genera el *“interés de producirlas y multiplicar su cantidad en la mayor medida posible mediante esfuerzos regulares y sistemáticos”* (Walras, 1900]1987: 158), en tanto *“[e]l fin de las de las cosas está racionalmente subordinado al de las personas.”* (Walras, [1874]1987: 152), finalidades

“perseguidas por la humanidad por medio de dos operaciones muy diferentes:...las operaciones de la industria propiamente dichas u operaciones técnicas [y las, DK] operaciones relativas a la organización económica de la industria propiamente dicha” (Walras, 1900] 1987: 165), siendo que estas últimas reflejan el hecho de que *“en vez de multiplicar cada uno por nuestra cuenta las cosas escasas, de transformar cada uno en lo que nos afecta las cosas indirectamente útiles en cosas con utilidad directa, dividimos estas tareas en ocupaciones especializadas”* (Walras, [1874]1987: 166). Los dos tipos de operaciones que plantea Walras son tan ciertas como sencillas. De un lado, la satisfacción de necesidades (esto es, la reproducción de la vida misma) requiere de los valores de uso necesarios, que, salvo algunas pocas excepciones, se obtienen a través de la transformación del medio (en términos generales, la tierra, materia prima por excelencia) a través del trabajo, el cual se vale, para potenciar su acción, de instrumentos de trabajo que median entre éste y la misma naturaleza. Estos instrumentos no son más que materializaciones de trabajo desplegado previamente, en el sentido de que alguna parte del trabajo social, en lugar de aplicarse directamente a la transformación del medio, se aplicó a la elaboración de estos instrumentos de modo de lograr una mejor o más potente transformación posterior. Del otro, este proceso de transformación del medio no es un proceso individual sino social. En resumidas cuentas, sea como sea la forma social de producción (cuestión de la que nos estamos abstrayendo aquí), la sociedad debe resolver genéricamente la misma cuestión: asignar su capacidad total de trabajo a las diversas formas concretas de éste.

En este marco, ¿resulta verdaderamente convincente que para la determinación del valor de cambio de los bienes se los abstraiga de su ser productos del trabajo social, considerándolos “en una cantidad dada” (una “dotación inicial”)? ¿Resulta convincente que se separe, se aisle, el momento del intercambio, tal que previo al mismo los bienes no tienen ninguna determinación en relación a su precio, que se determina, una y otra vez, en el momento del mercado, sin pasado y sin futuro?⁷⁶ Sintéticamente, ¿resulta convincente que los productos del trabajo se consideren como no-productos del trabajo?⁷⁷ Bajo tal abstracción, resulta obvio que el valor de cambio de los bienes va a estar representado por la escasez relativa⁷⁸, pero ¿tal es el problema que enfrenta la sociedad? A nuestro juicio, no. En otros términos, el proceso de vida humano es un proceso de reproducción. Al igual que lo planteado con la abstracción anterior, por más que parezca que el valor de cambio es una “relación entre cosas” sin más, lo que en rigor hay que plantearse es cómo el problema de la reproducción se resuelve a través de la apariencia real de la relación entre cosas.

Dicho todo lo anterior sintéticamente, a partir de la lectura de la Sección I de la obra de Walras queda claramente de manifiesto que el autor tiene frente a sí una sociedad que debe organizar su capacidad de transformar al medio mediante el trabajo para obtener los valores de uso necesarios para

⁷⁶ Como veremos seguidamente en este capítulo, esta determinación en el análisis marginalista continúa vigente aun considerando a los bienes como resultado de la combinación de “factores productivos”

⁷⁷ Así, León Walras hace abstracción explícita de la reproducción de los objetos del intercambio, de modo que contempla los productos del trabajo humano en sus formas útiles acabadas, no como productos reproducibles, sino sólo como bienes de carácter alienable, determinados por sus cualidades y sus cantidades, que supone dados en composición y cantidad.”(Levín, 2003: 6).

⁷⁸ Al respecto, señala Kicillof: “Una vez aceptados estos supuestos, no queda otra salida que concluir que las proporciones de cambio deben depender de las cantidades de cada una de ellas que en suerte les haya proporcionado a los propietarios, por un lado, y de las necesidades de sus dueños en relación a los usos que les pueden dar a los productos (de sus gustos, sus preferencias y la utilidad de los bienes), por el otro. Por eso no es raro que los marginalistas, luego de aislar analíticamente el momento del intercambio –sin producción– se hayan dedicado a establecer la relación entre el valor de los bienes y su utilidad, lo que, en términos clásicos, remite a la relación entre el valor de uso y el valor de cambio” (Kicillof, 2010: 179).

la reproducción. Sin embargo, considera al valor de cambio de los bienes como un “fenómeno natural”, “entre cosas”, conclusión a la que solo puede arribar a partir de dejar arbitrariamente de lado, justamente, las determinaciones que brotan de aquello que tiene frente a sí, esto es, que los bienes son productos del trabajo, y que son producidos por una sociedad con una relación de producción determinada. Esta disección de la unidad que tiene frente a sí que realiza Walras es lo que nos proponemos “volver a unir” en los dos capítulos siguientes.

3.6. *La producción en la economía marginalista en su formulación original*

3.6.a. *El problema de la producción en la unidad de la obra de Walras*

Previamente mostramos cómo Walras distinguía a los bienes componentes de la riqueza social en tres grandes grupos (bienes y servicios de consumo, servicios productivos y bienes de capital – trabajo, tierra y bienes de capital propiamente dichos), distinción que le servía para plantear sucesivamente la “teoría del intercambio”, la “teoría de la producción” y la “teoría de la formación de capital”. Hasta este punto en el desarrollo del presente capítulo estuvimos abocados al análisis de la “teoría del intercambio”, donde los bienes a intercambiar (incluyendo los servicios de consumo que brindan los bienes de capital), dados en una determinada cantidad, parecían caer como “maná del cielo”. La consideración de los bienes como productos, esto es, como resultantes de la combinación de los servicios productivos que brindan los bienes de capital (donde “[l]a colaboración de la tierra, el hombre y el capital es, por tanto, la esencia misma de la producción económica.”- Walras, [1874]1987: 381-), alquilados por el empresario (el encargado de la combinación de los servicios productivos⁷⁹) a sus propietarios, esto es, terrateniente, trabajador y capitalista, es el paso siguiente a dar por el autor⁸⁰.

A partir del mismo, Walras se propone dos objetivos de distinto orden. El primero puede entenderse como “paralelo” al desarrollado en la “teoría del intercambio”, toda vez que se trata de “dos mercados distintos”^{81,82}: si antes se propuso explicar cómo se determinaba el valor de cambio de los bienes, aquí procurará dar cuenta del valor de cambio de los servicios productivos (renta, salario y carga por intereses), o, en otros términos, de la “ley del costo”. En este punto es importante notar que aquello de “dos mercados distintos” es simplemente una forma de expresarse; al menos, no deben entenderse que se trata de “dos mercados independientes” sino que lo que debe buscarse es el

⁷⁹ El empresario es una figura completamente diferente de los anteriores, más allá de que efectivamente sea una persona física diferente o no. Al respecto, Walras afirma que “[d]esde el punto de vista científico, debemos por tanto diferenciar estas funciones y evitar tanto el error de los economistas ingleses que identifican el empresario con el capitalista, como el de cierto número de economistas franceses que hacen del empresario un trabajador especializado en la tarea de dirección de la empresa” (Walras, [1874]1987: 382).

⁸⁰ Aunque ajeno a este trabajo puntual, es importante destacar aquí a los fines de remarcar la unidad de la obra de Walras que en este punto: el autor analiza las particularidades de la tierra, de las personas y de los bienes de capital propiamente dichos, mostrando –puesto en términos sencillos– que sólo estos últimos se producen en tanto combinación de servicios productivos, lo que da lugar a la “teoría de la formación del capital”, que analiza en la Sección V de su libro. De este modo, la Sección IV se restringe a la producción de bienes de consumo (en tanto los servicios de consumo se producen y consumen en el acto, es decir, es el consumo de los servicios en su forma original)

⁸¹ No se trata de otra cosa, claro está, que del “flujo circular de la renta”.

⁸² En este punto Walras le asigna una importancia vital a la intervención del dinero, que permite la distinción de ambos mercados en el mundo real tal como lo son desde el punto de vista científico (Walras, [1874]1987: 383-384).

equilibrio simultáneo en ambos mercados⁸³. El segundo puede describirse en éstos términos: habiendo analizado, por un lado, la determinación del precio de los bienes y, por el otro, la determinación del precio de los servicios productivos, se debe responder a la cuestión acerca de cuál es la relación entre una y otra. Más específicamente, Walras se propondrá determinar si el precio de los bienes determina al de los servicios, o viceversa.

“Por complicado que sea un orden de fenómenos, siempre es posible estudiarlo científicamente a condición de observar la regla que prescribe ir de lo simple a lo complejo. He analizado sucesivamente, al construir la teoría matemática del intercambio, primero el intercambio en especie entre dos mercancías, y después el intercambio entre varias mercancías con intervención del numerario. Haciendo esto, he omitido la circunstancia de que las mercancías son *productos*, resultantes de la combinación de factores productivos tales como tierra, hombres y bienes de capital. Ha llegado el momento de tener en cuenta esto y de plantear, tras el problema de la determinación matemática del precio de los productos, el de la determinación matemática del precio de los servicios productivos. La solución del problema del intercambio nos conduce a la formulación científica de la *ley de la oferta y de la demanda*. La solución del problema de la producción nos conducirá a la formulación científica de la *ley del coste de producción o del precio de coste*. De esta forma no habré hecho otra cosa que reencontrar las dos grandes leyes de la economía política; pero en lugar de presentarlas como si estuvieran en conflicto y fuesen mutuamente contradictorias desde el punto de vista de la determinación de los precios, les asignaré a cada una su propio papel, basando en la primera la determinación del precio de los productos y en la segunda la determinación del precio de los servicios productivos. Es cierto como los economistas han reconocido, y como tampoco a mí se me ha escapado completamente, que bajo ciertas condiciones normales e ideales, el precio de venta de las mercancías es igual a su costo de producción. (...). Queda por saber...si como se dice son los precios de los servicios productivos los que determina el precio de los productos o si no será más bien que el precio de los productos determinado, como hemos visto, en virtud de la ley de la oferta y de la demanda, es el que determina el precio de los servicios productivos en virtud de la ley del costo de producción o del precio de costo.” (Walras, [1874]1987: 367-368, resaltado del original).

3.6.b. El equilibrio simultáneo: identidad de contenido entre la “teoría del intercambio” y la “teoría de la producción”

De igual forma (y por idénticas razones) que lo hizo en el caso del intercambio, Walras comenzará el análisis de la determinación de los precios de los servicios productivos con la representación del “típico” funcionamiento de mercado, con el agregado del numerario, cuya introducción ya analizamos, para luego sumergirse en el contenido de la competencia y retornar luego al “mundo real”, mostrando que lo que aquí se resuelve con los *tatonnements* es lo mismo que lo que se resuelve científicamente.

⁸³ Los manuales de economía usufructúan al máximo la distinción entre estos mercados, tal que pueden presentar la “teoría del consumidor” y la “teoría del productor” como cuestiones en principio independientes entre sí, que luego se relacionan en tanto demanda y oferta de bienes, respectivamente. La unidad de la producción social planteada por Walras recién se establecerá en los manuales cuando se avanza sobre el “mercado de factores”, momento en el cual recién se puede visualizar que la “restricción presupuestaria” de la teoría del consumidor viene dada por lo que este “consumidor” haga con su “bien de capital”, que, como veremos luego, en rigor es una decisión en simultáneo con la demanda general de bienes. En cualquier caso, lo que interesa destacar es que aquello que en los manuales aparece como la asignación eficiente de los recursos a partir de la teoría del productor y del consumidor “por separado”, es una cuestión que tiene, de arranque mismo, su unidad.

Antes de ello, el autor reconoce dos complicaciones que este *tatonnement* tiene en el marco de la especificidad de la producción en relación al intercambio. En primer lugar, mientras que en este caso si los precios voceados no eran los de equilibrio bastaba con vocear otros precios, al considerarlas como productos la cuestión es diferente: si los precios no son los de equilibrio, implica que deben producirse cantidades diferentes de los bienes. Para enfrentar esta cuestión, Walras introduce los “vales”: las cantidades de productos y de servicios se representan primero, mediante vales o bonos, tal que la combinación de los servicios, la obtención de los bienes y su posterior intercambio se llevan a cabo una vez alcanzado el equilibrio a través de sus “representantes”. En segundo lugar, y por la misma razón de que los bienes no están dados, entre el establecimiento del equilibrio y el intercambio final debe mediar un determinado plazo, propio de la producción. Walras enfrenta esta cuestión suponiendo que la producción es inmediata⁸⁴.

“Se trata de establecer ab ovo el equilibrio de la producción, de igual forma a como habíamos establecido el del intercambio, es decir, suponiendo unos datos cualesquiera del problema, pero invariables durante un cierto período de tiempo, excepto cuando más adelantes supongamos que estos datos cambian para analizar los efectos de sus variaciones. Sin embargo, el proceso de *tatonnement* en la producción presenta una complicación que no existía en el caso del intercambio.

En el intercambio [las cantidades totales existentes de] las mercancías no experimentan modificación. Cuando se vocea un precio y la demanda y oferta efectivas correspondientes a dicho precio no son iguales, se vocea otro precio al que corresponden otra demanda y otra oferta efectivas. En la producción, existe transformación de servicios productivos en productos. Al vocearse determinados precios de los servicios y fabricarse determinadas cantidades de productos, si estos precios y estas cantidades no son precios y cantidades de equilibrio, será necesario no sólo vocear otros precios, sino también fabricar distintas cantidades de productos. Para formular un *tatonnement* riguroso en la producción, tal y como hicimos para el intercambio, teniendo en cuenta esta circunstancia, no hay más que suponer que los empresarios representan por medio de vales las sucesivas cantidades de productos que primero determinan al azar y después aumenta o disminuyen respectivamente según que el precio de venta exceda al costo de producción o viceversa hasta que se igualen ambos; y que los terratenientes, trabajadores y capitalistas representan de igual forma mediante vales las sucesivas cantidades de servicios que primero determinan al azar y después aumentan o disminuyen respectivamente según que la demanda exceda la oferta o al revés hasta que se igualen ambas.

Pero existe una segunda complicación. Una vez establecido el equilibrio, en principio el intercambio puede realizarse inmediatamente. La producción exige un cierto plazo, Resolveremos esta segunda dificultad haciendo pura y simplemente abstracción de dicho plazo...

Por tanto, el equilibrio de la producción se establecerá en primer lugar en principio. Se establecerá después efectivamente por medio de la entrega recíproca de los servicios a obtener y los productos a fabricar a lo largo de un cierto período de tiempo, durante el cual los datos del problema no cambian” (Walras, [1900]1987: 405-406, resaltado del original).

Aclarada tal especificidad, el rol clave en los *tatonnements* de la producción lo cumple el empresario: su objetivo es vender productos más caros de lo que pagó por el uso de los servicios de

⁸⁴ En el mismo sentido que lo planteamos en el apéndice al presente capítulo (Capítulo 14. 3), consideramos que estos “supuestos” que introduce Walras no afectan a la esencia de su planteo. Vale destacar en este punto que Walras es plenamente consciente de la ficción que implican los “vales”: “En la teoría de la producción no he presentado los *tatonnements* que preceden al establecimiento del equilibrio tal y como ocurren en el mundo real, y en vez de ello he supuesto que se realizaban por medio de vales, manteniendo esta ficción a lo largo del todo el trabajo” (Walras, [1874]1987: 123).

los bienes de capital; así, su producción se dirigirá a las ramas en las cuales puede obtener este diferencial, y saldrá de aquellas en las cuales tal diferencia resulta negativa (es decir, pérdida). A partir de ello queda establecido el equilibrio simultáneo; es decir, en los correspondientes *tatonnements* deben encontrarse los precios que iguallen oferta y demanda de servicios productivos y de productos. De no ser así, la intermediación del empresario, demandando servicios productivos para incrementar la producción de aquellos bienes en donde su precio sea mayor al costo, y la inversa en la situación opuesta, logrará tal situación. En consecuencia, el empresario tendrá, en el equilibrio, un beneficio igual a cero (si esto no ocurre habrá movimientos de empresarios entre ramas), o, lo que es lo mismo decir, en el equilibrio el precio de costo (que incluye exactamente el pago a cada bien de capital por su servicio) es idéntico al precio de venta⁸⁵.

“El estado de equilibrio de la producción, que exige implícitamente el equilibrio del intercambio, puede ahora definirse con facilidad. En primer lugar, es un estado en que la oferta y la demanda efectivas de los servicios productivos son iguales, y en el que existe un precio corriente estacionario en el mercado de esos servicios. Además, es un estado en que la oferta y la demanda efectivas de productos son iguales, y en el que existe un precio corriente estacionario en el mercado de dichos productos. Por último, es un estado en que el precio de venta de los productos es igual al costo de los servicios productivos utilizados en su fabricación. Las dos primeras condiciones se refieren al equilibrio del intercambio; la tercera al equilibrio de la producción.

El estado de equilibrio en la producción es, como el estado de equilibrio del intercambio, en estado idea y no real. Nunca se llega a la igualdad absoluta entre el precio de venta de los productos y el costo de los servicios utilizados en su fabricación, ni tampoco a la igualdad absoluta entre las ofertas y demandas efectivas de servicios productivos o de productos. Pero es el estado normal, en el sentido de ser el estado hacia el que tienden las cosas por sí mismas bajo el régimen de libre competencia en el intercambio y la producción. Bajo este régimen, en efecto, si, en ciertas empresas, el precio de venta del producto es superior al costo de los servicios productivos utilizados en su fabricación, se obtendrá un beneficio, los empresarios afluirán hacia esa rama de la producción o expandirán su producción, lo que aumentará la cantidad del producto (en el mercado), hará bajar el precio y reducirá la diferencia entre éste y el costo; y si, en ciertas empresas, el costo de los servicios productivos es superior al precio de venta, se sufrirá una pérdida, los empresarios abandonarán esa rama de la producción restringirán su producción, lo que disminuirá la cantidad del producto (en el mercado), hará subir el precio y reducirá la diferencia entre éste y el costo. (Walras, [1874]1987: 384-385, resaltado del original).

“Destaquemos, por último, que en el estado de equilibrio del intercambio y la producción, se puede...hacer abstracción, si no del numerario, al menos del dinero siempre que los terratenientes, trabajadores y capitalistas reciban, y los empresarios entreguen, una cierta cantidad de productos en forma de rentas de la tierra, salarios e intereses, a cambio de una cierta cantidad de servicios productivos en forma de servicios de la tierra, trabajo y servicios de capital. Se puede también, en este estado, hacer abstracción de la intervención de los empresarios y considerar no tan sólo que los servicios productivos se cambian por productos y los productos por servicios productivos, sino incluso que los servicios

⁸⁵ Así las cosas, la figura del empresario (sea o no una persona diferente al propietario de uno o varios bienes de capital) obtiene beneficio o pérdida sólo en situaciones de desequilibrio, y su esencia pareciera ser justamente “sacar provecho” de esas situaciones, más allá de que con su acción lo que haga justamente es restablecer el equilibrio. Al respecto podría plantearse que el empresario debiera cobrar una retribución por el servicio que presta (el alquiler de los factores), como si fuera un factor más de la producción. Si bien esta posible objeción tiene su sentido, a nuestro juicio el autor no la considera porque en el fondo el empresario no es más que un intermediario que no hace a la esencia del problema en cuestión: el intercambio entre servicios productivos y productos o, más aún, entre servicios productivos.

productivos se cambian a fin de cuentas directamente entre sí [[sin el paso intermedio por los productos]].

Por tanto, en el estado de equilibrio de la producción, los empresarios no obtienen ni beneficio ni pérdida. Sobreviven en tal caso no por ser empresarios, sino por ser terratenientes, trabajadores o capitalistas en sus propias empresas o en otras" (Walras, [1874]1987: 385-386)

Ahora bien, ¿qué es lo que efectivamente se resuelve con la "teoría de la producción"? En el marco de la teoría del intercambio observábamos que el núcleo del problema de la determinación de sus relaciones de cambio consistía en que la dotación inicial que cada individuo tenía le reportaba cierta utilidad, la cual podía ser aumentada (al punto de obtener el máximo de satisfacción posible) a través del intercambio, sobre la base de la utilidad marginal decreciente de los bienes. Nada cambia sustancialmente cuando incorporamos el ámbito de la producción. Los individuos ya no tienen originalmente bienes, en tanto deben ser producidos, sino que tienen cantidades dadas de bienes de capital. Estos bienes de capital le reportan al individuo una utilidad directa, la cual también es decreciente a mayor consumo. Así las cosas, con el objetivo de obtener la máxima satisfacción de utilidad, el individuo "agrega" a la ecuación de utilidad de los distintos bienes la correspondiente al servicio que posee, de modo que lo ofrecerá hasta el punto en el cual la proporción entre la *rareté* que le brinda el servicio y las *raretés* de cada uno de los bienes que puede consumir a partir de la renta que obtiene por vender parte de su servicio sean proporcionales a sus valores de cambio. Antes de continuar, vale la pena detenerse un instante en qué es lo que entiende Walras por el hecho de que los servicios de los bienes de capital brindan una utilidad directa para quienes lo poseen. Más que nunca, las palabras de Walras hablan por sí solas:

"...las tierras sobreviven al primer uso que se hace de ellas, y la sucesión de usos que se hace de las mismas, constituye su renta. El placer del paseo y de la vista constituyen la renta del parque y del jardín; la fertilidad del suelo es la renta que proviene de la tierra; la situación ofrecida a las construcciones es la renta de los solares; la facilidad ofrecida a la circulación es la renta de la calle y de la carretera. (...)

Clasificaremos en la segunda categoría a las personas: aquellas que no hacen otra cosa que viajar y divertirse; las que se encuentran al servicio de otras personas: cocheros, cocineros, criados y doncellas; los funcionarios públicos al servicio del Estado tales como los administradores, jueces, militares; obreros y obreras de la agricultura, de la industria y del comercio; los hombres dedicados al ejercicio de las profesiones liberales tales como los abogados, médicos, artistas. Todas estas personas son capitales. El ocioso que ha perdido el tiempo hoy, lo perderá mañana; el herrero que acaba de terminar su jornada, cumplirá muchas otras; el abogado que abandona la audiencia, volverá a litigar de nuevo. Por tanto, las personas subsisten al primer servicio que prestan, y la serie de servicios que prestan constituyen sus rentas. El placer que deleita el ocioso, la tarea realizada por el artesano, el alegato pronunciado por el abogado, son las rentas de estas personas. (...)

Clasificaremos dentro de la tercera categoría todos los activos restantes, que son los activos de capital que no son tierras ni personas: viviendas tanto en la ciudad como en el campo, y edificios públicos; oficinas, fábricas, talleres, tiendas y construcciones de todo tipo, téngase presente, excluyendo los solares en que se asienta; árboles y plantas de todo tipo; animales, muebles, vestidos, cuadros, estatuas, carruajes, joyas; máquinas, instrumentos, herramientas. Consideraremos todas estas cosas no como rentas, sino como capitales productores de rentas. La casa que me proporciona abrigo, puede hacerlo aún durante largo tiempo; mis cuadros y joyas se encuentran siempre a mi disposición; la locomotora y los vagones que han traído hoy a viajeros y mercancías de la ciudad vecina, conducirán mañana a esta ciudad a otros viajeros y otras mercancías por la misma vía férrea. Por otra parte, el abrigo prestado por la vivienda, el ornato y las galas de los cuadros y joyas; el transporte

realizado por la locomotora y los vagones, son las rentas des estos capitales.” (Walras, [1874]1987: 371-373).

Con estos elementos, estamos en condiciones de plantear el contenido de la unidad de los dos mercados en cuestión. Los individuos poseen bienes de capital (tierra, capacidades personales y bienes de capital propiamente dichos) en una cantidad dada que prestan servicios, parte de los cuales son ofrecidos a la producción a los fines de intercambiarlos por los bienes producidos, a partir del cobro del alquiler de los bienes de capital (renta, salario y carga por intereses, respectivamente). El empresario es la figura que “conecta” ambos mercados (el de servicios productivos y el de bienes), en tanto es quien se encarga de combinar los factores. En la competencia, los distintos empresarios se moverán entre ramas buscando producir en aquellas en las cuales el precio de costo sea inferior al de venta, movimiento que se traduce en la igualdad entre ambos precios y, por tanto, en un beneficio cero. Así, todo lo que se encuentra detrás de este proceso es la búsqueda (y el alcance) de la máxima satisfacción de necesidades por parte de los individuos, que demandarán bienes y servicios (incluyendo los que les brindan sus propios bienes de capital) sobre la base de la igualación de la proporción entre las *raretés* y las relaciones de cambio de los mismos. Es así como se alcanza la mejor asignación de los recursos dados en cantidades determinadas para la satisfacción de necesidades ilimitadas (es decir, se alcanza el mejor resultado posible: la maximización de la utilidad dada la limitación que impone la escasez). Queda resuelto, consecuentemente, el “problema de la direccionalidad”: el precio (relativo, claro está) de los bienes está determinado por la valoración relativa que en conjunto los individuos realizan de los bienes que pueden obtener y los servicios que le brindan sus capitales en función de sus *raretés*. Están determinados, por tanto, por la demanda de bienes y servicios, claro que dada la cantidad de servicios de capitales disponibles.

“No existe valor alguno de los costos de producción que, una vez fijado, determine a su vez el precio de venta de los productos. El precio de venta de los productos se determina en el mercado de productos en razón de su utilidad y de su cantidad; no hay otras condiciones que considerar, porque estas dos son necesarias y suficientes. Poco importa que haya costado producir estos productos más o menos que su precio de venta. Si han costado más, tanto peor para los empresarios, es una pérdida que han de soportar; si han costado menos, tanto mejor para ellos, es un beneficio que obtienen. Bien lejos de ser el coste de los servicios productivos el que determina el precio de los productos, son más bien los precios de venta los que determinan los costos de producción. En efecto, el precio de los servicios productivos se establece, en el mercado de dichos servicios, en razón de la oferta realizada por los terratenientes, trabajadores y capitalistas y de la demanda realizada por los empresarios. Y esta demanda, ¿de qué depende? Precisamente del precio de los productos. Para aquellos productos que hayan costado más que el precio de venta, la demanda de servicios productivos de los empresarios se reducirá, y los precios de éstos bajarán. Para aquellos productos que hayan costado menos, la demanda de los empresarios crecerá y los precios de los servicios productivos aumentarán. Esta es la forma en que se encadenan los fenómenos, y es erróneo concebirla de otra manera” (Walras, [1874]1987: 643-644).

A partir de lo anterior puede entenderse por qué la cuestión de la productividad marginal aparece en Walras en la última sección de su libro, de un modo, si se nos permite, marginal (Lección 36). Según sus palabras: “He preferido no introducir la teoría de la productividad marginal en mi teoría del equilibrio económico, ya suficientemente complicada por sí misma, por temor a que resulta demasiado difícil de asimilar en su conjunto” (Walras, [1874]1987: 626). A nuestro juicio, si bien la teoría de la productividad

marginal juega un papel importante en el planteo marginalista, Walras “se permite” no tratarla en la Teoría de la producción porque tal papel está subsumido por la lógica más general que Walras desarrolla; en particular, se encuentra incluida en el comportamiento ya reseñado del empresario. En una síntesis muy apretada, puede decirse que el empresario tiene una función de producción que muestra la relación entre servicios productivos y producto final, en la cual la adición de cantidades infinitesimalmente pequeñas de un servicio productivo produce incrementos cada vez más pequeños del producto total (modernamente, la ley de rendimientos marginales decrecientes). Así, el empresario buscará la mejor combinación posible de servicios, es decir, buscará producir al menor costo posible, para obtener un beneficio (el cual, sabemos, se le escurrirá tarde o temprano en la competencia con otros empresarios). En tal punto, el precio (relativo) de los servicios tiene que ser igual a su productividad marginal; caso contrario, al empresario le convendrá sustituir factores.

De este modo, la teoría de la productividad marginal constituye una *“teoría fundamental en economía política pura, porque...muestra la razón subyacente tras la demanda de servicios y la oferta de productos por parte de los empresarios, de igual forma que la teoría de la utilidad final mostraba la razón subyacente tras la demanda de productos y la oferta de servicios por parte de los terratenientes, trabajadores y capitalistas* (Walras, [1874]1987: 625-626, resaltado del original). Pero este carácter de fundamental “se pierde” en el problema general planteado, es decir, el de individuos que ofrecen parte de sus servicios para intercambiarlos (demandar) bienes en pos de maximizar su utilidad. Evidentemente la cuestión de la función de producción y la productividad marginal es la que le impone los límites (o condiciones concretas) a este problema, pero no lo modifica en su naturaleza; es decir, como sostiene Walras, explicará la relación entre oferta de bienes y demanda de servicios productivos, pero dado este determinante los individuos intercambiarán bienes y servicios productivos según la proporción de sus *raretés*, obteniendo su máxima satisfacción posible⁸⁶.

φ

En el presente capítulo, a partir de la obra de León Walras, intentamos desentrañar lo máximo posible cuál es para la escuela marginalista la especificidad de la riqueza cuando la producción social se organiza bajo la forma capitalista. Aunque incompleto, creemos que esta mirada se ajusta en buena medida al resto de los autores marginalistas y, por tanto, al *mainstream* actual. La pregunta principal que nos guió fue cómo Walras llega a plantear el problema de la Economía Política Pura, esto es, bajo qué condiciones resulta que el valor de cambio de los bienes es un fenómeno natural de éstos,

⁸⁶ Afirmamos antes que los manuales de estudio plantean el problema de la determinación del precio a partir de la “teoría del consumidor” y la “teoría del productor”. En rigor, el planteo luego se completa a partir del “mercado de factores”, que tiene justamente la función de enlazar a las dos teorías, a partir de considerar al consumo de los “bienes de capital” (típicamente, el ocio) como parte de la canasta de consumo del individuo. Así las cosas, este maximizará su satisfacción en el punto en el cual el cociente entre la utilidad marginal de la última unidad consumida de bienes y de ocio iguale al precio relativo del mercado, salario -costo de oportunidad del ocio- y precio de la canasta de consumo, esto es, el salario real.

determinado cuantitativamente por su escasez relativa. Esta pregunta puede responderse claramente abordando una obra de este estilo, y no a partir de los manuales de estudio, donde tales condiciones no se ponen directamente de manifiesto, y los resultados a los que se arriba no tienen más fundamento que su (aparente) carácter de evidentes.

En función de lo desarrollado a lo largo del trabajo, a nuestro juicio la verdadera base sobre la cual se sustenta todo el planteo del marginalismo es el particionar arbitrariamente la unidad de la producción social. A partir del concepto de escasez, se derivan tres consecuencias sobre los elementos componentes de la riqueza social, apropiación, la cambiabilidad y la reproducción de los bienes, delimitando el problema de la ciencia a la cuestión del valor de cambio. Gracias a tal disección, se puede responder la pregunta en torno al origen de su existencia como independiente de la forma específica que tenga la división social del trabajo, es decir, como una propiedad natural de los bienes, y la pregunta respecto a su determinación cuantitativa partiendo de una cantidad dada de bienes (es decir, considerándolos como no-productos del trabajo). La consideración de la "teoría de la producción" extiende el problema "un paso atrás", en tanto la escasez se traslada a los servicios que prestan los factores productivos, cuya retribución por la participación en el proceso productivo estará determinada por su productividad marginal, en el marco de la búsqueda por parte del empresario de su máximo beneficio, atento a la limitación impuesta por la función de producción, caracterizada por los rendimientos marginales decrecientes de los factores.

Debe quedar en claro que no se trata de una abstracción como tal, en el sentido de que se analiza una determinada cuestión haciendo abstracción de otra, para luego incorporarla al análisis; es decir, no se trata de una abstracción en sentido analítico sino en una eliminación lisa y llana de los dos problemas fundamentales de la ciencia económica: el proceso de trabajo en tanto transformación del medio para la reproducción de la vida humana, y de la forma social bajo la cual se organiza tal proceso. El camino que tenemos adelante en lo que respecta a la dilucidación de la especificidad que tiene en la sociedad actual la riqueza social es desentendernos de la arbitraria disección que el marginalismo realiza de la unidad del proceso de producción social. Para ello, contra toda la intuición que puede llegar a portar un observador externo de la ciencia económica, debemos "avanzar" hacia atrás en el tiempo, investigando las obras de autores previos a los marginalistas.

4. ECONOMÍA POLÍTICA CLÁSICA: EL DESARROLLO DE SMITH Y RICARDO

4.1. *Introducción: de la crítica al mercantilismo de Smith al objeto de la obra*

Al comenzar el Libro Cuarto de su obra *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, Smith explicita aquel objetivo de la Economía Política que le endilgó Walras (*“La Economía Política, considerada como uno de los ramos de la ciencia del legislador o del estadista, se propone dos objetos distintos: el primero, suministrar al pueblo un abundante ingreso o subsistencia, o, hablando con más propiedad, habilitar a sus individuos y ponerles en condiciones de lograr por sí mismos ambas cosas; el segundo, proveer al Estado o República de rentas suficientes para los servicios públicos.”* -Smith, [1776]1997: 377-), marco en el cual se propone evaluar a mercantilismo (o, en sus términos, sistema comercial), en tanto uno de los sistemas de economía política (conjuntamente con el “sistema agrícola” o fisiócratas) que se propuso satisfacer tales objetivos.

A pesar de que probablemente la versión más difundida de la crítica de Smith a los mercantilistas considere que la misma se basa en que las regulaciones por éstos propuestos para lograr el ingreso de oro al país en cuestión a través del intercambio comercial atentaban contra el *laissez faire*, *laissez passer*, “el meollo de sus argumentaciones consiste frecuentemente en suponer que toda riqueza consiste en la plata y en el oro (Smith, [1776]1997: 396), idea que Smith no tendrá empacho de calificarla primero de popular (Smith, [1776]1997: 378) y, luego, de vulgar (Smith, [1776]1997: 396). Según el autor, la idea encuentra su fuente en la función del dinero como instrumento de comercio (medio de cambio), en virtud de la cual “podemos adquirir... cuanto necesitamos, con más facilidad que por medicación de cualquier otra mercancía. El gran negocio de siempre consiste en ganar dinero. Una vez conseguido éste, cesan las dificultades para emprender otras adquisiciones sucesivas” (Smith, [1776]1997: 378)⁸⁷. Sin embargo, “[t]odas las cosas pueden servir para otros muchos usos que el de comprar dinero; en cambio, el dinero no tiene otro uso que el de comprar cosas. Por consiguiente, el dinero va siempre en busca de las mercaderías, pero las mercaderías no siempre van en busca del dinero. El individuo no siempre compra para volver a vender, sino muchas veces para usar y consumir, pero quien vende habitualmente, siempre lo hace para volver a comprar. (...) En definitiva, no se desea el dinero por el dinero mismo, sino por lo que con él se puede comprar” (Smith, [1776]1997: 386-387).

Así las cosas, hasta aquí para Smith la riqueza de una nación está determinada por la cantidad de bienes que la misma dispone, que permitan la satisfacción de necesidades. Ahora bien, ¿de qué depende “la riqueza de las naciones”? Como el propio título de la obra lo indica, y a pesar del antojo de Walras, ésta será, al menos en principio, la pregunta que buscará responder Smith. Pero no sólo las “causas” de la riqueza, esto es, no sólo qué es lo que hace que una nación tenga más o menos riqueza, sino algo, al menos en la intención de la formulación, más profundo: cuál es la naturaleza de dicha riqueza. La preocupación no es casual: Smith se enfrenta a una nueva forma de organizarse la vida de los hombres, aunque, claro está, en un grado de desarrollo incipiente visto desde la actualidad: el capitalismo o, como él la llamó, la sociedad comercial, en la cual cada integrante, dado el establecimiento de la división del trabajo, resuelve individualmente *qué, cómo y cuánto* producir pero

⁸⁷ En rigor Smith sostiene inicialmente que la idea en cuestión se deriva tanto de esta función como de la otra función del dinero: la de ser medida de valor, consecuencia de la cual “estimamos todas las demás cosas por la cantidad de dinero que podemos conseguir a cambio de ellas” (Smith, [1776]1997: 378). Sin embargo, a nuestro juicio el desarrollo posterior del autor, en el cual intenta fundamentar su crítica a la noción de riqueza en cuestión, se basa pura y exclusivamente en la función del dinero en tanto medio de cambio.

que, a la vez, requiere de la “cooperación y asistencia” de muchos otros. Smith tiene que explicar no sólo cómo funciona la producción social, punto de partida del marginalismo –al proponerse explicar la “determinación de los precios”–, sino cuál es la naturaleza de esta sociedad, cuáles son sus fundamentos⁸⁸.

Cierto es que Smith, en la mayor de las circunstancias, considerará a la sociedad comercial como la forma más acabada de organización social a la que puede aspirar al hombre. Cierto es que, como iremos descubriendo, naturalizará no pocos rasgos de la sociedad capitalista, atribuyéndoles un origen en la naturaleza del hombre y no en las relaciones sociales que el mismo establece en esta sociedad particular. Pero tal es el contexto en el cual lo realiza. En su caso, la consideración del mismo es fundamental en tanto establecen los límites y potencialidades de sus hallazgos. Es por ello que sólo en el sentido de que es quien primero planteó la necesidad de desarrollar los fundamentos de una nueva sociedad que nacía y debía ser explicada es que podemos considerar a Smith el “padre de la Economía” y no, como pretende Blaug, como el “fundador” del “programa de investigación” marginalista. Puesto en estos términos, como afirmábamos en el segundo capítulo, el autor es el “fundador” no sólo de este “programa de investigación” sino también el de la economía política clásica. Todo depende de qué polo de las nociones contradictorias que presenta Smith se considere⁸⁹

“El objeto de esos cuatro primeros libros consiste en explicar en qué consiste el ingreso regular del conjunto de los moradores de un país o cuál ha sido la naturaleza de aquellos fondos que han venido a satisfacer su consumo anual en diferentes épocas y naciones.” (Smith, [1776]1997: 6).

“Tan pronto como se hubo establecido la división del trabajo sólo una pequeña parte de las necesidades de cada hombre se pudo satisfacer con el producto de su propia labor. El hombre subviene a la mayor parte de sus necesidades cambiando el remanente del producto de su esfuerzo, en exceso de lo que consume, por otras proporciones del producto ajeno, que él necesita. El hombre vive así, gracias al cambio, convirtiéndose, en cierto modo, en mercader, y la sociedad misma prospera hasta ser lo que realmente es, una sociedad comercial” (Smith, [1776]1997: 24).

“[Cada integrante de la sociedad, DK]...necesita a cada instante la cooperación y asistencia de la multitud, en tanto que su vida entera apenas le basta para conquistar la amistad de contadas personas (Smith, [1776]1997: 16-17) [pues, DK] si nos detenemos, repito a examinar todas estas cosas y a considerar la variedad de trabajos que se emplean en cualquier a de ellos, entonces nos daremos cuenta de que sin la asistencia y cooperación de millares de seres humanos, la persona más humilde en un país civilizado no podría disponer de

⁸⁸ Starosta (2000) analiza conjuntamente la *Riqueza de las Naciones* conjuntamente con la otra obra cumbre de Smith, “Teoría de los Sentimientos Morales”, bajo la hipótesis de que el proyecto intelectual de Smith fue indagar las posibilidades de existencia y desarrollo de esta nueva sociedad, esto es, cuál es su viabilidad.

⁸⁹ Al respecto, Kicillof señala “Pocos autores de teoría económica gozan de tanto renombre como Smith. Más aun, lo cierto es que prácticamente el espectro completo de las escuelas de pensamiento económico –del liberalismo al marxismo– reconocen en Smith a uno de los fundadores (cuando no el fundador) de la economía moderna. Ahora bien, esta cualidad, en apariencia puramente halagadora, encierra también un misterio: resulta hasta cierto punto sospechoso que escuelas que no comparten ni uno solo de sus principios insistan en señalar al mismo autor como punto de referencia. La clave para comprender esta unánime valoración positiva debe buscarse, precisamente, según creemos, en las numerosas contradicciones que, como se mostrará, pueblan las páginas de La riqueza. (...) La riqueza se transforma entonces en un verdadero yacimiento de teorías económicas, convirtiéndose a la vez en el punto de partida de muchas de las polémicas posteriores. Alcanza así un indudable valor histórico y, fundamentalmente, una incuestionable relevancia teórica” (Kicillof, 2010: 25, resaltado del original).

aquellas cosas que se consideran las más indispensables y necesarias” (Smith, [1776]1997: 15).

4.2. *El trabajo (y no “el trabajo y el capital”) como fuente de riqueza*

Si la riqueza no es el dinero sino el volumen de las cosas “necesarias y convenientes para la vida”, y si el objetivo es dar cuenta de la “naturaleza de la riqueza de las naciones”, el punto de partida no puede ser otro que el de la fuente de aquellas. Y, de hecho, por allí comienza Smith: la fuente de la riqueza no es el comercio, ni el trabajo aplicado exclusivamente a la tierra, ni los “factores de la producción” marginalistas, sino el trabajo del total de la sociedad.

De esta forma, la sociedad será más rica cuanto mayor sea la proporción de habitantes que se dediquen a trabajo pero, sobre todas las cosas, por la (dicho modernamente) capacidad productiva o productividad del trabajo, la cual depende, a su vez, de la división del trabajo, toda vez que la misma conlleva una mayor pericia del trabajador –en tanto se concentra en una actividad más simple⁹⁰-, el ahorro de tiempo –al dejar de tener que pasar de una actividad a otra- y, finalmente, la invención de maquinarias, que facilitan el trabajo⁹¹. A pesar del carácter absolutamente difundido de la argumentación anterior (al punto que Smith está asociado fundamentalmente a dos conceptos: la “mano invisible” y la “división del trabajo”), a nuestro juicio hay una idea allí planteada que ha sido sistemáticamente pasada por alto, incluso por el mismo autor algunos capítulos más adelante en su libro⁹². Sin embargo, tal como lo plantea Smith se abre la posibilidad de pensar la cuestión de un modo diferente: la maquinaria potencia las facultades productivas del trabajo, esto es, hace que con igual despliegue de trabajo actual se obtengan una mayor cantidad de valores de uso. Más específicamente,

⁹⁰Este aspecto positivo de la división del trabajo tendrá para Smith una contracara absolutamente negativa, a la que refiere ya hacia fines de su obra, en el Libro Quinto: *“Ahora bien, la inteligencia de la mayoría de las personas se conforma necesariamente a través de sus actividades habituales. Un hombre que dedica toda su vida a ejecutar unas pocas operaciones sencillas, cuyos efectos son quizás siempre o casi siempre los mismos, no tiene ocasión de ejercitar su inteligencia o movilizar su inventiva para eludir dificultades que nunca enfrenta. Por ello pierde naturalmente el hábito de ejercitarlas y en general se vuelve tan estúpido e ignorante como pueda volverse una criatura humana. La torpeza de su mente lo torna no sólo incapaz de disfrutar o soportar una fracción de cualquier conversación racional, sino también de abrigar cualquier sentimiento generoso, noble o tierno, y en consecuencia de formarse un criterio justo incluso sobre muchos de los deberes normales de la vida privada. No puede emitir juicio alguno acerca de los grandes intereses de su país; y salvo que se tomen medidas muy concretas para evitarlo, es igualmente incapaz de defender a su país en la guerra. La uniformidad de su vida estacionaria naturalmente corrompe el coraje de su espíritu, y le hace aborrecer la irregular, incierta y aventurera vida de un soldado. Llega incluso a corromper la actividad de su cuerpo y lo convierte en incapaz de ejercer su fortaleza con vigor y perseverancia en ningún trabajo diferente del habitual. De esta forma, parece que su destreza en su propio oficio es adquirida a expensas de sus virtudes intelectuales, sociales y marciales. Y en cualquier sociedad desarrollada y civilizada este es el cuadro en que los trabajadores pobres, es decir, la gran masa del pueblo, deben necesariamente caer, salvo que se tomen medidas para evitarlo”* (Smith, [1776]1997: 717-718)

⁹¹ Como parte de la explicación, el autor recurre al famoso ejemplo de la fábrica de alfileres, presentando conceptualmente y fundamentando estadísticamente cómo el particionamiento del proceso entero de la fabricación de un alfiler en una determinada cantidad de operaciones parciales llevadas a cabo por personas diferentes aumenta, en un tiempo dado y con idéntica cantidad de trabajadores, la cantidad total de alfileres que se obtienen. En realidad, Smith se propone explicar cómo la división del trabajo en términos del conjunto del país incrementan la capacidad productiva del trabajo, pero encuentra más sencillo hacerlo a partir de tomar el ejemplo de una producción particular (*“Los efectos de la división del trabajo en los negocios generales de la sociedad se entenderán más fácilmente considerando la manera como opera en algunas manufacturas”*, -Smith, [1776]1997: 7). Esta igualación propuesta por Smith ha merecido, y merece, ser tratada con sumo cuidado. Volveremos sobre ella más adelante en el presente capítulo, así como también en el Capítulo 5.

⁹² A los manuales de fundamentos de economía ni se les presenta el conflicto. Su punto de partida es, como vimos en el primer capítulo de nuestra investigación, la producción de bienes y la necesaria combinación, para tal fin, de los factores productivos. Donde la cuestión aparece en todo su esplendor es en los manuales de economía internacional. Nos ocupamos de este aspecto en Apéndice al presente capítulo (Capítulo 14.4).

en el planteo original de Smith la maquinaria no tiene una productividad (“productividad del capital”), al lado de las facultades productivas del trabajo (“productividad del trabajo”), sino que permite que éstas se potencien, se multipliquen. Así, la maquinaria, en tanto instrumento en el cual se condensa trabajo humano pretérito, potencia la capacidad de transformación del medio por parte del hombre. En otros términos, un determinado proceso productivo, en lugar de tener como objetivo la obtención de un valor de uso que satisfaga directamente una necesidad, se plasma en un instrumento, una maquinaria, que luego, en otro posterior, permitirá la obtención de riqueza multiplicada.

De esta forma, cuando se afirma que el trabajo es la fuente de la riqueza, no se está haciendo referencia, ni mucho menos, a la existencia de un único “factor productivo”, sino que se está observando la unidad del proceso de transformación del medio. La mirada del manual, que original la mencionada crítica a la “teoría del valor”, tiene su origen en el planteo de Walras. Y Walras, como trabajamos en el capítulo anterior, abstrae el proceso de producción del ámbito de la Economía Política Pura.

“El trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume el país. Dicho fondo se integra siempre o con el producto inmediato del trabajo, o con lo que mediante dicho producto se compra de otras naciones.

De acuerdo con ello, como este producto o lo que con él se adquiere, guarda una proporción mayor o menor con el número de quienes lo consumen, la nación estará mejor o peor surtida de las cosas necesarias y convenientes apetecidas.

Ahora bien, esta proporción se regula en toda nación por dos circunstancias diferentes: la primera por la aptitud, destreza y sensatez con que generalmente se ejercita el trabajo, y la segunda, por la proporción entre el número de los empleados en una labor útil y aquellos que no lo están. Sea cual fuere el clima o la extensión del territorio de una nación, la abundancia o la escasez de su abastecimiento anual depende, en cada situación particular, de aquellas dos circunstancias.

La abundancia o escasez de esa provisión depende más, al parecer, de la primera que de la segunda de dichas condiciones.” (Smith, [1776]1997: 3-4).

“El progreso más importante en las facultades productivas del trabajo, y gran parte de la aptitud, destreza y sensatez, con que éste se aplique o dirige, por doquier, parecen ser consecuencia de la división del trabajo.” (Smith, [1776]1997: 7).

“Este aumento considerable en la cantidad de productos que un mismo número de personas puede confeccionar, como consecuencia de la división del trabajo, procede de tres circunstancias distintas: primera, de la mayor destreza de cada obrero en particular; segunda, del ahorro de tiempo que comúnmente se pierde de pasar de una ocupación a otra, y por último, de la invención de un gran número de máquinas, que facilitan y abrevian el trabajo, capacitando a un hombre para hacer la labor de muchos (Smith, [1776]1997: 11).

4.3. *La naturalización de la producción capitalista*

A pesar de que la división social del trabajo existe en tanto el hombre en cuanto tal es un ser social, Smith procura dar cuenta de su origen: para él, la misma brota del desarrollo, lento pero

gradual, de una propensión natural del hombre, la propensión natural al cambio⁹³. Para explicar cómo, a partir de la misma, se alcanza la sociedad comercial que tiene frente a sus ojos, Smith “ficcionaliza” una sociedad de individuos aislados que, produciendo cada uno todo lo necesario para su reproducción, se dan cuenta de que si se especializan (de acuerdo a lo que luego pasó a denominarse ventajas comparativas) e intercambian, obtendrán una mayor cantidad de todos los valores de uso. Ahora bien, en contraposición a la imagen histórica que proyecta esta observación de Smith (la sociedad comercial como una lenta progresión desde una sociedad “ruda y primitiva”), y tal como lo demuestra en particular en el Libro Tercero de su obra, Smith es un gran conocedor de la historia del hombre, y es plenamente consciente que la misma no se desarrolló de tal manera. En tal contexto, si la cuestión fuera como la imagen histórica proyectada, efectivamente la sociedad actual es la consecuencia del desarrollo lento y gradual de la propensión natural al cambio. En cambio, si es lo segundo, trátase de que durante buena parte de su historia las “instituciones” de la sociedad no se adecuaban a la naturaleza humana, y cuando aquellas poco a poco fueron siendo derrumbadas, el hombre logró poder dar “rienda suelta” a su propensión natural, generándose la sociedad comercial. Sin embargo, la cuestión no afecta de suyo a lo que procuramos plantear aquí, pues en ambos casos se concibe al hombre de una manera que sólo puede tener lugar en una sociedad como la actual: que es un ser individual antes que social, y que es social porque le resulta conveniente, porque por medio de la relación social –la propensión a cambiar– puede disponer de más cosas “necesarias y aptas para la vida”⁹⁴.

Así las cosas, queda naturalizada la forma social específica que la división del trabajo toma en la “sociedad comercial”: como la división del trabajo es consecuencia de la propensión a cambiar, siempre que haya división del trabajo los bienes se intercambian. Smith, preso de la extensión que en la sociedad comercial adopta la división del trabajo, no logra distinguir entre su faceta *técnica* (aquella

⁹³ No está de más remarcar que Smith pretende demostrar la existencia de tal propensión contraponiendo al hombre con los animales, afirmando que la misma “[e]s común a todos los hombres y no se encuentra en otras especies de animales, que desconocen este a y otra clase de avenencias, [pues, DK] “[n]adie ha visto tampoco que un animal dé a entender a otro, con sus ademanes o expresiones guturales, esto es mío, o tuyo, o estoy dispuesto a cambiarlo por aquello. Cuando un animal desea obtener cualquier cosa del hombre o de un irracional no tienen otro medio de persuasión sino el halago” (Smith, [1776]1997: 16). En contraposición, el hombre “[e]n una sociedad civilizada necesita a cada instante de la cooperación y asistencia de la multitud... (...)... y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando e su favor el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide. (...) No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo” (Smith, [1776]1997). Al respecto, cabe realizar el siguiente señalamiento. En la actualidad suele afirmarse que el “individuo es egoísta por naturaleza”, sosteniendo la veracidad de tal afirmación en Smith. Pero, como bien señala Kicillof, el egoísmo, entendiéndolo por tal lo que entendía estrictamente Smith, a saber, actuar cada individuo de acuerdo a su propia conveniencia, es un resultado de la propensión natural al cambio: “Sintéticamente, para ser fieles al texto, puede decirse que el hombre es por naturaleza “cambiador” pero no es por naturaleza “egoísta”. El “egoísmo”, es decir, el hecho de actuar en arreglo a la propia conveniencia, es para Smith un resultado del intercambio y no su causa. Veamos lo que efectivamente sostiene Smith. Una vez que se ha generalizado el intercambio “natural”, la única actitud que puede adoptar el individuo es comportarse de forma egoísta, pues dado que en la sociedad las cosas necesarias para su vida (los bienes) se obtienen a través del cambio, no le queda otro camino que dedicarse a realizar aquellas actividades que le permiten obtener la máxima cuota del producto social. De esta forma, la conducta egoísta es también, en rigor, una consecuencia de la propensión natural a cambiar y de su resultado necesario –todo según Smith–, la división del trabajo. En el mundo de las mercancías cada hombre debe comportarse de forma egoísta, por estricta necesidad” (Kicillof, 2010, pgs. 44-45).

⁹⁴ Consecuentemente, la sociedad puede así ser representada por la suma de las partes y se puede explicar, por tanto, a partir de la conducta individual de sus integrantes. Smith no siempre cae en esta “metodología”, tal como observamos en los primeros párrafos de la “Introducción y Plan de obra”, en donde parte de la de la unidad social de producción (que, tal como está formulado, para Smith es la nación). El marginalismo hace culto de este método, al construir todo su andamiaje a partir de la conducta del individuo, lo cual implica asignarle determinados patrones de conducta arbitrarios.

que lleva al incremento de la capacidad productiva del trabajo) y su forma *social*. Esta naturalización de la división “comercial” del trabajo como única forma social posible de la división del trabajo trae consigo, consecuentemente, la naturalización de la existencia del atributo de la cambiabilidad de los bienes, de modo que los bienes tienen como uno de sus atributos, conjuntamente con sus propiedades materiales, el valor de cambio. A su vez, dando un paso más, como para que la división del trabajo funcione “aceitadamente”, esto es, para que la riqueza, las cosas aptas y necesarias para la vida, circulen entre los distintos fragmentos de la división del trabajo, se requiere de la existencia de un algo común por el que todos acepten cambiar sus bienes, se necesita del dinero. Queda así naturalizado, consecuentemente, el precio de los bienes⁹⁵.

“Esta división del trabajo, que tantas ventajas reporta, no es en su origen efecto de la sabiduría humana, que prevé y se propone alcanzar aquella general opulencia que de él se deriva. Es la consecuencia gradual, necesaria aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra” (Smith, [1776]1997: 16).

“Mas sin la inclinación al cambio, a la permuta y a la venta cada uno de los seres humanos hubiera tenido que procurarse por su cuenta las cosas necesarias y convenientes para la vida.” (Smith, [1776]1997: 18)

“En una tribu de cazadores o pastores un individuo, pongamos por caso, hace las flechas o los arcos con mayor presteza y habilidad que otros. Con frecuencia los cambia por ganado por caza, con sus compañeros, y encuentra, al fin, que por este procedimiento consigue una mayor cantidad de las dos cosas que si él mismo hubiera salido al cambio a su captura.” (Smith, [1776]1997: 17)

“A fin de evitar inconvenientes de esta naturaleza, todo hombre razonable, en cualquier período de la sociedad, después de establecida la división del trabajo, procuró manejar sus negocios de tal forma que en todo tiempo pudiera disponer, además de los productos de su actividad peculiar, de una cierta cantidad de cualquier otra mercancía, que a su juicio escasas personas serían capaces de rechazar a cambio de los productos de su respectivo esfuerzo.” (Smith, [1776]1997: 24)

“Es así como la moneda se convirtió en instrumento universal de comercio en todas las naciones civilizadas, y por su mediación se compran, venden y permutan toda clase de bienes.” (Smith, [1776]1997: 29).

⁹⁵ Independientemente de lo anterior, hay otro problema en el planteo de Smith: en sus propios términos no solucionó la cuestión del “origen de la división del trabajo”, sino lo llevó a un círculo vicioso. El problema salta a la vista: el razonamiento presupone aquello de lo que se quiere explicar el origen: la división del trabajo. Smith reconoce esta cuestión (“De esta suerte, la certidumbre de poder cambiar el exceso del producto de su propio trabajo, después de satisfechas sus necesidades, por la parte del producto ajeno que necesita, induce al hombre a dedicarse a una sola ocupación, cultivando y perfeccionando el talento o el ingenio que posea para cierta especie de labores” –Smith, [1776]1997: 17-18-), pero no lo lleva a cuestionar su explicación del origen de la división del trabajo, sino a establecer una relación de grado de posibilidad de despliegue de la propensión humana al cambio, al afirmar que “[a]sí como la facultad de cambiar motiva la división del trabajo, la amplitud de esta división se halla limitada por la extensión de aquella facultad o, dicho en otras palabras, por la extensión del mercado. Cuando éste es muy pequeño, nadie se anima a dedicarse por entero a una ocupación, por falta de capacidad para cambiar el sobrante del producto de su trabajo, en exceso del propio consumo, por la parte que necesita de los resultados de la labor de otros.” (Smith, [1776]1997: 20). Esta relación entre división del trabajo y extensión del mercado ha sido utilizada en el ámbito de las “teorías del comercio internacional”, aspecto que tratamos en el Apéndice al presente capítulo (Capítulo 14.4).

Así las cosas, Smith no logra dar con la especificidad histórica de la sociedad comercial o, dicho en otros términos, de por qué los bienes tienen precio. Al igual que Walras, no encuentra nada detrás del valor de cambio de los bienes que pueda tener que ver con la relación social bajo la cual la humanidad organiza su proceso de vida. Mejor dicho: al igual que Walras (y que los marginalistas en general), no hay nada específicamente social en el capitalismo. Las relaciones sociales que se establecen en la producción son, en contraposición, naturales. De esta forma, nada nos aporta Smith en relación a una de las dos “abstracciones walrasianas” que discutíamos en el capítulo previo de nuestra investigación. Pero el desarrollo de Smith, a pesar de los problemas que fue dejando sin resolver en el camino recorrido hasta aquí, y a pesar de la falta de reconocimiento de la especificidad social del capitalismo (que, como es de esperar, tendrá sus secuelas), continúa. Y el paso siguiente no es menor: “*Ahora vamos a examinar cuáles son las reglas que observan generalmente los hombres en la permuta de unos bienes por otros, o cuando los cambian en moneda. Estas reglas determinan lo que pudiéramos llamar valor relativo o de cambio de los bienes.*” (Smith, [1776]1997: 29). A partir de problemática, que es ni más ni menos que la misma que se formula Walras, encontraremos que en el “padre de la Economía” hay ideas sobre el funcionamiento de esta sociedad, aún prescindiendo de su especificidad histórica, radicalmente diferentes a la de los marginalistas.

4.4. *La medida del valor en cambio*

Antes que nada, Smith comienza destacando la diferencia entre los conceptos de valor de uso y valor de cambio y, en particular, su mutua independencia, a partir del famoso ejemplo del agua y los diamantes: “[d]ebemos advertir que la palabra valor tiene dos significados diferentes, pues a veces expresa la utilidad de un objeto particular, y, otras, la capacidad de comprar otros bienes, capacidad que se deriva de la posesión del dinero. Al primero lo podemos llamar “valor en uso”, y al segundo, “valor de cambio” (Smith, [1776]1997: 30)⁹⁶. Aclarado esto, ¿cómo se determina el “valor en cambio? Si el trabajo, proceso a partir

⁹⁶ Como un ejemplo más de presentar errónea o incompletamente el pasado para realizarse, la economía neoclásica presentará a lo anterior como “paradoja”, la cual se “resuelve” gracias a la distinción entre utilidad total y utilidad marginal: la utilidad total del agua es mayor a la de los diamantes, pero no así la utilidad marginal, dado que existe mucha agua y pocos diamantes, de modo que lo que un individuo pagaría por una unidad adicional de agua es muy poco en relación a los diamantes, porque una unidad adicional de agua agregaría muy poco a la utilidad total, mientras que lo contrario sucedería con los diamantes. Incluso más, ha afirmado que Smith no logró resolver la “paradoja” por no conocer las curvas de demanda y de oferta, al punto de que en la actualidad un estudiante novato podría resolver aquello que Smith no resolvió. Tan embotada tiene la ciencia económica la mirada en la escasez, esto es en la negación de los valores de uso como productos del trabajo humano, que no puede siquiera preguntarse por qué hay mucha agua y pocos diamantes. Es un dato: hay mucho de uno, poco de otro, distribuidos de una determinada manera, se intercambia, se fija un valor de cambio en el cual todos alcanzan su máxima satisfacción (dada la de los otros, no debemos olvidarlo), y problema resuelto. Sin embargo, no hay que esforzarse demasiado para encontrar que no hay ninguna “paradoja” a resolver, pues “[e]n toda época y circunstancia es caro lo que resulta difícil de adquirir o cuesta mucho trabajo obtener, y barato lo que se adquiere con más facilidad y menos trabajo” (Smith, [1776]1997: 34). Si tal comportamiento de la economía neoclásica no resulta creíble, no hay más que leer las palabras de Samuelson: “El estudio anterior contribuye a explicar la famosa cuestión que preocupaba a Adam Smith, cuyo libro *La riqueza de las naciones* (1776) señala el comienzo de la Economía moderna. Como es sabido, Adam Smith se preguntaba: “¿Por qué el agua, tan útil que la vida es imposible sin ella, resulta tan barata, mientras que los diamantes, que son completamente innecesarios, tienen unos precios tan elevados? Actualmente, hasta un estudiante novato puede dar una respuesta correcta a este problema: “Eso se explica, sencillamente –escribiría ese alumno en el ejercicio de examen– porque las curvas de la oferta y de la demanda de agua son tales que se cortan a un precio muy bajo, mientras que las de los diamantes son tales que su punto de intersección se halla a un precio muy elevado”. Esto no es una respuesta

del cual se transforma el medio para la obtención de valores de uso, dichos valores de uso son una materialización de trabajo; los bienes valen, consecuentemente, una determinada cantidad de trabajo, lo que a la sociedad le cuesta producirlos o, alternativamente, “[e]n toda época y circunstancia es caro lo que resulta difícil de adquirir o cuesta mucho trabajo obtener, y barato lo que se adquiere con más facilidad y menos trabajo” (Smith, [1776]1997: 34. El trabajo es, por tanto, la medida real del valor de cambio de los bienes (mientras que su precio en moneda es el precio nominal). Como señala Kicillof, este resultado “es en realidad el desarrollo y la consecuencia lógica de las ideas que Smith viene exponiendo desde el inicio de La riqueza. En efecto, primeramente afirma que el trabajo es la fuente de la riqueza social; luego muestra que el trabajo social se fragmenta en unidades independientes (se divide), lo cual fuerza a los productores a intercambiar entre sí; y, por último, deduce que las relaciones de cambio están gobernadas por las cantidades de trabajo contenidas en cada mercancía. Las mercancías pueden tomarse precisamente como el **envoltorio material** de ese trabajo socialmente dividido” (Kicillof, 2010: 78, resaltado del original).

Claro que Smith no lo planteará directamente de esta manera; en su caso la explicación no puede desarrollarse como no sea a partir de la acción individual, en tanto está preso de la apariencia según la cual la “sociedad comercial” brota de la conjunción de individuos aislados que se proponen intercambiar. Así, aunque reconoce explícitamente que se haya frente a un problema de “naturaleza en extremo abstracta” (Smith, [1776]1997: 30), no puede evitar “caer en la trampa” de que ese contenido abstracto se exprese (o aparezca) directamente como tal en la realidad más concreta. Por ello, el punto de partida de aquellas “reglas” es el de un individuo especializado que debe cambiar una parte de su producción por trabajo ajeno: su valor está dado por la cantidad de trabajo que su bien le permite adquirir, cantidad que viene determinada por la cantidad de trabajo que encierra su propio producto. Las diferencias entre los trabajos encerrados en uno y otro bien, de haberlas, se ajustan por el propio regateo de mercado. De lo anterior surgen dos conceptos diferentes de valor: lo que se denomina “trabajo incorporado” y “trabajo comandado” (Starosta, 2000; Kicillof, 2010) o, alternativa y respectivamente, el contenido de valor y la medida del valor. A esta altura del análisis, esta distinción

incorrecta, y lo que pasa es Adam Smith no pudo darla porque aún no se habían inventado en sus tiempos las curvas de la oferta y de la demanda como medios descriptivos, ni lo serían aún hasta pasados unos setenta y cinco años. Una vez que se hubiese familiarizado con la nueva jerga. El viejo Adam Smith preguntaría: “¿Y por qué la oferta y la demanda del agua se cortan a un precio tan bajo”? La respuesta ahora es bastante fácil de expresar y se compone de dos partes, la primera de las cuales consiste en que los diamantes son muy escasos y el costo de conseguir nuevas cantidades de los mismos es muy elevado, mientras que el agua es relativamente abundante y el costo de más cantidad de agua, en casi todas partes del mundo, es muy bajo. Estas afirmaciones hubieran resultado razonables incluso para los economistas clásicos de hace más de un siglo, que, probablemente, hubiesen dejado ahí la cosa, sin saber cómo reconciliar los hechos anteriores acerca del coste con el hecho, igualmente válido, de que el agua del mundo es mucho más útil que todas las existencias mundiales de diamantes. (En realidad, Adam Smith nunca resolvió completamente la paradoja. Se contentó simplemente con señalar que el valor de uso de un bien –su contribución total al bienestar económico– no es lo mismo que su valor de cambio, el total del valor en dinero o suma por el que será vendido. Pero hoy día, a las consideraciones anteriores sobre los costos añadiríamos la segunda parte de nuestra respuesta, en virtud de la cual la utilidad total del agua no determina su precio o su demanda. Sólo la utilidad relativa y el coste de la última porción de agua determinan su precio ¿Por qué? Porque la gente es libre de comprar o no comprar esa última porción. Si el agua se tasa con un precio superior a esa utilidad marginal, las últimas unidades no se venderán y el precio tendrá que bajar hasta que alcance exactamente el nivel de utilidad de la última porción. Además, como cada unidad de agua es exactamente igual a las demás y como sólo existe un precio en un mercado de competencia cada unidad deberá venderse por el precio correspondiente a la última unidad útil (...). Ya sabemos ahora que cuanto mayor cantidad hay de una mercancía menos se presenta el deseo por conseguir su última unidad, a pesar de que su utilidad total aumente a medida que obtenemos más cantidad de la mercancía que se trate; así, pues resulta obvio el bajo precio de grandes cantidades de agua, o que el aire sea realmente un bien libre y gratis a pesar de su enorme utilidad, pues las últimas unidades hacen bajar el valor del mercado de todas las demás.” (Samuelson, (1960): 434-435).

no genera ningún problema, porque no hay razón por la cual pensar que sean diferentes; ahora bien, más adelante esta distinción ocupará un papel central en el planteo del autor⁹⁷.

“Todo hombre es rico o pobre según el grado en que pueda gozar de las cosas necesarias, convenientes y gratas de la vida. Pero una vez establecida la división del trabajo, es sólo una parte muy pequeña de las mismas la que se puede procurar con esfuerzo personal. La mayor parte de ellas se conseguirán mediante el trabajo de otras personas, y será rico o pobre, de acuerdo con la cantidad de trabajo ajeno de que pueda disponer o se halla en condiciones de adquirir. En consecuencia, el valor de cualquier bien para la persona que lo posee y que no piense usarlo o consumirlo, sino cambiarlo por otros, es igual a la cantidad de trabajo que pueda adquirir o que pueda adquirir o de que pueda disponer por mediación suya. El trabajo, por consiguiente, es la medida real del valor en cambio de toda clase de bienes.

El precio real de cualquier cosa, lo que realmente le cuesta al hombre que quiere adquirirla, son las penas y fatigas que su adquisición supone. Lo que realmente vale para el que ya la ha adquirido y desea disponer de ella, o cambiarla por otros bienes, son las penas y fatigas de que lo librarán, y que podrá imponer a otros individuos. Lo que se compra con dinero o con otros bienes, se adquiere con el trabajo, lo mismo que lo que adquirimos con el esfuerzo de nuestro cuerpo. El dinero o sea otra clase de bienes nos dispensan de esa fatiga. Contienen el valor de una cierta cantidad de trabajo, que nosotros cambiamos por las cosas que suponemos encierran, en un momento determinado, la misma cantidad de trabajo.” (Smith, [1776] 1997: 31)⁹⁸.

“Con frecuencia es difícil averiguar la relación proporcional que existe entre cantidades diferentes de trabajo. El tiempo que se gasta en dos diferentes clases de tarea no siempre determina de una manera exclusiva esa proporción. Han de tomarse en cuenta los grados diversos de fatiga y de ingenio. (...) Más no es fácil hallar una medida idónea del ingenio y del esfuerzo. Es cierto, no obstante, que al cambiar las diferentes producciones de distintas clases de trabajo se suele admitir una cierta tolerancia en ambos conceptos. El ajuste, sin embargo, no responde a una medida exacta, sino al regateo y a la puja del mercado, de acuerdo con aquella grosera y elemental igualdad, que, aun no siendo exacta, es suficiente para llevar a cabo los negocios corrientes de la vida ordinaria.” (Smith, [1776]1997: pg. 32).

⁹⁷ En algunos casos, se menciona también cierta ambigüedad en el planteo de Smith respecto de si cuando afirma que el valor está asociado a la “cantidad de trabajo que se puede adquirir” se está refiriendo al trabajo vivo o al trabajo materializado en un producto. Si bien en esta cuestión está en la base de los problemas a los que luego se enfrentará Smith, desde nuestro punto de vista no corresponde mencionarla en esta instancia, sobre todo porque dichos problemas en rigor tienen como fuente la incapacidad de distinguir entre trabajo y fuerza de trabajo (o sea, entre trabajo y trabajo asalariado).

⁹⁸ Cuando analizábamos, en el segundo capítulo de nuestra investigación, el planteo de Blaug según el cual el programa de investigación de la ciencia económica constituía una continuidad desde Smith, afirmábamos que a nuestro juicio Smith era, en esos términos, “fuente” de dos programas de investigación completamente diferentes. Esta apreciación esperamos quede justificada en cierta forma implícitamente con el correr de la investigación. Ahora bien, resulta de interés que concretamente en los párrafos que acabamos de referenciar los historiadores Screpanti y Zamagni encuentran, justamente, que el mismo puede ser interpretado, coherentemente, al menos de dos formas diversas, tal como ocurrió con Ricardo, por un lado, y los marginalistas, por el otro. “Ricardo y sus seguidores, los socialistas ricardianos, así como Marx y los marxistas, han puesto el acento en la “cantidad de trabajo” con la que se han producido las mercancías y que han sido exigida por éstas. En este contexto, por trabajo se entiende “gasto de energía”, un servicio productivo que puede definirse merceológicamente y medirse con una unidad objetiva, por ejemplo horas de trabajo por hombre. (...) Una interpretación completamente distinta del anterior pasaje es la formulada por Jevons, sobre la base de las teorías propuestas por Bentham y Gossen, más tarde aceptada por todos los economistas neoclásicos. (...) Jevons insiste en el aspecto de la “fatiga y el fastidio” del trabajo. Este se define ahora como un “esfuerzo penoso del cuerpo y de la mente ejercido parcial o totalmente con la perspectiva de un bien futuro”. Se trata, evidentemente, de “un caso de utilidad negativa”. (...) Así, las teorías del valor y de la distribución que pretendan interpretar el trabajo en este sentido no podrán evitar partir de la psicología de los individuos; y se las podrá definir razonablemente como teorías subjetivistas del valor y de la distribución. No hay duda de que el pasaje de Smith se presta a ser interpretado legítimamente de ambas maneras” (Screpanti y Zamagni [1993]1997: 75).

Ahora bien, sin perjuicio de lo anterior, Smith se enfrenta con que en lo concreto *“es frecuente estimar el valor en cambio de toda mercancía por la cantidad de dinero, y no por la cantidad de otra mercancía o de trabajo que se pueda adquirir mediante ella”* (Smith, [1776]1997: 32). En este punto, una interpretación de su desarrollo, presente en Starosta (2000) y Kicillof (2010) plantea que el problema con el que se enfrenta el autor llegado a este punto es que comenzó suponiendo que los individuos conocen, al menos aproximadamente, las condiciones de producción de todos los bienes, tal que pueden suponer, de igual modo aproximado, el trabajo encerrado en las mercancías por las que intercambiará la suya. Tal sería la situación en la sociedad *“ruda y primitiva”*, pero no, claro está, en la sociedad que enfrenta Smith, la sociedad comercial, en la cual los intercambios se hacen por dinero. De allí, los autores sostienen que el camino que continúa aquí Smith está signado por la búsqueda de una mercancía que tenga la condición de que se produzca en *“todo tiempo y lugar”* con la misma cantidad de trabajo, de modo que se convierta *“en una referencia, un punto fijo, un “patrón” que serviría para medir el tiempo de trabajo de las demás, sin necesidad de comparar cada par de mercancías entre sí, sino comparando cada una exclusivamente con esta mercancía-patrón. Estableciendo la relación de cambio de cada mercancía con este patrón (la “medida invariable del valor”) se estaría en realidad, indirectamente, midiendo el tiempo de trabajo que ella contiene, lo que permitiría que en lugar de estimar el valor de todas las demás, cada poseedor de mercancías observar exclusivamente su relación con el patrón invariable”* (Kicillof, 2010: 80).

Nuestra interpretación, en este punto, es diferente. Como manifestamos previamente, creemos que Smith tiene muy en claro que la sociedad que tiene frente a sus ojos no tiene nada de *“ruda y primitiva”*, sino que recurre a ella como una cuestión *“pedagógica”* (lo cual le trae no pocos problemas), para mostrar cómo funcionaría de modo simple aquello de *“naturaleza en extremo abstracta”*. En esta línea, frente a la evidencia de que el contenido planteado no se evidencia directamente como tal en lo más inmediato de la vida económica, Smith abandona la intención de mostrar que el valor de los bienes está determinado (de alguna forma) por la cantidad de trabajo que costó su producción a partir de la acción individual de los contratantes, ya que *“[e]n un mismo tiempo y lugar, el precio real y el nominal de todas las mercancías guardan entre sí exactamente la misma proporción. Según se obtenga más o menos dinero por una mercancía en el mercado de Londres, pongamos por ejemplo, podremos disponer o comprar en el mismo lugar y tiempo más o menos trabajo. Por consiguiente, en tales circunstancias el dinero es la medida exacta del valor de cambio real de todas las mercancías”* (Smith, [1776]1997: 38). Ahora bien, seguidamente sostiene que *“[e]sto sólo es así, sin embargo, en igualdad de circunstancias de lugar y tiempo”* (Smith, [1776]1997: 38), situación la cual lo lleva a cambiar el foco del problema; la cuestión que pasa a interesar, entonces, es la existencia de una medida real del valor que permita la comparación en *“todo tiempo y lugar”* de la riqueza; en particular, de la riqueza de cada nación: *“Como el precio nominal o monetario de los bienes determina y decide finalmente si son o no razonables las compras y las ventas, y por él se regulan casi todas las transacciones de la vida común, cuando media precio, no es de extrañar que se presta más atención al precio nominal que al real. Sin embargo, en una obra de la naturaleza de la presente, puede ser muy útil comparar los diferentes valores reales de una mercancía, en distintos tiempos y lugares, o los diferentes grados de capacidad adquisitiva con respecto al trabajo de otros pueblos que con ella pudiera adquirir su dueño, en distintas ocasiones”* (Smith, [1776]1997: 38-39).

Ahora bien, más allá de estas dos posibles interpretaciones, el paso siguiente remite a la cuestión del valor del oro y la plata. Y aquí el problema con el que se enfrenta Smith es el siguiente: el mismo cambia según el rendimiento de las minas, de modo que no pueden ser una medida de otras cosas y, mucho menos, puede representar una medida de valor constante en el tiempo. Es por ello que, más allá del todo el rodeo realizado, Smith se mantendrá fiel a su idea original: el trabajo es la medida invariable del valor. Pero esta idea firme, en manos del propio Smith, no puede más que comenzar a flaquear rápidamente. ¿Cómo justifica que el trabajo es la medida invariable del valor? Con ciertos elementos de lo que después será, en Ricardo y sobre todo en Marx, el trabajo abstracto, Smith sostiene que *“[i]guales cantidades de trabajo, en todos los tiempos y lugares, tienen, según se dice, el mismo valor para el trabajador. Presuponiendo un grado normal de salud, fuerza y de temperamento, de aptitud y destreza, ha de sacrificar siempre la misma proporción de comodidad, de libertad y de felicidad”* (Smith, [1776]1997: 33)⁹⁹.

La gran cuestión, el gran “paso en falso”, es la derivación de lo anterior: el trabajo vale siempre lo mismo. Podría parecer que se trata de un ejemplo más de la falta de rigurosidad de Smith en la utilización de términos; hasta aquí, “valor del trabajo” parece ser una expresión que cuantifica el “sacrificio de comodidad, libertad y felicidad”. Pero no es sólo eso. Porque la capacidad de desplegar trabajo, en la sociedad capitalista, es también una mercancía, y tiene, por tanto, su valor. La asimilación que hace Smith es la siguiente: si bien para el trabajador siempre tiene el mismo valor el trabajo que realiza, evidentemente no recibe siempre lo mismo a cambio. Aparece una mercancía que tal como se presenta trae consigo toda la impresión de que la cantidad de trabajo que encierra no es igual a la cantidad de trabajo que permite comandar. Smith, fiel a sí mismo, sale del paso afirmando que lo que ocurre es que el valor de los bienes que recibe como salario cambia, no el trabajo mismo. De esta forma, asimila trabajo desplegado en la producción con salario. La confusión señalada por Marx entre trabajo y trabajo asalariado cuando Smith equipara trabajo con sacrificio de libertad es, aquí, aún más importante. El realizar la equiparación entre trabajo y fuerza de trabajo, esto es, entre tiempo de trabajo (“sacrificio de libertad”) y valor de la fuerza de trabajo (tiempo de trabajo encerrado en el salario) tendrá, necesariamente, secuelas que, en este caso, determinan como ninguna otra el desplome del Smith en tanto “padre de la Economía (Política)”¹⁰⁰.

“El oro y la plata, como cualquier otro bien, cambian de valor; unas veces son más caros, y otras, más baratos; unas veces son más fáciles, y otras, más difíciles de adquirir. La cantidad de trabajo que una determinada cantidad de esos metales puede adquirir o de la cual permite disponer, o la cantidad de otros bienes que se pueden adquirir o de los cuales se puede disponer por su mediación, depende, en todo caso, de la abundancia o escaso rendimiento de las minas que se conozcan en el momento en que dichos cambios se efectúan. (...) Ahora bien, de la misma manera que una medida que estuviese siempre cambiando su longitud como el pie natural, el palmo o el brazo, no podría ser jamás una

⁹⁹ Así, en su justificación, Smith convierte al trabajo como fuente de riqueza, como potencia humana de transformación del medio, en un sacrificio del trabajador. Al respecto, Marx sostiene que en este punto Smith *“presiente que el trabajo, en cuanto materializado en el valor de las mercancías, sólo interesa como gasto de fuerza de trabajo, pero vuelve a concebir este acto simplemente como un sacrificio del descanso, la libertad y la dicha del obrero, y no como una función normal de vida. Claro está que, al decir esto, se refiere al obrero asalariado moderno”* (Marx, [1867] 1995: 14, nota al pie 17).

¹⁰⁰ En la misma nota al pie señalada previamente, Marx afirma: *“A. Smith confunde aquí (aunque no siempre) la determinación del valor por la cantidad de trabajo invertida en la producción de la mercancía con la determinación de los valores de las mercancías por el valor del trabajo, pretendiendo por tanto demostrar que a cantidades iguales de trabajo corresponde siempre un valor igual”* (Marx, [1867] 1995: 14, nota al pie 17).

medida exacta de otras cosas, así una mercadería que varíe continuamente en su propio valor, nunca podría ser medida exacta del valor de otros artículos. Iguales cantidades de trabajo, en todos los tiempos y lugares, tienen, según se dice, el mismo valor para el trabajador. Presuponiendo un grado normal de salud, fuerza y de temperamento, de aptitud y destreza, ha de sacrificar siempre la misma proporción de comodidad, de libertad y de felicidad. El precio que paga deberá ser siempre el mismo, cualquiera que sea la cantidad de bienes que reciba en cambio. De estos bienes, unas veces podrá comprar más y otras menos cantidad; pero lo que varía es el valor de los mismos, y no el trabajo que los adquiere. En toda época y circunstancia es caro lo que resulta difícil de adquirir o cuesta mucho trabajo obtener, y barato lo que se adquiere con más facilidad y menos trabajo. Por consiguiente el trabajo, al no cambiar nunca de valor, es el único y definitivo patrón efectivo, por el cual se comparan y estiman los valores de todos los bienes, cualesquiera que sean las circunstancias de lugar y tiempo. El trabajo es su precio real, y la moneda es, únicamente, el precio nominal.

Pero, aunque para el trabajador siempre tengan igual valor idénticas cantidades de trabajo, no ocurre así con la persona que lo emplea, pues para ella tiene unas veces más y, otras, menos valor. Las compra, en unas ocasiones, con una mayor cantidad de bienes, y en otras, con menor cantidad de los mismos, por lo cual se hace la idea de que el precio del trabajo varía como el de todas las demás cosas, siendo unas veces caro y otras barato. En realidad, son los bienes los que son caros o baratos, en un caso o en otro." (Smith, [1776]1997: 33-34).

4.5. *El abandono del trabajo como único determinante del valor, y el sostenimiento como su medida*

Habiendo desarrollado todo lo anterior, cabe preguntarse: ¿de dónde brota la ganancia del capitalista? ¿Y la renta del terrateniente? Tales son las preguntas con las que se enfrenta Smith. Como ya hemos visto que sucede en casos anteriores, el autor aquí nuevamente se "retrotrae" hacia una versión simplificada de la sociedad que enfrenta (sea una abstracción o una ficción histórica; la distinta interpretación no trae, de igual modo que en el caso tratado en el apartado anterior, diferencias), hipotetizando un estado "rudo y primitivo" donde los individuos son dueños de los medios de producción y donde, por tanto, el problema de la ganancia (y la renta) no tiene existencia real, al menos en tanto no se corporiza en distintos tipos de ingresos para distintas personas. Pero la cosa cambia, claro está, cuando hay capitalistas (y terratenientes), lo cual nos remite a las preguntas formuladas al principio del párrafo. Si el trabajo tiene siempre el mismo valor, y ese valor es el salario la respuesta no puede ser otra que de un "extra", un "plus", sobre el salario, que incremente el precio del bien en cuestión en la medida que incluya ambas retribuciones. Esto implica, claro está, el abandono de la "teoría del valor", en tanto el bien ya no vale por el trabajo que tiene incorporado. O, en palabras de Smith, *"la cantidad que se gasta en producir una mercancía no es la única circunstancia que regula la cantidad susceptible de adquirirse con ella"* (Smith, [1776]1997: 47).

Ahora bien, ¿es que existe una alternativa diferente a la resolución de Smith? Efectivamente, sí, y será este punto donde centre sus críticas Ricardo, como veremos algunas páginas más adelante: bien podría plantearse que del total del trabajo que el trabajador incorpora al producto, esto es, del total del valor, una parte se materialice como salario, otra como ganancia y otra, finalmente, como renta. De hecho, Smith "coquetea" -por decirlo de algún modo- inicialmente con esta idea; esto ocurre, por ejemplo, cuando afirma que el capitalista procura *"sacar provecho de la venta de su producto o del valor que el trabajo incorpora a los materiales"* (Smith, [1776]1997: 48) o, alternativamente, *"el valor que el trabajador añade a los materiales se resuelve en dos partes; una de ella paga el salario de los obreros, y la otra las ganancias del empresario, sobre el fondo entero de materiales y salarios que adelanta"* (Smith, [1776]1997: 48). Sin embargo, cuando en el paso siguiente analiza la naturaleza de los beneficios y encuentra, correctamente, que se rigen por principios diferentes al salario, esto es, que guardan una proporción

con la cuantía del capital desembolsado, no puede más que claudicar ante tal forma concreta y concluir, por tanto, que el beneficio es aquel “plus” o “extra” sobre el “valor del trabajo”¹⁰¹. De esta forma se consume lo que suele denominarse “el abandono de la teoría del valor por la teoría de los costos aditivos” (Screpanti y Zamagni, [1993]1997; Starosta, 2000; Kicillof, 2010): salario, beneficio y renta pasan a ser, “*las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor de cambio*” (Smith, [1776]1997: 51-52), cada una de las cuales tiene una “tasa natural”, independientes entre sí, que sumadas arrojan por resultado el precio.

“En el estado primitivo y rudo de la sociedad, que precede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra, la única circunstancia que puede servir de norma para el cambio recíproco de diferentes objetos parece ser la proporción entre las distintas clases de trabajo que se necesitan para adquirirlos. (...)”

Más tan pronto como el capital se acumula en poder de personas determinadas, algunas de ellas procuran regularmente emplearlo en dar trabajo a gentes laboriosas, suministrándoles materiales y alimentos, para sacar un provecho de la venta del producto o del valor que el trabajo incorpora a los materiales. Al cambiar un producto acabado, bien sea por dinero, bien por trabajo, o por otras mercaderías, además de lo que sea suficiente para pagar el valor de los materiales y los salarios de los obreros, es necesario que se dé algo por razón de las ganancias que corresponden al empresario, el cual compromete su capital en esa contingencia. En nuestro ejemplo el valor que el trabajador añade a los materiales se resuelve en dos partes; una de ellas paga el salario de los obreros, y la otra las ganancias del empresario, sobre el fondo entero de materiales y salarios que adelanta. El empresario no tendría interés alguno en emplearlos si no esperase alcanzar de la venta de sus productos algo más de lo suficiente para reponer su capital ni tendría tampoco interés en emplear un capital considerable, y no otro más exiguo, si los beneficios no guardasen cierta proporción con la cuantía del capital.

Habrà acaso quien se imagine que esos beneficios del capital son tan sólo un nombre distinto por los salarios de una particular especie de trabajo, como el de inspección y dirección. Pero son cosa completamente distinta, regulándose por principios de una naturaleza especial, que no guardan proporción con la cantidad, el esfuerzo o la destreza de esa supuesta labor de inspección y dirección. Los beneficios se regulan enteramente por el valor del capital empleado y son mayores o menores en proporción a su cuantía. (...) Por lo tanto, el beneficio del capital forma parte del precio de las mercancías, y es por completo diferente de los salarios del trabajo, los cuales se regulan por principios completamente diferentes.

En estas condiciones el producto íntegro del trabajo no siempre pertenece al trabajador; ha de compartirlo, en la mayor parte de los casos, con el propietario del capital que lo emplea. La cantidad de trabajo que se gasta comúnmente en adquirir o producir una mercancía no es la única circunstancia que regula la cantidad susceptible de adquirirse con ella, permutarse o cambiarse. Evidentemente, hay una cantidad adicional que corresponde a los beneficios del capital empleado en adelantar los salarios y suministrar los materiales.” (Smith, [1776]1997: 47-49).

“En toda sociedad o comarca existe una tasa promedio o corriente de salarios y beneficios en cada uno de los empleos distintos del trabajo y del capital. Como veremos más adelante, dicha tasa se regula naturalmente, en parte, por las circunstancias generales de la sociedad, su riqueza o pobreza, su condición estacionaria, adelantada o decadente; y en parte, por la naturaleza peculiar de cada empleo.

¹⁰¹ Adicionalmente, vale destacar que el autor justifica la existencia del beneficio del capitalista en tanto “compromete su capital en esta contingencia”, o sea, tiene su fundamento en el precio. Al respecto, cabe explicitar la siguiente reflexión de Marx: “*El productor directo que trabaja con sus medios de producción propios está expuesto al mismo riesgo. No se trata de algo peculiar al proceso capitalista de producción. Si en la producción capitalista ese riesgo lo corre el capitalista, ello se debe únicamente a que éste usurpó la propiedad de los medios de producción*” (Marx, [1971]2001: 15).

Existe también en toda sociedad o comunidad una tasa promedia o corriente de renta, que se regula asimismo...

Estos niveles corrientes o promedios se pueden llamar tasas naturales de los salarios, del beneficio y de la renta, en el tiempo y lugar en que generalmente prevalecen." (Smith, [1776]1997: 54).

Ahora bien, este abandono de la "teoría del valor" no es, por decirlo de algún modo, completo. Decíamos en el apartado anterior que aquellas ideas del valor reconocidas como "trabajo incorporado" y "trabajo comandado" podían presentarse como "contenido" y "medida" del valor. En la situación inicial del planteo de Smith, que luego denominaré "estado rudo y primitivo de la sociedad", ambas magnitudes eran idénticas. Por lo discutido previamente, la cantidad de trabajo que cuesta producir un bien ya no es la única circunstancias que regula su "contenido" de valor. Sin embargo, esto no obsta para que el trabajo continúe siendo la medida real del valor¹⁰². Y, de hecho, tal es lo que ocurre en Smith. Claro que esto no lo libera de la contradicción en la que está involucrado, la cual, como siempre, el autor pone de manifiesto: *"el producto anual de su trabajo es siempre suficiente para comprar o disponer de una mayor cantidad de trabajo del que se emplea en obtener, manufacturar y transportar el producto al mercado"* (Smith, [1776]1997: 53). ¿Cómo se explica que el producto del trabajo de una nación pueda comprar más trabajo? La respuesta de Smith es sumamente endeble: la sociedad podría comprar todo el trabajo que vale su producto, pero siempre hay una porción de ociosos que consumen parte del producto; o sea, no con todo el producto se compra trabajo. La debilidad de la respuesta reside en que si toda la población trabajara, el problema presentado quedaría intacto, sin resolver. Pero, a la vez, la respuesta tiene cierto sentido en la unidad del planteo de Smith: la proporción entre trabajadores y ociosos era, junto con el desarrollo de las facultades productivas del trabajo, uno de los factores que determinaban la riqueza de las naciones.

"El valor real de todas las diferentes partes que componen el precio se mide, según podemos observar, por la cantidad de trabajo que cada una de esas porciones dispone o adquiere. El trabajo no sólo mide el valor de aquella parte del precio que se resuelve en trabajo, sino también el de aquella otra que se traduce en renta y beneficio." (Smith, [1776]1997: 49).

"En un país civilizado son muy pocas las mercancías cuyo valor en cambio se deba únicamente al trabajo, porque en la mayoría de ellas entran en bastante proporción la renta y el beneficio, de donde resulta que el producto anual de su trabajo es siempre suficiente para comprar o disponer de una mayor cantidad de trabajo del que se emplea en obtener, manufacturar y transportar el producto al mercado. Si la sociedad se hallase en condiciones de emplear anualmente todo el trabajo de que puede disponer en el curso del año, como la cantidad de trabajo se incrementaría grandemente de uno a otro, el producto de cada uno de los años sucesivos se incrementaría de una manera enorme con relación al anterior. Pero no hay un solo país en el que el producto anual íntegro se emplee en mantener a los trabajadores. Los ociosos consumen en todos esos países una gran parte del producto y, según sean las proporciones como se distribuye éste, anualmente, entre esas dos clases tan

¹⁰² Incluso más, según Kicillof, *"a pesar de este abandono, toda La riqueza parece apoyarse en la convicción de que la cantidad de trabajo es la que determina el valor de cambio de las mercancías. Incluso en capítulos posteriores al sexto, esta intuición aparece una y otra vez en el texto. Es como si Smith en el fondo de su mente estuviese convencido que allí se encuentra la clave del problema, pero a pesar de su convicción no hubiese logrado dar con la forma adecuada para explicar su operación concreta y, a pesar de todo, no se resignara a abandonar del todo sus certezas profundas"* (Kicillof, 2010: 129).

opuestas, así crecerá, disminuirá o permanecerá estacionario su valor promedio o corriente” (Smith, [1776]1997: 53).

4.6. *El planteo de Ricardo como un avance en relación a Smith*

4.6.a. *El avance sobre el desarrollo de Smith en torno a la determinación del valor*

Ricardo, como autor de la época, se mantiene fiel al espíritu de la misma, en donde no sólo se procuraba la discusión en torno a los fundamentos de la ciencia económica, sino que también se partía de la lectura crítica de los autores predecesores. Hemos visto que el propio Walras, aunque a nuestro juicio de una manera defectuosa, e ignorando lisa y llanamente a Marx, se propone tal ejercicio en relación Smith, Ricardo y Mill. En este sentido, podemos encontrar en Ricardo un profundo admirador, y a la vez crítico, de Smith. Tal es así que, en los primeros pasos de su obra están concebidos explícitamente como un “diálogo” con dicho autor, remarcando las coincidencias y procurando dar solución a los problemas en los cuales se introdujo Smith. En este sentido, para dar respuesta a lo que él considera el objeto de la Economía Política (determinación de las leyes que rigen la distribución del producto total de la tierra entre renta, utilidad y salarios), comienza por la cuestión del valor de las mercancías.

“Combatiendo opiniones tradicionales, el autor encontró necesario subrayar en especial los pasajes de los escritos de Adam Smith con los cuales no está de acuerdo; pero no espera que no por ello se sospeche que, en comunidad con todos cuantos reconocen la importancia de la ciencia de la Economía Política, no participa en la admiración que con tanta justicia suscita la profunda labor de este eminente autor.” (Ricardo, [1817]2004: 6)

“Pero en distintas formas de sociedad, las proporciones del producto total de la tierra que serán imputadas a cada una de estas tres clases, bajo los nombres de renta, utilidad y salarios, serán esencialmente diferentes, dependiendo principalmente de la fertilidad real del suelo, de la acumulación de capital y de población, y de la habilidad, del ingenio y de los instrumentos utilizados en la agricultura. La determinación de las leyes que rigen esta distribución es el problema primordial de la Economía Política.” (Ricardo. [1817]2004: 5)

El primer paso en este sentido es el de reforzar la independencia, ya establecida por Smith, entre valor de uso y valor de cambio: la utilidad es condición para la existencia del valor de cambio, pero en el cual no tiene ninguna injerencia en su determinación cuantitativa. En tal contexto, dada la utilidad, cabe distinguir entre los bienes reproducibles por el trabajo humano, y aquellos que no lo son: en cuanto a estos últimos, que constituyen (a diferencia del planteo marginalista) una proporción muy pequeña de los bienes que se normalmente se producen, el valor de cambio está determinado por su cantidad disponible (lo que Ricardo llama escasez) y no por el trabajo necesario para producirlos, como es en el caso de los bienes reproducibles por el trabajo humano. Tres cuestiones deben estacarse aquí. En primer lugar, al igual que Smith, sostiene que el mercado ajusta la valuación de las distintas calidades del trabajo, y de derivar consecuentemente que “[l]as distintas calidades de trabajo son remuneradas de diferente modo. No es, ésta, una causa de variación del valor relativo de los bienes” (Ricardo, [1817]2004:16). En segundo lugar, plantea con mayor precisión una idea ya latente en Smith: “[e]l valor de los bienes no sólo resulta afectado por el trabajo que se le aplica de inmediato, sino también por el trabajo que se empleó en los instrumentos, herramientas y edificios con que se complementa el trabajo inmediato” (Ricardo, [1817]2004: 17), los cuales transfieren su valor en la proporción en la que se desgastan en el proceso de

trabajo inmediato, remarcando que tal determinación no tiene que ver con la propiedad de los medios de producción. Finalmente, y he aquí lo importante, en tanto probablemente constituye el principal aporte al desarrollo histórico a la categoría del valor (de cambio, en tanto se presenta como la cantidad que se puede comprar de otros bienes): éste depende de la cantidad relativa de trabajo necesario para su producción, y no del mayor o menor salario que reciben los trabajadores, de modo que queda establecida una relación inversa, conflictiva, entre salarios y ganancias.

“Por consiguiente, la utilidad no es la medida del valor en cambio, aunque es absolutamente esencial para éste. Si un bien no fuera, de ningún modo, útil –en otras palabras, si no puede contribuir de ninguna manera a nuestras satisfacciones–, no tendría ningún valor en cambio, por escaso que pudiera ser, o sea cual fuera la cantidad necesaria para obtenerlo.” (Ricardo, [1817]2004: 9)

“Por poseer utilidad, los bienes obtienen su valor en cambio de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo requerida para obtenerlos.

Existen ciertos bienes cuyo valor está determinado sólo por su escasez. Ningún trabajo puede aumentar la cantidad de dichos bienes y, por tanto, su valor no puede ser reducido por una mayor oferta de los mismos. (...). Su valor es totalmente independiente de la cantidad de trabajo originariamente necesaria para producirlos, y varía con la diversa riqueza y las distintas inclinaciones de quienes desean poseerlos.

Sin embargo, estos bienes constituyen tan sólo una pequeña parte de todo el conjunto de bienes que diariamente se cambian en el mercado. La mayoría de los bienes que son objeto de deseo se procuran mediante el trabajo, y pueden ser multiplicados, no solamente en una nación, sino en muchas, casi sin ningún límite determinable, si estamos dispuestos a dedicar el trabajo necesario para obtenerlo.

Por tanto, al hablar de los bienes, de su valor en cambio y de las leyes que rigen sus precios relativos, siempre hacemos alusión a aquellos bienes que pueden producirse en mayor cantidad, mediante el ejercicio de la actividad humana, y en cuya producción opera la competencia sin restricción alguna.” (Ricardo, [1817]2004: 9-10).

“Sin embargo, al hablar del trabajo como base de todo valor y de la cantidad relativa de trabajo como determinante casi exclusivo del valor relativo de los bienes, no debe suponerse que paso por alto las distintas calidades de trabajo ni la dificultad que surge al comparar el trabajo de una hora o de un día, en una ocupación con la misma duración del trabajo, en otra. La valuación de las distintas calidades de trabajo se ajusta rápidamente en el mercado para los fines prácticos y depende mucho de la destreza comparativa del trabajador, así como de la intensidad del trabajo realizado. Una vez establecida esa escala, está sujeta a pocas variaciones.” (Ricardo. [1817]2004: 16).

“Aún en aquella etapa inicial a que se refiere Adam Smith, cierto capital, posiblemente logrado o acumulado por el propio cazador, sería necesario para permitirle matar a su presa. Sin arma alguna, ni el castor ni el venado pueden ser cazados, y por tanto el valor de dichos animales dependerá no solamente del tiempo y del trabajo necesario para su captura, sino también del tiempo y del trabajo indispensable para que el cazador se provea de su capital, del arma, concluya ayuda efectuó la cacería.

(...)

Todos los implementos necesarios para matar al castor y al venado podrían pertenecer a una clase de hombres, y el trabajo empleado para su captura ser suministrado por otra clase; aún así, sus precios comparativos serían proporcionales al trabajo realmente empleado tanto en la formación del capital como en la captura de los animales. (Ricardo. [1817]2004: 18).

“El valor de un artículo, o sea la cantidad de cualquier otro artículo por la cual puede cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por dicho trabajo.” (Ricardo. [1817]2004: 9)¹⁰³.

“La proporción que debería pagarse en concepto de salarios es de importancia máxima en lo que atañe a las utilidades, pues bien se comprende que las utilidades serán altas o bajas, exactamente en proporción a que los salarios sean bajos o altos; en cambio, no puede afectar en lo más mínimo el valor relativo de la pesca y de la caza, ya que los salarios resultarían simultáneamente elevados o reducidos en ambas ocupaciones.” (Ricardo, [1817]2004: 20-21).

Para arribar a tal resultado, Ricardo cuestionará la distinción entre las dos medidas del valor presentadas por Smith, la de trabajo incorporado y la de trabajo comandado, mostrando un profundo reconocimiento por la primera y un no menos profundo desprecio por la segunda. El “profundo desprecio” viene a colación de que Ricardo interpreta al trabajo comandado unilateralmente como compra de “trabajo vivo”, escogiendo por tanto un bien igualmente variable de valor, como el oro y la plata. Como se desprende de nuestro análisis del texto de Smith, no coincidimos con esta opinión de Ricardo: cuando Smith desecha al oro y la plata como medida invariable del valor encuentra al trabajo en tal función, lo hace en relación al trabajo que cuesta producir un bien, esto es, al trabajo incorporado. El conflicto le surge al autor por no distinguir entre la capacidad de trabajar portada en el obrero asalariado en tanto mercancía, y el despliegue de trabajo propiamente dicho, lo que finalmente lo conduce al abandono de la teoría del valor y su reemplazo por la teoría de los costos aditivos. Esta digresión nuestra no anula las dos observaciones que al respecto Ricardo le realiza a Smith: por un lado, sostendrá que el salario del trabajador variará según el costo de producción de los bienes que el mismo necesita para reproducirse, mientras que, por el otro, expone claramente, aunque sin mencionarlo explícitamente, que ambas retribuciones tienen como fuente el trabajo incorporado por el trabajador.

“Adam Smith, quien definió de manera tan precisa la fuente original del valor en cambio –y que con tanta constancia iba a sostener que todas las cosas se vuelven más o menos valiosas en proporción a que se empleara más o menos trabajo en su producción–, instituyó también otro patrón de medida del valor, y habla de cosas que son más o menos valiosas, según se cambien por una cantidad mayor o menor de dicha medida normal. Unas veces habla de los cereales, otras veces del trabajo como medida normal; no la cantidad de trabajo empleada en la producción de cualquier otro objeto, sino la cantidad que puede ejercer su capacidad adquisitiva en el mercado: como si ambas fueran expresiones equivalentes y como si, debido a que el trabajo de un hombre se ha hecho doblemente eficiente y él pudiera producir en consecuencia doble cantidad de un bien, tuviese que recibir, a cambio de éste, el doble de la cantidad que antes recibía.

Si esto fuera cierto, si la recompensa del trabajador estuviera siempre en proporción a lo producido por él, la cantidad de trabajo empleado en un bien, y la cantidad del trabajo que este mismo bien adquiriría serían iguales, y cualquiera de ellas podría medir con precisión las variaciones de otras cosas; pero no son iguales; en muchas ocasiones, la primera es bajo

¹⁰³ Esta referencia corresponde al título de la Sección I del Capítulo I de la obra de Ricardo, del cual se pueden afirmar dos cosas. Por un lado, que en rigor es, como lo serán lo de las otras secciones, un resumen del contenido de la sección. Por el otro que se presenta en el mismo cierta ambigüedad en relación al carácter relativo o inmanente del valor y, consecuentemente, del uso como indistintos de los términos de valor y valor de cambio (ver Kicillof, 2010: 125-126).

muchas circunstancias una norma invariable, que indica correctamente las variaciones de otras cosas; la última está sujeta a tantas fluctuaciones como experimenten los bienes que con ella se comparen. Adam Smith, después de demostrar brillantemente la insuficiencia de un medio variable, como el oro y la plata, para determinar el valor variable de otras, escogió por sí mismo un medio que es igualmente variable al adoptar los cereales o el trabajo.

(...) ¿Acaso el valor del trabajo no es igualmente variable, afectándose no sólo como las demás cosas, por la proporción entre la oferta y la demanda, que varía de modo uniforme con cada cambio de situación en la comunidad, sino también por el precio variable de los alimentos y otros bienes necesarios, en adquirir los cuales se gastan los salarios del trabajo?" (Ricardo. [1817]2004: 11-12).

Ahora bien, a lo largo de estas primeras páginas, Ricardo, a la par que intenta dejar en claro que el valor relativo de los bienes está determinado por la cantidad de trabajo insumido en su producción, expresa que tal determinación es "casi exclusiva". En otros términos, anticipa que hay "algo más" en la determinación del valor relativo de las mercancías, un "algo más" que, por lo antedicho, no es del mismo carácter del propuesto por Smith; vale decir, no se trata de un "extra" para remunerar al propietario del capital y de la tierra, sino de una determinación diferente.

El problema que se le presenta aquí a Ricardo es que se enfrenta con que la principal crítica que le formuló a Smith, esto es, que un cambio en la compensación que se paga por el trabajo no afecta al valor relativo de los bienes, no es completamente cierta. Dada las diferentes condiciones de producción de los distintos bienes en lo que respecta a la proporción de capital fijo y circulante, así como también la distinta duración del capital fijo, resulta que una modificación del salario (del "valor del trabajo", en términos de Ricardo) afecta al valor relativo de las mercancías, a condición que se obtenga idéntica proporción de ganancia (utilidades, en términos de Ricardo) en relación al capital invertido. Dicho en otras palabras, para que en todas las producciones se obtenga igual tasa de ganancia, el valor de cambio de los bienes tiene que verse afectado, frente a una modificación del "valor del trabajo", en relación a las cantidades de trabajo invertidas, directa e indirectamente, en su producción. De esta forma, sin dejar de considerar los importantes avances realizados en relación a Smith, Ricardo no pudo completar acabadamente su desarrollo de la determinación cuantitativa del valor. Será Marx, recién en el Tomo III de *El Capital*, quien arribará a la solución de este problema al que se enfrentó Ricardo, con el proceso de formación de la tasa general de ganancia a partir de la transformación de los valores en precios de producción.

"En etapas iniciales de la sociedad, el valor en cambio de dichos bienes, o la regla que determina qué cantidad de uno debe darse en cambio por otro, depende casi exclusivamente de la cantidad comparativa de trabajo empleada en cada uno." (Ricardo, [1817]2004: 10).

"En la sección anterior hemos supuesto que los implementos y las armas necesarios para capturar el venado y el salmón tenían una duración igual, y eran el resultado de la misma cantidad de trabajo; vimos además que las variaciones del valor relativo del venado y del salmón dependían únicamente de las cantidades variables de trabajo necesario para obtenerlos; pero en cualquier etapa de la sociedad, las herramientas, implementos, edificios y maquinaria utilizados en distintas industrias pueden tener varios grados de durabilidad y su producción puede requerir diferentes porciones de trabajo. También pueden combinarse de varias maneras las proporciones en que el capital sostiene al trabajo y en que se invierte en herramientas, maquinarias y edificios. Esta diferencia en el grado de durabilidad del capital fijo, y esta variedad en las proporciones en que ambas clases de capital pueden

combinarse, introduce otra causa, además de la cantidad mayor o menor de trabajo necesario para producir los bienes, para las variaciones de su valor relativo: dicha causa es el aumento o reducción del valor del trabajo.” (Ricardo, [1817]2004: 23).

“En el apartado anterior hemos supuesto que de dos capitales iguales, en dos ocupaciones distintas, las proporciones de capital fijo y circulante eran desiguales; supongamos ahora que tengan la misma proporción pero una durabilidad desigual. A medida que el capital fijo es menos duradero, se acerca más a la naturaleza del capital circulante. A fin de proteger el capital del manufacturero, dicho fondo será consumido y reproducido su valor en un período más breve. Acabamos de ver que, proporcionalmente a la preponderancia del capital fijo en una industria, cuando los salarios aumentan, el valor de los bienes producidos en dicha industria es relativamente menor que el de los bienes producidos en otras manufacturas donde prepondera el capital circulante. Proporcionalmente a la menor durabilidad del capital fijo, y a su acercamiento a la naturaleza del capital circulante, el mismo efecto será producido por la misma causa.

(...)

...un aumento de salarios de los obreros no afectará igualmente a los bienes producidos con maquinaria de consumo rápido y a los bienes producidos con maquinaria de consumo lento. En la producción de los primeros una gran proporción de trabajo quedaría transferida continuamente al bien producido; en la otra, la transferencia será mínima. Por tanto, cada aumento de salarios o, lo que es lo mismo, cada reducción de utilidades, amenguaría el valor relativo de los bienes producidos con un capital de índole durable, y elevaría proporcionalmente los producidos con capital menos perecedero. Una reducción de salarios ocasionaría exactamente el efecto contrario.” (Ricardo, [1817]2004: 29-30).

4.6.b. Acerca de la medida del valor

Previamente hemos hecho referencia a la ambigüedad de Ricardo en relación al carácter relativo o inmanente del valor de las mercancías. Hasta aquí hemos hecho caso omiso de tal ambigüedad, en tanto no afectaba a los distintos aspectos tratados. Debemos ahora introducirnos en esta cuestión.

Visto el primer capítulo de su obra en retrospectiva, podríamos afirmar que en rigor no existe tal ambigüedad, en el sentido de que Ricardo a lo largo del mismo deja claramente de manifiesto, en particular cuando rescata los aspectos positivos, a su juicio, de Smith, que el valor de un bien está determinado por el tiempo de trabajo encerrado en su producción. La cuestión reside, creemos, en que Ricardo considera imposible la existencia de una medida invariable del valor que pueda medir, justamente, el valor inmanente de los bienes, de modo que se concentra en la determinación de las modificaciones del valor relativo de los mismos. Esta intención la hace explícita cuando aborda el efecto de las diferencias en los distintos tipos de trabajo (que oportunamente mencionamos): “*Como la investigación hacia la cual quiero orientar la atención del lector se vincula con el efecto de las variaciones en el valor de los bienes, y no en su valor absoluto.*” (Ricardo, [1817]2004: 16). Incluso más, aunque de modo algo confuso, luego de plantear la “modificación de la ley del valor”, Ricardo parece afirmar que el valor de los bienes no cambia por las modificaciones en el valor del trabajo, a pesar de que cambie su valor relativo. En sus palabras:

“Parece entonces que la repartición del capital en distintas proporciones de capital fijo y circulante, empleadas en diferentes industrias, introduce una considerable modificación a cierta regla que es de aplicación universal cuando el trabajo se utiliza casi con exclusividad en la producción; o sea, que los bienes no varían nunca en su valor, a menos que para su producción se emplee una cantidad mayor o menor de trabajo, habiéndose señalado en esta sección que si no existiese variación alguna en la cantidad de trabajo, el aumento de su valor

ocasionará meramente una reducción del valor en cambio de dichos bienes, en cuya producción se empleó capital fijo; a mayor capital fijo, mayor reducción del valor en cambio.” (Ricardo, [1817]2004: 29)

Más allá del tropiezo de Ricardo, debemos reconocerle un avance más en relación a Smith: para la determinación del valor de cambio de las mercancías, no hace falta recurrir a ninguna medida invariable; en otros términos, la “ley del valor” rige aún frente a la inexistencia absoluta de una medida invariable suya: en este aspecto, su gran mérito reside en mostrar que si existiera una medida invariable del valor, el valor relativo de los bienes cambiaría de igual forma que no existiendo la misma. Ahora bien, que no exista una medida invariable del valor ni que la misma no haga falta para el funcionamiento del proceso de producción social no quiere decir, ni mucho menos, que resulte irrelevante la cuantificación del valor total producido por la sociedad. Justamente esta cuestión es la que constituye, en última instancia, el eje de nuestra investigación.

“Si con la misma cantidad de trabajo se obtuviera una menor cantidad de pesca o una mayor cantidad de caza, el valor del pescado aumentaría en comparación con el del venado. Si, al contrario, con la misma cantidad de trabajo se obtuviera una menor cantidad de caza o una mayor cantidad de peces, el venado aumentaría su valor en comparación con el del pescado.

Si existiera algún otro bien cuyo valor fuera invariable, podríamos precisar, mediante la comparación del valor del pescado y del venado con dicho bien, cuál sería la variación atribuible a una causa que afectó al valor del pescado, y cuál a una causa que afectó el valor de la caza” (Ricardo, [1817]2004: 21)

“En consecuencia, si tuviéramos una norma invariable con la cual medir la variación en otros bienes, advertiríamos que el límite máximo hasta donde podrían aumentar permanentemente, si los bienes fuesen producidos en las circunstancias supuestas, es proporcional a la cantidad adicional de trabajo requerida para su producción, y de ninguna manera podrían aumentar más, salvo si se necesitara más trabajo para producirlos. Un aumento de salarios no elevaría su valor monetario, ni tampoco en relación con ningún otro bien cuya producción no requirió una cantidad adicional de trabajo y para el cual se empleó la misma proporción de capital fijo y circulante, y un capital fijo de la misma durabilidad.” (Ricardo, [1817]2004: 22).

“Cuando los bienes variasen en su valor relativo, sería deseable averiguar con certeza cuáles de ellos bajaron y cuáles aumentaron en su valor real, y ello sólo podría lograrse comparándolos sucesivamente con cierta medida estándar invariable de valor, que no debe estar sujeta a ninguna de las fluctuaciones a las cuales están expuestos los demás bienes. Es imposible poseer una medida de esta clase, ya que no existe ningún que no se halle expuesto a las mismas variaciones que las cosas cuyo valor queremos determinar; o sea, no hay ninguno que no esté expuesto a requerir más o menos trabajo para su producción.” (Ricardo, [1817]2004: 33).

En el Capítulo 3 de nuestra investigación encontramos que para desarrollar su concepción sobre la naturaleza y la determinación cuantitativa del valor de cambio, la Economía Marginalista partía de considerarlo un fenómeno “entre cosas escasas”, esto es, a partir de considerar a los bienes no sólo abstraídos de la forma social bajo la cual los mismos se producen, sino también como si no fueran fruto de la capacidad humana de trabajar, de transformar conscientemente el medio. Cuando a los productos se los tiene que considerar no ya como “maná del cielo” sino como fruto de un proceso productivo, este proceso no puede ser más que un reflejo de lo anterior: con las mismas abstracciones, se lo considera, por un lado, un proceso unilateralmente material, esto es, sin tener en cuenta las determinaciones sociales del mismo, y, por el otro, un proceso en el cual se combinan “factores”, esto es, donde el “capital” es tomado directamente como tal y no como un elemento que es materialización del trabajo pretérito y, por tanto, como un elemento a partir del cual la sociedad potencia su capacidad de apropiarse del medio.

En este sentido, con la investigación en torno a las obras de Smith y Ricardo, hemos intentado dar un paso importante en relación a una de las dos abstracciones arbitrarias realizadas por el marginalismo, al considerar al trabajo como fuente de la riqueza y, por tanto, como determinante del valor de los bienes. Smith es el gran fundador de esta idea, que luego termina, como consecuencia de su infructuosa búsqueda de una medida invariable del valor, desechándola, al no lograr compatibilizarla con la retribución a los propietarios de los medios de producción y la tierra, aunque la sostiene en lo que respecta a la “medida real” del valor (justamente por esta razón es fuente tanto de la continuidad del desarrollo de Ricardo y Marx, por un lado, y de la Economía Marginalista, por el otro). En la base de tal “abandono” se encuentra la indistinción entre trabajo y fuerza de trabajo, punto que será justamente el principal avance de Ricardo, al plantear la independencia entre el valor de las mercancías, determinado por el tiempo de trabajo (directo e indirecto) que cuesta su producción, y el salario (concluyendo, por tanto, en una relación inversa entre éstos y la ganancia), conjuntamente con la demostración del carácter innecesario de la existencia de una medida invariable del valor.

Ahora bien, la Economía Política Clásica, con toda esta diferencia fundamental en relación a la Economía Marginalista, no logra avanzar un ápice en lo que respecta a la determinación de la especificidad social de la cambiabilidad de los productos del trabajo. Responde respecto de la magnitud del valor, más no acerca de su naturaleza. Es justamente este aspecto lo que nos conduce a la lectura de Marx, en donde también encontraremos mayores especificaciones, perfeccionamientos, respecto de los grandes avances de la Economía Política Clásica.

5. CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA: EL DESARROLLO DE MARX^{104,105}

5.1. Comentarios iniciales en torno a la lectura de Marx

Considerando las ciencias sociales en general, probablemente Marx sea el autor sobre el que más se ha escrito y, sobre todo, polemizado. Sin ánimo de abarcar todas las opciones posibles, nos interesa destacar tres formas bajo las cuáles suele enfrentarse su obra. Por un lado, nos encontramos con quienes *reniegan* absolutamente de Marx. De hecho, el *mainstream* de la ciencia económica lo ha descartado bajo el argumento de que su obra no corresponde a tal (nuestra) disciplina científica (y, si se le reconoce algún mínimo mérito se aborda en tanto “historia del pensamiento económico”), aunque no pocas veces tal argumento está bastante lejos de una apreciación de carácter científico¹⁰⁶. Por el otro, nos encontramos con que, a pesar del esfuerzo explícito y reiterado realizado por Marx de dar cuenta de la unidad de toda su obra¹⁰⁷, resulta frecuente considerar que hay un Marx para cada disciplina del conjunto de las ciencias sociales (economía, filosofía, política, derecho, sociología, etc.), fragmentación en la cual a lo que realiza la ciencia económica se suma que el resto de las ciencias sociales generalmente consideran (por “economicista” y/o “determinista”) poco importantes para sus disciplinas los desarrollos de Marx que caerían dentro del ámbito de la economía. Finalmente, nos

¹⁰⁴ En esta línea se inscribe nuestro trabajo; es decir, el desarrollo del objetivo explicitado será nuestra propia síntesis que surge de la lectura de *El Capital*, El presente capítulo tiene como base fundamental las discusiones desarrolladas en el “Taller de Crítica de la Economía Política”, realizado en el Centro para la Investigación como Crítica Práctica (CICP) y coordinado por Juan Iñigo Carrera y Luis Denari.

¹⁰⁵ El contenido del presente capítulo fue desarrollado previamente en Graña y Kennedy (2008a) y Kennedy (2009c).

¹⁰⁶ En Dobb encontramos una cita particularmente ilustrativa al respecto: “Marx, más que cualquier otro economista de nota, ha sido estimado de las más diversas formas y con frecuencia erróneamente interpretado. Dadas las agudas consecuencias ideológicas involucradas, tanto en la faz positiva como polémica de sus doctrinas, esto no resulta de modo alguno sorprendente. También disfruta de ser el autor más frecuentemente explicado o refutado. Böhm-Bawerk, quien por lo menos lo tomó con seriedad (estimando que tenía “la misma mezcla de meritos positivos y negativos que el prototipo Hegel” y que ambos eran “genios filosóficos”) proclamaba lo que él llamó la “caída del sistema de Marx”, con la declaración dudosamente profética de que al “sistema marxista no le espera ningún futuro de permanencia”. Marshall lo desecha por considerarlo un pensador tendencioso que había mal interpretado en forma aviesa a Ricardo. Edgeworth estimaba que la “importancia atribuida a las teorías de Marx” era “totalmente emocional”. Keynes, cuando se dignó a mencionarlo, lo trató como a un astro dentro del oscuro submundo de los heréticos, de quien se podía aprender menos que del reformador monetario, relativamente oscuro, Silvio Gesell; y Samuelson, desde su altura, lo ha apodado “un posricardiano menor”... y además un “autodidacta”. Más categórico que ninguno es Ludwig von Mises al decir que “el marxismo está contra la lógica, contra la ciencia y contra la actividad del pensamiento mismo”; en Inglaterra, un historiador del pensamiento económico ha hablado desdeñosamente de un “desfile pedantesco de erudición”, un deslizarse con pericia sobre hielo delgado, llegando a veces con sus sutilezas peligrosamente cerca de la sofisticación y de que “no existe en letra de imprenta un milagro parecido de confusión, tal supremo ejemplo de cómo no debe razonarse” (Dobb, [1973]2004: 159-160).

¹⁰⁷ Uno de los párrafos más representativos de tal unidad (el cual ha sido a su vez objeto de intensos debates en tanto allí se plante la contradicción entre “relaciones de producción” y “desarrollo de las fuerzas productivas”, aunque no lo consideramos en la cita) es el siguiente: “Mis investigaciones me llevaron a la conclusión de que tanto las relaciones jurídicas como las formas de Estado, no pueden comprenderse por sí mismas ni por la llamada evolución general del espíritu humano, sino que, por el contrario, tienen sus raíces en las condiciones materiales de vida, cuyo conjunto resume Hegel, siguiendo el ejemplo de los ingleses y franceses del siglo XVIII, bajo el nombre de “sociedad civil”, y la anatomía de la sociedad civil hay que buscarla en la economía política. (...) El resultado general a que llegué y que, una vez alcanzado, sirvió de hilo conductor en mis estudios, puede formularse brevemente de la siguiente manera. En la producción social de su vida, los hombres entran en determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a una determinada fase de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción forma la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de la conciencia social. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de la vida social, política e intelectual en general. No es la conciencia del hombre la que determina su ser, sino, por el contrario, es su ser social el que determina su conciencia” (Marx, [1859]1995: 8-9).

encontramos con quienes realizan una lectura dogmática de la obra y/o acuden a la misma en búsqueda de un “marco teórico”. Como ya hubimos de expresar oportunamente (Capítulo 2.5), nuestro objetivo es, lejos de ello, es desarrollar nuestra lectura crítica del desarrollo de Marx (de igual forma que lo hicimos con los autores anteriores), en particular el expresado en *El Capital*. Antes de comenzar, nos interesa realizar dos observaciones en torno a la exposición.

En primer lugar, y sin perjuicio de lo anterior, no consideraremos como punto de partida el que Marx toma en dicha obra, esto es, “La mercancía”, sino el que el autor consideró en los *Grundrisse*, esto es, la forma social específica que en la actualidad tiene la organización del proceso de trabajo. Como se apreciará, rápidamente volveremos al desarrollo de *El Capital*, pero creemos justamente que se logra un mejor reconocimiento de los avances aquí expresados empezando por aquel punto de partida. Ahora bien, si nos permitimos tal “licencia”, es porque, en última instancia, consideramos que presentar nuestro capítulo a partir de uno u otro punto de partida no modifica absolutamente en nada su contenido¹⁰⁸. En segundo lugar, y teniendo en cuenta que en la obra de Marx “*a cada paso acecha alguna de las innumerables polémicas conceptuales, terminológicas y teóricas que poblaron la historia del marxismo. Podría decirse que prácticamente cada fragmento relevante de sus obras fue sometido a un trabajo exegético tan minucioso que no es raro estar ofendiendo a alguna de las tantas corrientes interpretativas por el solo hecho de llamar a las cosas de un modo u otro*” (Kicillof, 2010: 309), tanto en el desarrollo del presente capítulo como en los apéndices al mismo contraponemos, con mayor frecuencia que en el caso de los autores analizados previamente, nuestras observaciones con las realizadas por otros autores (o, en términos generales, con posturas contrapuestas a las que nosotros expresamos), con el objetivo de dejar lo más claro posible nuestra propuesta, sin el objetivo (y, sobre todo, sin posibilidades) de ser exhaustivos al respecto¹⁰⁹.

5.2. *La especificidad del modo de producción capitalista: el carácter privado del trabajo*

La especificidad del ser humano en relación al resto de los animales es que, para su reproducción, transforma al medio de manera creciente para apropiarse de éste mediante el gasto de fuerza aplicada de manera consciente y voluntaria (esto es, una acción que conoce sus potencias en relación a las potencias del medio o, en pocas palabras, a través del proceso de trabajo), mientras que los segundos o se adaptan al medio, o toman del medio lo que el medio provee, o, en unos pocos casos, lo transforman de una manera constante en el tiempo. Como tal, el proceso de trabajo es condición de vida del hombre, a través del cual obtiene los bienes necesarios para su reproducción. En idéntico sentido se expresan Dobb ([1973]2004: 162) e Iñigo Carrera (2007a: 44).

“Las premisas de que partimos no tienen nada arbitrario, no son ninguna clase de dogmas, sino premisas reales, de las que sólo es posible abstraerse en la imaginación. Son los individuos reales, su acción y sus condiciones materiales de vida, tanto aquellas con que se han encontrado como las engendradas por su propia acción. Esas premisas pueden comprobarse, consiguientemente, por la vía puramente empírica.

¹⁰⁸ En el Apéndice III al presente capítulo (Capítulo 14.7) nos proponemos poner de manifiesto el vínculo entre ambos puntos de partida.

¹⁰⁹ La gran parte del presente capítulo se basa en el Capítulo 1 de *El Capital*. En este sentido, en Iñigo Carrera (2007a) puede encontrarse un extenso análisis de las concepciones de un conjunto no menor de autores en relación a dicho capítulo, mientras que Kicillof (2000) presenta una versión más sintética del debate.

La primera premisa de toda historia humana es, naturalmente, la existencia de individuos humanos vivientes. El primer estado de hecho comprobable es, por tanto, la organización corpórea de estos individuos y, como consecuencia de ello, su comportamiento hacia el resto de la naturaleza. No podemos entrar a examinar aquí, naturalmente, ni la contextura física de los hombres mismos ni las condiciones naturales con que los hombres se encuentran: las geológicas, las oro-hidrográficas, las climáticas y las de otro tipo. Toda historiografía tiene necesariamente que partir de estos fundamentos naturales y de la modificación que experimentan en el curso de la historia por la acción de los hombres.

Podemos distinguir al hombre de los animales por la conciencia, por la religión o por lo que se quiera. Pero el hombre mismo se diferencia de los animales a partir del momento en que comienza a **producir** sus medios de vida, paso éste que se haya condicionado por su organización corporal. Al producir sus medios de vida, el hombre produce indirectamente su propia vida material.

El modo como los hombres producen sus medios de vida depende, ante todo, de la naturaleza misma de los medios de vida con que se encuentran y que trata de reproducir. Este modo de producción no debe considerarse solamente en cuanto es la reproducción de la existencia física de los individuos. Es ya, más bien, un determinado modo de actividad de esos individuos, un determinado modo de manifestar su vida, un determinado **modo de vida** de los mismos. Tal y como los individuos manifiestan su vida, así son. Lo que son coincide, por consiguiente, con su producción, tanto con **lo que** producen como con el **modo cómo** producen." (Marx y Engels [1845-1846]2005: 19, resaltado del original).

"El trabajo es, en primer término, un proceso entre la naturaleza y el hombre, proceso en que éste realiza, regula y controla mediante su propia acción su intercambio de materias con la naturaleza. En este proceso, el hombre se enfrenta como un poder natural con la materia de la naturaleza. Pone en acción las fuerzas naturales que forman su corporeidad, los brazos y las piernas, la cabeza y la mano, para de ese modo asimilarse, bajo una forma útil para su propia vida, las materias que la naturaleza le brinda. Y a la par que de ese modo actúa sobre la naturaleza exterior a él y la transforma, transforma su propia naturaleza, desarrollando las potencias que dormitan en él y sometiendo el juego de sus fuerzas a su propia disciplina." (Marx, [1867]1995: 130)¹¹⁰.

Si bien el trabajo es antes que nada un proceso individual –en el sentido de que cada individuo porta y despliega su fuerza de trabajo–, su creciente potencia transformadora es atributo del trabajo social, del cual los distintos trabajos individuales son partes constitutivas. No en vano, el hombre es, antes que nada, un "animal social". De esta forma, la sociedad, esto es, la unidad social de producción, dispone de una determinada capacidad total de trabajo, de una determinada capacidad de transformar al medio para su reproducción, capacidad está portada en cada uno de los individuos que forman parte de la misma. Esta capacidad debe, de alguna manera, ser asignada a las distintas formas concretas de la actividad productiva, esto es, la capacidad general de trabajo, abstracta, tiene forma concreta en los distintos tipos de valores de uso que con ella se puede producir; tiene existencia, entonces, como trabajo concreto. Consecuentemente, este proceso tendrá distintas formas específicas según el tipo de vínculo social que se establezca entre los individuos portadores de una porción del trabajo total de la sociedad. En otros términos, este proceso estará determinado por la forma bajo la cual se establece la unidad de los distintos trabajos individuales, esto es, según el carácter específico que tenga la división social del trabajo. O, en palabras de Sweezy: "En toda sociedad, desde la más

¹¹⁰ Seguidamente Marx intenta determinar la diferencia específica entre el trabajo humano y la actividad animal, la cual a los ojos del desarrollo posterior del conocimiento animal resulta discutible: "Pero, hay algo en que el peor maestro de obras aventaja, desde luego, a la mejor abeja, y es el hecho de que, antes de ejecutar la construcción, la proyecta en su cerebro. Al final del proceso de trabajo, brota un resultado que antes de comenzar el proceso existía ya en la mente del obrero; es decir, un resultado que ya tenía existencia ideal" (Marx, [1867]1995: 130-131).

primitiva hasta la más avanzada, es esencial que el trabajo se aplique a la producción y que todos los productos sean distribuidos entre los miembros de la sociedad. Lo que cambia en el curso de la historia es el modo de organizar y llevar a cabo estas actividades de producción y distribución” (Sweezy, [1942]1958: 52). Argumentos similares pueden encontrarse en Dobb ([1973]2004: 162) y Shaikh ([1991]2006: 89).

“Por eso, cuando se habla de producción, se está hablando siempre de producción en un estadio determinado del desarrollo social, de la producción de individuos en sociedad. Podría parecer por ello que para hablar de la producción a secas debiéramos o bien seguir el proceso de desarrollo histórico en sus diferentes fases, o bien declarar desde el comienzo que estamos ante *una* determinada época histórica, por ejemplo, de la moderna producción burguesa, la cual es en realidad nuestro tema específico. Pero todas las épocas de la producción tienen ciertos rasgos en común ciertas determinaciones comunes. La *producción en general* es una abstracción pero una abstracción que tiene un sentido, en tanto pone realmente de relieve lo común, lo fija y nos ahorra una repetición. Sin embargo, lo *general* o lo común, extraído por comparación, es a su vez algo completamente articulado y que se despliega en distintas determinaciones. (...) Las determinaciones que valen para la producción en general son precisamente las que deben ser separadas, a fin de que no se olvide la diferencia esencial por atender sólo a la unidad, la cual se desprende ya del hecho de que el sujeto, la humanidad, y el objeto, la naturaleza, son los mismos.” (Marx, [1857-1858]2005: 5, resaltado del original).

La pregunta fundamental es, por tanto: ¿cuál es la relación social de producción específica de la sociedad actual, esto es, del capitalismo? ¿Cuál es la forma específica que tiene la división social del trabajo en nuestra sociedad? Lo que distingue al modo de producción capitalista, esto es, la forma de relación social de producción que determina su especificidad en relación a otras formas de organización de la producción social, es que la división social del trabajo toma la forma de productores privados e independientes los unos de los otros, o, dicho en pocas palabras, de trabajo privado. Esto es, cada productor de valores de uso produce “*para otros*” con los que no guarda ningún vínculo de dependencia personal. Se trata de una sociedad donde nadie puede decirle a nadie “*qué, cómo ni cuánto producir*”, lo que implica, a su vez, la imposibilidad de entrometerse en el proceso de trabajo de otro. En otros términos, se trata de una sociedad de individuos libres, que no organizan en términos sociales su proceso de reproducción a través de relaciones personales directas, o relaciones de dependencia personal. De esta forma, en esta sociedad aquel gasto de trabajo social se realiza en ausencia de cualquier tipo de planificación (el carácter voluntario o impuesto que ésta puede tomar es, a estos términos, indiferente), en tanto nadie tiene la más mínima injerencia en la organización del trabajo social. Como contracara, ningún trabajo desplegado es directamente social, sino que debe someterse a la decisión del conjunto de la sociedad para ser reconocido directamente como tal¹¹¹. Distintos aspectos de lo antedicho se afirma también en Rubin ([1928]1985: 55), Sweezy ([1942]1958: 34-35) y Levín (2003:5)¹¹².

¹¹¹ De más está decir que no se está afirmando que en cada momento histórico rige para el conjunto de la humanidad un solo tipo de relación social en la organización de la producción; el intercambio de productos ha existido desde siempre, aunque no ha sido desde siempre la forma dominante de la organización de la producción social, a la vez que en la propia sociedad capitalista han existido (y existen) relaciones sociales de producción de rasgos esclavistas o feudales. Pero lo que a la ciencia social le interesa, cuando se propone investigar la organización social de la producción, es la relación social dominante, general, que rige tal proceso.

¹¹² Por su parte, Iñigo Carrera sostiene que “[s]on individuos recíprocamente libres, carentes de todo vínculo de dependencia personal entre sí. La decisión respecto de qué producir, cuánto producir y cómo producir para el consumo de otro individuo, ha sido un atributo privativo de la voluntad de cada uno de ellos, libre de toda sujeción personal al otro.

“El conjunto de estos trabajos privados forma el trabajo colectivo de la sociedad. Como los productores entran en contacto social al cambiar entre sí los productos de su trabajo, es natural que el carácter específicamente social de sus trabajos privados sólo resalte dentro de este intercambio. También podríamos decir que los trabajos privados sólo funcionan como eslabones del trabajo colectivo de la sociedad por medio de las relaciones que el cambio establece entre los productos del trabajo y, a través de ellos, entre los productores” (Marx [1867]1995: 38).

Frente a lo anterior, interesa detenernos en tres aspectos que consideramos de suma importancia.

En primer lugar, debemos dejar absolutamente claro que con la determinación de “productores privados e independientes” no se está haciendo referencia a una sociedad de cuentapropistas, sociedad también definida como de “producción simple de mercancías” como, por ejemplo, sostiene Sweezy, sino a la inexistencia de vínculos de dependencia personal en la organización de la producción social. Consideremos, por caso, a una empresa capitalista. Al interior de la misma rigen, claro está, relaciones de dependencia personal. En otros términos, la organización de la producción al interior de la empresa es fruto de un plan consciente, predeterminado, donde efectivamente ciertos individuos en su interior le indican a otros “*qué, como, y cuánto producir*”, y estos otros no deben realizar otra cosa que no sea llevar adelante el plan preconcebido. Ahora bien, desde el punto de vista de la sociedad, de la unidad de la producción social, esa empresa es un órgano privado de producción, un órgano portador de un fragmento de la capacidad de trabajo social, al cual ningún otro órgano de la sociedad le indica, bajo relaciones de dependencia personal, cómo aplicar ese fragmento de trabajo social. A los ojos de la sociedad, esa empresa es una unidad de trabajo privado¹¹³.

“El primer capítulo de *El Capital* se titula “Las mercancías”. Ya se ha hecho notar que mercancía es todo lo que se produce para el cambio más bien que para uso del productor; el estudio de las mercancías es, por consiguiente, el estudio de la relación económica del cambio. Marx empieza por analizar la “producción simple de mercancías”, que es como decir una sociedad en la que cada productor posee sus propios medios de producción y

Visto a la inversa, cada uno de ellos se encuentra privado de participar en la organización del trabajo individual del otro. Cada uno tiene el control pleno sobre su proceso individual de trabajo. Para lo cual, cada uno ha de tener el dominio individual pleno sobre los medios de producción necesarios para la realización de su trabajo individual. Sus medios de producción han de ser su propiedad privada, o sea, una propiedad que excluya a otros del acceso a los mismos. Si otro pudiera acceder a los medios de producción de uno, éste debería vincular la organización de su propio trabajo individual a la voluntad de ese otro, dejando entonces de ser un individuo independiente respecto de él. Al mismo tiempo, cada uno de nuestros sujetos está privado de acceder directamente al producto del otro, ya que carece de todo vínculo personal con él. Dicho producto se le enfrente como la propiedad privada del otro. En síntesis, cada uno ha trabajado para el otro, ha realizado su trabajo social de manera privada y con independencia del otro” (Iñigo Carrera, 2007a: 34).

¹¹³ Sobre esta base podemos completar el señalamiento que en el correspondiente capítulo le habíamos realizado a Smith. Recordemos que el autor, para explicar por qué la profundización de la división social del trabajo devenía en una mayor productividad del trabajo, asimiló la división social del trabajo a lo que pasa al interior de una empresa, en su caso, de alfileres. En tanto incremento de la capacidad productiva del trabajo, no hay mucho que reprocharle a Smith. Ahora bien, lo cierto es que esta asimilación se llevó, también, a su faceta social, de modo de impedir la distinción entre los distintos tipos de relaciones sociales involucrados en una y otra esfera. Sintéticamente, el plan productivo consciente realizado al interior de una empresa es la forma de funcionamiento de una unidad privada de trabajo social, que se enfrenta en términos sociales al resto de las unidades privadas como tales, de modo que para el conjunto de la sociedad la organización social de la producción no pierde un átomo de su inconsciencia.

satisface sus múltiples necesidades por el cambio con otros productores que se encuentran en situación similar.” (Sweezy, [1942]1958: 33).

“Los cazadores de Adam Smith son lo que Marx hubiera llamado productores simples de mercancías, cazando cada uno con sus armas relativamente simples, en bosques abiertos a todos y satisfaciendo sus necesidades por medio del cambio de su caza sobrante por los productos de otros cazadores.” (Sweezy, [1942]1958: 57).

“Es importante no confundir la producción de mercancías en general con el capitalismo (...) Bajo la producción simple de mercancías...cada productor posee y trabaja con sus propios medios de producción; bajo el capitalismo la propiedad de los medios de producción corresponde a un conjunto de individuos, mientras que otro realiza el trabajo.” (Sweezy, [1942]1958: 68).

En segundo lugar, este rasgo específico y más abstracto de la sociedad capitalista encierra un aspecto por demás fundamental, en términos generales en cuanto tal y en particular en lo que hace a nuestra investigación, aunque recién podamos dar cuenta de esto último en nuestro Capítulo 11: la universalidad, por primera vez en la historia de la humanidad, de la relación social de producción. Vale decir, en esta sociedad potencialmente toda la humanidad está unida, relacionada socialmente, por esta relación específica de producción. La producción separada de todo vínculo de dependencia personal y el posterior “lanzamiento” de su resultado al resto de la sociedad (al “mercado”), vincula potencialmente a todos los individuos del globo. Este aspecto resulta, en la historia de la humanidad, sumamente novedoso¹¹⁴. En este sentido, resulta sumamente importante la siguiente referencia de Marx, en la cual destaca el carácter universal de la relación social en el capitalismo, contraponiéndolo claramente con las relaciones sociales de producción previas al mismo y, también, con la forma de relación social que, considera, reinará en el futuro de la humanidad, aspecto este último que no es de relevancia en nuestra investigación^{115,116}:

¹¹⁴ No en vano en Smith en el Capítulo 4 vimos que Smith, frente a la nueva sociedad, la “sociedad comercial”, afirmaba que en ella todo hombre “...necesita a cada instante la cooperación y asistencia de la multitud, en tanto que su vida entera apenas le basta para conquistar la amistad de contadas personas” (Smith, [1776] 1999: 16-17), pues “...si nos detenemos, repito a examinar todas estas cosas y a considerar la variedad de trabajos que se emplean en cualquier a de ellos, entonces nos daremos cuenta de que sin la asistencia y cooperación de millares de seres humanos, la persona más humilde en un país civilizado no podría disponer de aquellas cosas que se consideran las más indispensables y necesarias” (Smith, [1776] 1999: 15). Claro que Smith no atribuía tal fenómeno al carácter privado del trabajo, aunque algo novedoso intuía; el señalamiento pretende mostrar la potencial universalidad de la nueva sociedad, aunque Smith no haya determinado la relación social de producción específica que la caracteriza.

¹¹⁵ Levín también se expresa en este sentido: “Pero hay que destacar, correlativamente, otra característica distintiva entre los sistemas de reproducción social premercantil y mercantil. Aquél es integrado, múltiple y disperso, este es un sistema singular de fragmentos unificados. En efecto, la historia premercantil es la de múltiples sociedades en la faz del mundo, sin contacto regular entre sí. En decisivo contraste, la producción mercantil, bajo el impulso capitalista, fragmenta las sociedades del mundo y las unifica en un sistema mundial único de reproducción de mercancías” (Levín, 2005: 8).

¹¹⁶ Teniendo esto en cuenta, podemos considerar adicionalmente el caso de aquellos países que se denominaron, o denominan, socialista o comunistas. El tema es sumamente complejo y sensible, en tanto involucra una infinidad de aspectos que da (o, más bien, dio) lugar a infinidad de debates y discusiones, donde se ponen en juego valores, experiencias personales, etc. No es intención en nuestra investigación estudiar si un país “capitalista” es mejor o peor a uno denominado “socialista” o “comunista”, analizar las luces y sombras de cada uno, etc. Tampoco lo es analizar las distintas formas de organización de la producción que reinaron y reinan en los países que a su interior organizan la producción de tal modo. En esta instancia, lo que nos interesa plantear, dado nuestro objetivo de determinar con la mayor precisión posible qué pretendemos manifestar cuando decimos que la especificidad de la sociedad actual es el carácter privado del trabajo, es que desde el punto de vista de la unidad de la producción social tales países no son más (volvemos aclarar,

“Las relaciones de dependencia personal (al comienzo sobre una base del todo natural) son las primeras formas sociales, en las que la productividad humana se desarrolla solamente en un ámbito restringido y en lugares aislados. La dependencia personal fundada en la dependencia *respecto de las cosas* es la segunda forma importante en la que llega a constituirse un sistema de metabolismo social general, un sistema de relaciones universales, de necesidades universales y de capacidades universales. La libre individualidad, fundada en el desarrollo universal de los individuos y en la subordinación de su productividad colectiva, social, como patrimonio social, constituye el tercer estadio.

(...)

Los individuos universalmente desarrollados, cuyas relaciones sociales en cuanto relaciones propias y colectivas están ya sometidas a su propio control colectivo, no son un producto de la naturaleza, sino de la historia. El grado y la universalidad del desarrollo de las facultades, en las que se hace posible *esta* individualidad, suponen precisamente la producción basada sobre el valor de cambio, que crea, por primera vez, al mismo tiempo que la universalidad de la enajenación del individuo frente a sí mismo y a los demás, la universalidad y la multilateralidad de sus relaciones y de sus habilidades. En estadios de desarrollo precedentes, el individuo se presenta con mayor plenitud precisamente porque no ha elaborado aún la plenitud de sus relaciones y no las ha puesto frente a él como potencias y relaciones sociales autónomas. Es tan ridículo sentir nostalgias de aquella plenitud primitiva como creer que es precioso detenerse en este vaciamiento completo. La visión burguesa jamás se ha elevado por encima de la oposición a dicha visión romántica, y es por ello que ésta lo acompañará como una oposición legítima hasta su muerte piadosa.” (Marx [1857-1858]2005: 85-90, resaltado del original).

Finalmente, en tercer lugar, y por más que esta forma de vínculo social rijan en términos generales la organización de la producción social desde hace apenas unos pocos cientos de años, la misma tiende a aparecer absolutamente naturalizada, esto es, como si esta fuera la única relación social de producción que existió en la historia o como si, alternativamente, si no existió siempre el hombre libre, por lo menos el curso de la historia ha logrado compatibilizar la organización social de la producción con la naturaleza del hombre; en otros términos, queda declarada la eternidad de la sociedad capitalista. No estamos más que frente al *fin de la historia*. Esta naturalización del hombre libre de vínculos de dependencia personal –siempre en términos de la organización social de la producción– se refleja claramente en la forma bajo el cual se concibe la sociedad en general: como el resultado de la sumatoria de las decisiones de los individuos, no considerando como punto de partida la propia unidad social de producción, esto es, que el hombre “desde el vamos” forma parte de un conjunto social con el cual no puede más que guardar una relación de dependencia (independientemente de la forma que tenga tal relación). Específicamente en el campo de nuestra ciencia, hemos visto en el Capítulo 4 como Smith, aunque comenzando su obra con el foco puesto en el conjunto social, al momento de explicar el valor de cambio de los bienes acude al comportamiento

“estrictamente en este sentido”) que órganos privados –con sus especificidades, claro está– del trabajo total de la sociedad. A su vez, aunque ya fuera del alcance de esta investigación, nótese que hemos puesto entre comillas las menciones a *socialismo* y *comunismo*. El sentido es relativamente sencillo: en los términos que estamos planteándolo aquí, podrá hablarse de socialismo o comunismo cuando esa sea la forma de relación social que involucre al conjunto de la humanidad, esto es, cuando el trabajo, en lugar de ser privado, sea directamente social, lo que implica la organización colectiva mundial del mismo (al respecto, ver la parte final de la última cita de Marx). Es por ello que nuestra referencia es a países con organización de la producción centralizada en el estado. Aún así, paradójicamente no sólo quienes personificaban a tales formas políticas nacionales las denominaban de tal forma, sino también los defensores de la producción capitalista, quienes ante el fracaso de aquellas experiencias creen haber visto al fracaso del socialismo, lo que les sirve de base, claro está, para proclamar la superioridad y eternidad del capitalismo.

individual de los productores. En la Economía Marginalista, como vimos en el Capítulo 3, esto logra todo su esplendor, en tanto construye todo su aparato teórico justamente a partir del análisis de la conducta individual (racional) de los hombres, sintetizadas en la “teoría del consumidor” y “teoría del productor”, lo que se conoce con el nombre de individualismo metodológico.

“Cuanto más lejos nos remontamos en la historia, tanto más aparece el individuo –y por consiguiente también el individuo productor- como dependiente y formando parte de un todo mayor: en primer lugar y de una manera todavía muy enteramente natural, de la familia y de esa familia ampliada que es la tribu; más tarde, de las comunidades en sus distintas formas, resultado del antagonismo y de la fusión de las tribus. Solamente al llegar el siglo XVIII, con la “sociedad civil”, las diferentes formas de conexión social aparecen ante el individuo como un simple medio para lograr sus fines privados, como una necesidad exterior. Pero la época que genera este punto de vista, esta idea del individuo aislado, es precisamente aquella en la cual las relaciones sociales (universales según este punto de vista) han llegado al más alto grado de desarrollo alcanzado hasta el presente. El individuo es, en el sentido más literal, no solamente un animal social, sino un animal que sólo puede individualizarse en la sociedad. La producción por parte de un individuo aislado, fuera de la sociedad –hecho raro que bien puede ocurrir cuando un civilizado, que potencialmente posee ya en sí las fuerzas de la sociedad, se extravía accidentalmente en una comarca salvaje- no es menos absurda que la idea de un desarrollo del lenguaje sin individuos que vivan juntos y hablen entre sí.” (Marx, [1857-1858] 2005: 4).

“Cuando se consideran relaciones sociales que producen un sistema no desarrollado de cambio, de valores de cambio y de dinero, o a las cuales corresponden un grado no desarrollado de estos últimos, es claro desde el principio que los individuos, aun cuando sus relaciones aparezcan como relaciones entre personas, entran en vinculación recíproca solamente como individuos con un carácter determinado, como señor feudal y vasallo, propietario territorial y siervo de la gleba, etc., o bien como miembro de una casta, etc., o también como perteneciente a un estamento, etc. En las relaciones monetarias, en el sistema de cambio desarrollado (y esta apariencia es seductora para los demócratas) los vínculos de dependencia personal, las diferencias de sangre, de educación, etc., son de hecho destruidos, desgarrados (los vínculos personales se presentan todos por lo menos como relaciones *personales*); y los individuos *parecen* independientes (esta independencia que en sí misma es sólo una ilusión que podría designarse más exactamente como indiferencia), parecen libres de enfrentarse unos a otros y de intercambiar en esta libertad. Pero pueden aparecer como tales sólo ante quien se abstrae de las *condiciones* de existencia bajo las cuales estos individuos entran en contacto (estas condiciones son a su vez independientes de los individuos, y aunque son ponderadas por la sociedad, se presentan por así decirlo como *condiciones de la naturaleza*, o sea incontrolables por parte de los individuos). El carácter determinado que en el primer caso aparece como una limitación personal del individuo por parte de otro, en el segundo caso se presenta desarrollado como una limitación material del individuo resultante de las relaciones que son independientes de él y se apoyan sobre sí mismas. (...) Hasta tal punto estas relaciones externas no son una remoción de las “relaciones de dependencia” que más bien constituyen únicamente la reducción de éstas a una forma general; son ante todo la elaboración del *principio general* de las relaciones de dependencia personales. Aquí también los individuos entran en relación recíproca solamente como individuos determinados. Estas relaciones de dependencia *materiales*, en oposición a las *personales* (...) se presentan también de manera tal que los individuos son ahora dominados por *abstracciones*, mientras que antes dependían unos de otros.” (Marx, [1857-1858]2005: 91-92, resaltado del original).

5.3. *La especificidad de los valores de uso en la producción capitalista: el carácter de valor de los productos del trabajo*

5.3.a. Los productos del trabajo como expresiones del carácter abstracto del trabajo

Sintetizando al extremo lo anterior, mientras que de un lado encontramos la necesidad genérica de asignar la capacidad total de trabajo a sus diversas formas útiles, del otro nos enfrentamos con el carácter privado del trabajo como forma social específica que la división social del trabajo tiene en el capitalismo. La pregunta fundamental salta a la vista: ¿cómo se las arregla para reproducirse tal sociedad, es decir, cómo se establece la unidad del trabajo social cuando este tiene la forma concreta específica de trabajo privado?

En tanto la relación social general de producción, esto es, el ser un fragmento de la capacidad social de trabajo, no se manifiesta directamente como tal, la misma aparece como relación social entre los productos del trabajo. Los valores de uso resultantes del proceso de trabajo, con los cuales el hombre satisfizo sus necesidades a lo largo de toda su historia -independientemente de la forma bajo la cual se organizara la producción social- tienen en la producción capitalista, un carácter adicional: su capacidad de relacionarse como iguales en la relación de cambio, en tanto materializaciones de una porción del trabajo social. Como tales, es decir, en tanto materializaciones de trabajo que se presentan como el atributo de la cambiabilidad de los bienes, éstos son valores; a la vez, como unidad de valor y su carácter genérico de valor de uso, toman la forma específica de mercancías.

Desde el punto de vista de la unidad social de la producción, este trabajo materializado no interesa en tanto trabajo concreto (esto es, el que le da una determinada materialidad a cada valor de uso), sino como trabajo en sentido general, como despliegue de actividad productiva sin importar su forma específica; es decir, interesa en tanto trabajo abstracto. En este punto, debe remarcarse que el carácter concreto y abstracto del trabajo no hace referencia a dos trabajos diferentes, ni mucho menos. Por el contrario, todo trabajo puede considerarse en tanto la actividad productiva específica a la que se aplica (trabajo concreto), y en tanto capacidad general del trabajo, fuerza humana de trabajo en sentido general (trabajo abstracto). Así, el doble carácter que asumen los productos del trabajo en la sociedad capitalista, a saber, de valor de uso y de valor, es expresión del doble carácter del trabajo: en tanto valor de uso, la mercancía es materialización de trabajo concreto, mientras que en tanto valor, lo es del trabajo abstracto.

Ahora bien, este avance nos enfrenta a un nuevo problema: las distintas producciones de valores de uso requieren distinto tipo de desarrollo de la capacidad de trabajo. En otros términos, al considerarse desde el punto de vista del conjunto de la sociedad los trabajos concretos independientemente de su forma, surge que cada trabajo concreto en particular, para aplicarse, requiere de un distinto grado de la capacidad general de trabajo. De aquí la necesidad de la distinción entre trabajo simple, en tanto grado normal de desarrollo de la capacidad general de trabajo requerido por el proceso productivo, y trabajo complejo, esto es, trabajo simple potenciado, trabajo que requiere de una formación particular para ser ejecutado. En palabras de Iñigo Carrera: *“hay trabajos que pueden ser realizados de manera inmediata sin requerir una preparación previa Pero hay otros donde se requiere un período previo de capacitación. Durante este período, el futuro productor gasta su fuerza humana de trabajo de manera privada e independiente. Pero no lo hace para producir directamente una mercancía, sino para producirse a sí mismo como productor de una mercancía cuya producción requiere esta preparación previa. Por tanto, en cada hora de trabajo aplicado directamente a producir la mercancía se condensa además la parte*

proporcional del tiempo gastado en desarrollar la aptitud necesaria para esa producción. (...) Se trata de un tiempo de trabajo complejo que se ha condensado como la suma de los gastos de simple fuerza humana de trabajo realizados para producir la mercancía” (Iñigo Carrera, 2007a: 32).

“Como los productores entran en contacto social al cambiar entre sí los productos de su trabajo, es natural que el carácter específicamente social de sus trabajos privados sólo resalte dentro de este intercambio. También podríamos decir que los trabajos privados sólo funcionan como eslabones del trabajo colectivo de la sociedad por medio de las relaciones que el cambio establece entre los productos del trabajo y, a través de ellos, entre los productores. Por eso, ante éstos, las relaciones sociales que se establecen entre sus trabajos privados *aparecen* como lo que son; es decir, no como relaciones directamente sociales de las personas en sus trabajos, sino como *relaciones materiales* entre personas y *relaciones sociales entre cosas*.”

(...)

“Y lo que sólo tiene razón de ser en esta forma concreta de producción, en la producción de mercancías, a saber: que el carácter específicamente social de los trabajos privados interdependientes los unos de los otros reside en lo que tienen de igual como modalidades que son de trabajo humano, revistiendo la forma del carácter de valor de los productos del trabajo...” (Marx, [1867]1995: 38-40, resaltado del original).

“...todos los elementos de la *riqueza material* no suministrados por la naturaleza, deben siempre su existencia a una actividad productiva específica, útil, por medio de la cual se asimilan a determinadas necesidades humanas determinadas materias que la naturaleza brinda al hombre. Como creador de valores de uso, es decir, como *trabajo útil*, el trabajo es, por tanto, condición de vida del hombre, y condición independiente de todas las formas de sociedad, una necesidad perenne y natural sin la que no se concebiría el intercambio orgánico entre el hombre y la naturaleza ni, por consiguiente, la vida humana.

(...)

Si prescindimos del carácter concreto de la actividad productiva y, por tanto, de la utilidad del trabajo, ¿qué queda en pie de él? Queda, simplemente, el ser un *gasto de fuerza humana de trabajo*. El trabajo del sastre y el del tejedor, aun representando actividades productivas cualitativamente distintas, tienen de común el ser un gasto productivo de *cerebro humano*, de músculo, de nervios, de brazo, etc.; por tanto, en este sentido, ambos son *trabajo humano*. No son más que dos formas distintas de aplicar la fuerza de trabajo del hombre.

Los trabajos del sastre y el tejedor son elementos integrantes de los *valores de uso* levita y lienzo gracias precisamente a sus *diversas* cualidades; en cambio, sólo son sustancia y base de los *valores* lienzo y levita en cuanto en ellos se hace *abstracción* de sus cualidades específicas, para reducirlos a la *misma cualidad*: la del *trabajo humano*.” (Marx, [1867]1995: 10-12, resaltado del original).

“Claro está que, para poder aplicarse bajo tal o cual forma, es necesario que la fuerza humana de trabajo adquiriera un grado mayor o menor de desarrollo. Pero, de suyo, el valor de la mercancía sólo representa trabajo humano, *gasto de trabajo humano* pura y simplemente. (...) El *trabajo humano* es el empleo de esa *simple* fuerza de trabajo que todo hombre común y corriente, por término medio, posee en su organismo corpóreo, sin necesidad de una especial educación. El *simple trabajo medio* cambia, indudablemente, de carácter según los países y la cultura de cada época, pero existe siempre, dentro de una sociedad dada. El trabajo complejo no es más que el trabajo simple *potenciado* o, mejor dicho, *multiplicado*: por donde una pequeña cantidad de trabajo complejo puede equivaler a una cantidad grande de trabajo simple. Y la experiencia demuestra que esta reducción de trabajo complejo a trabajo simple es un fenómeno que se da todos los días y a todas horas. Por muy complejo que sea el trabajo a que debe su existencia una mercancía, el *valor* la equipara en

seguida al producto del trabajo simple, y como tal valor sólo representa por tanto, una determinada de trabajo simple.” (Marx, [1867]1995: 11-12, resaltado del original)¹¹⁷.

5.3.b. *Magnitud de valor*

Hasta aquí encontramos que la contradicción entre el ser un fragmento, una porción de la capacidad social de trabajo y el carácter privado del trabajo se resuelve a partir de la capacidad de los productos del trabajo de expresar lo que sus productores no pueden expresar directamente, o sea, en tanto son expresiones de trabajo abstracto. Pero esto, claro está, no es todo. Debemos considerar la magnitud de dicho trabajo abstracto, su cantidad, así como también su forma de expresión. Nos ocuparemos aquí del primer aspecto.

Siempre desde el punto de vista de la unidad social de la producción, evidentemente no interesa cuánto tiempo gastó cada productor privado en particular para la producción de sus mercancías, sino el tiempo socialmente necesario para su producción, o sea, “*aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad.*” (Marx, [1867]1995: 6-7). Es importante destacar que la determinación no consiste en un simple promedio entre los distintos productores, sino del tiempo de trabajo que se corresponde con las condiciones medias de producción imperantes en cada producción en particular. De esta forma, en esta sociedad donde la división social del trabajo tiene la forma específica de trabajos privados e independientes los unos de los otros, la relación social entre los distintos fragmentos del trabajo social está portada de modo indirecto en los productos del trabajo, en tanto expresiones del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción.

“Se dirá que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo invertida en su producción, las mercancías encerrarán tanto más valor cuanto más holgazán o más torpe sea el hombre que las produce o, lo que es lo mismo, cuanto más tiempo tarde en producirlas. Pero no; trabajo que forma la sustancia de los valores es trabajo humano igual, inversión de la misma fuerza humana de trabajo. Es como si toda la fuerza de trabajo de la sociedad, materializada en la totalidad de los valores que forman el mundo de las mercancías, representase para estos efectos una inmensa fuerza humana de trabajo, no obstante de ser la suma de un sinnúmero de fuerzas de trabajo individuales. Cada una de estas fuerzas individuales de trabajo es una fuerza humana de trabajo equivalente a las demás, siempre y cuando que presente el carácter de una fuerza media de trabajo social y

¹¹⁷ Resulta de interés destacar que la mención a que el trabajo simple cambia según el país resulta en este momento del desarrollo contradictoria con la universalidad de la relación social de producción en el capitalismo en la que insistimos previamente. Es decir, no creemos que resulte apropiada esta observación, a la vez que, como otras que presenta a lo largo de *El Capital*, alimenta la idea que su desarrollo se circunscribe a un análisis nacional, por país, de modo que hay que extender su análisis al conjunto de los países, reproduciendo, bajo otra forma, el individualismo metodológico previamente tratado. Por ejemplo, Shaikh, en su capítulo dedicado al comercio internacional, sostiene que “...*así como la ley del valor de Marx es la base de su análisis del desarrollo desigual dentro de una nación capitalista, así también la forma internacional de esa ley será la base del desarrollo desigual entre naciones capitalistas*” (Shaikh, [1991]2006: 206-207). O Sweezy, quien bien avanzada su obra, ya en el capítulo XVI, sostiene: “*Nunca ha habido ni habrá un sistema capitalista cerrado como el que hemos venido suponiendo en la mayor parte del análisis precedente. Esto no significa que no tengamos razón al suponer un sistema cerrado, ni siquiera que las leyes y tendencias del capitalismo que han sido descubiertas sobre la base de esta suposición, no existan. Lo que significa es que hemos venido haciendo abstracción de ciertos aspectos de la realidad a fin de analizar e identificar más claramente otros. Al abandonar la suposición de un sistema cerrado no renunciamos a lo que hemos aprendido; más bien hacemos posible extender y profundizar nuestro conocimiento por vías que hasta ahora nos hemos abstenido de seguir. El mundo real es un mundo en que cierto número de naciones coexisten y tienen relaciones entre ellas*” (Sweezy, [1942]1958: 315), para luego preguntarse: “*¿Hasta qué punto son aplicables a la economía mundial las leyes que rigen el valor, la tasa de la plusvalía y la tasa de ganancia?*” (Sweezy, [1942]1958: 317).

de, además, el rendimiento que a esa fuerza media de trabajo social corresponde, o lo que es lo mismo, siempre y cuando que para producir una mercancía no le consuma más que el tiempo de trabajo que representa la media necesaria, o sea, el *tiempo de trabajo socialmente necesario*. Tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad” (Marx, [1867]1995: 6-7, resaltado del original).

Consideramos importante detenernos en el doble sentido que adquiere aquello de “socialmente necesario”. Hasta aquí la cuestión se nos presentó en tanto el tiempo de trabajo abstracto representado en el valor de la mercancía es, en su determinación abstracta, aquel que se realiza en las condiciones sociales medias de producción. Pero si volvemos la mirada hacia atrás, nos encontramos con que la mercancía en cuestión es producto de un trabajo privado y que, por tanto, para formar parte del trabajo total de la sociedad debe ser aceptada –comprada– por otro fragmento de trabajo privado para su consumo (sea productivo o como medio de vida). El trabajo abstracto desplegado por el fragmento de trabajo privado en cuestión es, como lo señala Iñigo Carrera, socialmente necesario también desde este punto de vista. Un planteo relativamente similar realiza Shaikh, al contraponer lo que cuesta, en horas de trabajo abstracto en condiciones sociales medias, la producción de una mercancía, a la necesidad social por esa mercancía. La cantidad total de una mercancía representa el tiempo de trabajo abstracto realizado en condiciones medias y cada unidad su valor unitario, el cual constituirá el precio alrededor del cual orbitará el precio de la mercancía; ahora bien, esta cantidad total puede ser mayor o menor a la necesidad social de la mercancía en cuestión, de modo que si hay, por caso, un exceso de oferta, el precio de mercado de dicha mercancía representará una cantidad de trabajo menor al valor unitario de la mercancía¹¹⁸.

“Se trata del gasto productivo del cuerpo de un individuo que va a resultar, sea en un medio para el gasto productivo del cuerpo de otro individuo, sea en un medio para la reproducción inmediata del cuerpo de otro individuo; es decir, se trata de un trabajo cuyo producto no tiene por fin inmediato satisfacer el proceso de metabolismo individual de su productor, sino alimentar un proceso de metabolismo social. De modo que el trabajo productor de la capacidad para el cambio es socialmente necesario en este segundo sentido.” (Iñigo Carrera, 2007a: 31).

“Para resumir: el tiempo de trabajo socialmente necesario tomado en su primer sentido define el valor total y el valor unitario social de la mercancía y, por medio de éste, el precio regulador de la mercancía. El segundo sentido define la relación entre precio regulador y precio de mercado. Ambos sentidos deben tenerse en mente si se quiere entender exactamente de qué manera el tiempo de trabajo social domina y regula el proceso de intercambio” (Shaikh, [1991]2006: 99-100).

¹¹⁸ Ahora bien, en nuestra opinión, el problema que aparece en el planteo de Shaikh es que se introduce tempranamente en el análisis la contraposición entre la producción y la necesidad social de dicha producción, o, en otros términos, entre oferta y demanda. Evidentemente, la cuestión en algún momento debe presentarse en la exposición, pero aún no se han desplegado todas las determinaciones de los productos del trabajo en esta forma específica de organizar socialmente la producción, de modo que poco sentido tiene plantear a esta altura qué ocurriría si la producción social no se ajusta a la necesidad social.

5.3.c. La expresión del valor de las mercancías, o la forma de valor

“Al decir que las mercancías, consideradas como valores, no son más que cristalizaciones de trabajo humano, nuestro análisis las reduce a la abstracción del valor, pero sin darles una forma de valor distinta a las formas naturales que revisten” (Marx, [1867]1995: 17). Pues bien, ¿cómo expresan su valor las mercancías? Dado justamente el carácter privado del trabajo, cada mercancía individual no puede expresar, en su propia materialidad, el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción¹¹⁹. ¿Cómo lo hacen, entonces? La respuesta ya se encuentra contenida en el desarrollo anterior del presente capítulo: en la relación social entre los productos del trabajo, esto es, a partir de la relación de cambio de los productos del trabajo. El valor de cambio, esto es, la proporción bajo la cual se intercambian dos valores de uso diferentes, es, así, la forma del valor.

“Las mercancías vienen al mundo bajo la forma de valores de uso u objetos materiales: hierro, tela, trigo, etc. Es su forma prosaica y natural. Sin embargo, si son mercancías es por encerrar una doble significación: la de objetos útiles y, a la par, la de materializaciones de valor. Por tanto, sólo se presentan como mercancías, sólo revisten el carácter de mercancías, cuando poseen esta *doble* forma: su forma natural y la forma del valor.

(...) Cabalmente al revés de lo que ocurre con la materialidad de las mercancías corpóreas, visibles y tangibles, en su valor objetivado no entra ni un átomo de material natural. Ya podemos tomar una mercancía y darle todas las vueltas que queramos: como valor, nos encontraremos que es siempre inaprehensible. Recordemos, sin embargo, que las mercancías sólo se materializan como valores en cuanto son expresión de la misma unidad social: trabajo humano, que, por tanto, su materialidad como valores es puramente social, y comprendemos sin ningún esfuerzo que esa su materialidad como valores sólo puede revelarse en la relación social de unas mercancías con otras.” (Marx, [1867]1995: 14-15, resaltado del original).

“La fuerza humana de trabajo en su estado fluido, o sea el trabajo humano, crea valor, pero no es de por sí valor. Se convierte en valor al plasmarse, al cobrar forma corpórea. Para expresar el valor del lienzo como cristalización de trabajo humano, tenemos necesariamente que expresarlo como un “algo objetivo” distinto corporalmente del propio lienzo y a la par común a este y a otra mercancía” (Marx, [1867]1995: 18).

Las mercancías tienen una forma del valor común a todas ellas: ni más ni menos que el dinero. Y el propio valor de cambio, cuando se acusa en la forma dinero, tiene también un nombre común: el precio. Frente a esto, Marx se propone, en el tercer apartado del primer capítulo de *El Capital*, descubrir las determinaciones encerradas en la forma dinero, en tanto “es menester que consigamos

¹¹⁹ Para ilustrar la idea quizá resulte apropiado recordar la crítica que Marx realiza a los “bonos horarios”, que si bien la presenta ya desarrollada la forma dinero -sobre la que avanzaremos luego-, cobra especial vigencia en este punto de nuestra exposición: “¿Por qué el dinero no representa directamente el tiempo de trabajo; por qué, por ejemplo, un billete de banco no representa el valor de x horas de trabajo? Esta pregunta se reduce, sencillamente, al problema de por qué en el régimen de producción de mercancías, los productos del trabajo se traducen necesariamente en mercancías, pues el concepto de la mercancía envuelve necesariamente su desdoblamiento en mercancías, de una parte, y de otra parte en la mercancía dinero. Equivale a preguntar por qué el trabajo privado no puede considerarse como trabajo directamente social, es decir, como lo contrario de lo que es. (...)...el “dinero trabajo” de Owen, por ejemplo, tiene tan poco de “dinero” como un billete de teatro, supongamos. Owen parte del supuesto del trabajo directamente socializado, forma de producción diametralmente opuesta a la producción de mercancías. El certificado de trabajo representa solamente la parte individual del productor en el trabajo colectivo y su derecho individual a la parte del producto colectivo destinada al consumo. Pero a Owen no se le ocurre tomar por base de sus razonamientos la producción de mercancías y querer esquivar las condiciones necesarias de este régimen con una serie de chapucerías acerca del dinero” (Marx, [1867]1995: 56, total al pie 1, resaltado del original).

nosotros lo que la economía burguesa no ha intentado siquiera: poner en claro la génesis de la forma dinero, para lo cual tendremos que investigar, remontándonos desde esta forma fascinadora hasta sus manifestaciones más sencillas y más humildes, el desarrollo de la expresión del valor que se encierra en la relación de valor de las mercancías. Con ello, veremos al mismo tiempo cómo el enigma del dinero se esfuma" (Marx, [1867]1995: 15). Para ello, va exponiendo las determinaciones que brotan, primero, de la "forma simple del valor" (esto es, de la expresión del valor de una mercancía en cualquier otra); luego, las que tienen su especificidad en la "forma total o desarrollo del valor" (esto es, la expresión del valor de una mercancía en cualquier mercancía); seguidamente, aquellas que nacen de la "forma general del valor" (esto es, cuando todas las mercancías acusan su valor en una sola de ellas) y, finalmente, de la "forma dinero" (esto es, cuando en función de sus propiedades materiales para tal fin y por fuerza de la costumbre social, una mercancía en particular se impone como tal dinero, lugar que históricamente ha ocupado el oro)¹²⁰.

Ahora bien, tal como se viene desarrollando nuestra investigación en lo que respecta a la propuesta de Marx, carece de sentido analizar una a una las distintas instancias del desarrollo de la forma del valor. Esto es así porque desde el punto de vista del conjunto de la sociedad interesa, de entrada, que todas las mercancías expresen al mismo tiempo su valor, o sea, que todas simultáneamente expresen lo que socialmente tienen en común. Tal cosa ocurre cuando todas expresan su valor en una de ellas, porque que es "la que relaciona y enlaza realmente a todas las mercancías como valores, la que hace que se manifiesten como valores de cambio las unas de las otras" (Marx, [1867]1995: 32). Esta "forma de equivalente general es una forma del valor en abstracto. Puede, por tanto, recaer sobre cualquier mercancía" (Marx, [1867]1995: 35, resaltado del original) pero, como tal, "ha de ser, necesariamente, una forma que rija socialmente" (Marx, [1867]1995: 32), rol históricamente ocupado por el oro (y, más modernamente, por signos de valor). De esta forma, nos proponemos presentar las determinaciones fundamentales de la forma dinero (considerando al oro como mercancía dineraria) independientemente de la instancia del desarrollo de la forma del valor de la cuál broten¹²¹, no dejando de aclarar que cuando presentemos citas de *El Capital* nos encontraremos con referencias a expresiones "previas" del valor, las cuáles deben ser consideradas, en nuestra investigación, como expresiones en dinero.

La cuestión fundamental que surge del análisis de la expresión de valor de las mercancías es que en la misma cada componente o polo de la relación juega papeles diferentes. En la forma dinero,

¹²⁰ En algunas ocasiones, esta sucesión de las distintas formas del valor expuesta por Marx ha sido interpretada en términos históricos, como si cada una de ellas hiciera referencia a un estadio histórico del desarrollo de la mercancía y, por tanto, de la expresión de su valor. En contraposición, y en el mismo sentido según el cual previamente discutíamos la idea de que el Capítulo 1 sea acerca de una sociedad de productores simples de mercancías, el desarrollo de la forma del valor es un desarrollo de contenido y no de secuencia histórica. Esto no quita que en la historia tales formas hayan aparecido en orden cronológico, tal como Marx señala ("Evidentemente, esta forma [en referencia a la forma simple del valor, DK], sólo se presentaba con un carácter práctico en tiempos muy primitivos, cuando los productos del trabajo se transformaban en mercancías por medio de actos de cambio eventuales y episódicos" -Marx, [1867]1995: 31-. O "[l]a forma desarrollada del valor empieza a presentarse en la realidad a partir del momento en que un producto del trabajo, el ganado por ejemplo, se cambia, pero no como algo extraordinario, sino habitualmente, por otras diversas mercancías." -Marx, [1867]1995: 31-32-).

¹²¹ Esto no implica dejar de reconocer, con Marx, que el contenido fundamental de la forma dinero se encuentra ya en la expresión simple de valor de una mercancía en cualquier otra mercancía: "La dificultad que encierra el concepto de la forma dinero se limita a comprender lo que es la forma de equivalente general, o sea, la forma general de valor pura y simple, la forma III. Ésta, a su vez, se reduce por reversión a la forma II, a la forma desarrollada del valor, cuyo elemento constitutivo es la forma I, o sea, 20 varas de lienzo = 1 levita o x mercancía A = z mercancía B. El germen de la forma dinero se encierra ya, por tanto, en la forma simple de la mercancía" (Marx, [1867]1995: 36).

todas las mercancías, excepto el oro, expresan su valor; presentan, por tanto, la forma relativa del valor. En contraposición, en tal relación el oro no expresa su valor, sino que sirve de cuerpo para la expresión de valor conjunta de todo el resto de las mercancías (y, por tanto, a que todas las mercancías se hallen en relación de cambio entre sí, mediadas por el oro); presenta, por tanto, la forma equivalencial. Por este papel específico que juega, y no por sus propiedades materiales, el equivalente general oro adquiere características específicas. En primer lugar, al expresar las mercancías su valor en su materialidad corpórea, en su forma natural, en su valor de uso, se convierten en forma del valor. En otros términos, el valor toma forma concreta en el valor de uso del equivalente general. En segundo lugar, lo mismo ocurre con el trabajo abstracto y concreto: el trabajo concreto de producir oro se convierte en expresión general del trabajo abstracto de la sociedad. Finalmente, en tercer lugar, la mercancía equivalencial, en contraposición a la que se encuentra expresando su valor, es directamente cambiante; vale decir, es reconocida como directamente social. Como tal, tiene la potestad de confirmar o no la cambiabilidad de los productos del trabajo, esto es, confirmarle al resto de las mercancías (y, por tanto, a sus productores) si son o no aceptadas, y en qué medida, como parte del trabajo total de la sociedad. De esta forma, en la mercancía equivalencial el trabajo privado tiene la forma de trabajo directamente social.

“Dos mercancías distintas, A y B, en nuestro ejemplo el lienzo y la levita, desempeñan aquí dos papeles manifiestamente distintos. El lienzo *expresa su valor* en la levita; la levita *sirve de material para esta expresión de valor*. La primera mercancía desempeña un papel activo, la segunda un papel pasivo. El valor de de la primera mercancía aparece bajo la *forma del valor relativo*, o lo que es lo mismo, reviste la *forma relativa del valor*. La segunda mercancía funciona *como equivalente*, o lo que es lo mismo, reviste *forma equivalencial*.

(...)

Por tanto, en la relación o razón de valor en que la levita actúa como equivalente del lienzo, la forma levita es considerada como forma del valor. El valor de la mercancía lienzo se expresa, por consiguiente, en la materialidad corpórea de la mercancía levita; o lo que es lo mismo, el *valor* de una mercancía se expresa *en el valor de uso de otra*.

(...)

La *primera característica* con que tropezamos al estudiar la *forma equivalencial* es ésta: en ella, el *valor de uso se convierte en forma o expresión de su antítesis, o sea, del valor*.

La *forma natural* de la mercancía se convierte, pues, en *forma de valor*.

(...)

Bajo la forma del trabajo del sastre, como bajo la forma del trabajo del tejedor, se despliega fuerza humana de trabajo. Ambas actividades revisten, por tanto, la propiedad general de ser trabajo humano, y por consiguiente, en determinados casos, como por ejemplo en la producción de valor, sólo se las puede enfocar desde este punto de vista. Todo esto no tiene nada de misterioso. Pero al llegar a la expresión de valor de la mercancía, la cosa se invierte. Para expresar, por ejemplo, que el tejer no crea el valor del lienzo en su forma concreta de actividad textil, sino en su modalidad general de trabajo humano, se le compara con el trabajo del sastre, con el trabajo concreto que produce el equivalente del lienzo, como forma tangible de realización del trabajo humano abstracto.

Es decir, que la *segunda característica de la forma equivalencial* es que el *trabajo concreto se convierte en forma o manifestación de su antítesis, o sea, del trabajo humano abstracto.*” (Marx, [1867]1995: 15 - 25, resaltado del original)

“Hemos visto que cuando la mercancía A (el lienzo) expresa su valor en el valor de uso de otra mercancía, o sea, en la mercancía B (en la levita), imprime a ésta una forma peculiar de

valor, la forma de equivalente. La mercancía lienzo revela su propia esencia de valor por su ecuación con la levita, sin necesidad de que ésta revista una forma de valor distinta de su forma corporal. Es, por tanto, donde el lienzo expresa real y verdaderamente su esencia propia de valor en el hecho de poder cambiarse directamente por la levita. La forma equivalencial de una mercancía es, por consiguiente, *la posibilidad de cambiarse directamente por otra mercancía.*

(...)

Pero, considerado como simple expresión del trabajo humano en general, este trabajo concreto, el trabajo del sastre, reviste formas de igualdad con otro trabajo, con el trabajo encerrado en el lienzo, y es por tanto, aunque trabajo privado, como cuantos producen mercancías, trabajo en forma directamente social. He aquí por qué se traduce en un producto susceptible de ser directamente cambiado por otra mercancía. Por tanto, *la tercera característica de la forma equivalencial es que en ella el trabajo privado reviste la forma de su antítesis, o sea, del trabajo en forma directamente social.*" (Marx, [1867]1995: 22-25, resaltado del original)

Evidentemente, algunas de las características de la forma equivalencial presentadas parecen diluirse o desaparecer cuando la expresión de valor de las mercancías no cobra forma concreta en el oro (o cualquier mercancía que ocupe el papel abstracto de equivalente general) sino que se da en papel moneda. Esto ocurre con las dos primeras características: al carecer el papel moneda de un valor de uso específico por fuera de la relación de cambio y, en términos generales, de trabajo, deja de ser cierto, como tal que el valor de uso de la mercancía equivalencial y el trabajo concreto que le dio forma se convierten en expresión de sus respectivas antítesis, valor y trabajo abstracto. Permítasenos dejar pendiente para desarrollar en el Capítulo 7 las condiciones que posibilitan (y el sentido que cumple) que el lugar concreto de equivalente general lo ocupe el papel moneda; alcanza en este momento de nuestra investigación con poner de manifiesto que como tal equivalente general el papel moneda conserva en sí mismo la propiedad de la cambiabilidad directa o, en otros términos, es directamente social.

¿Cómo puede ocurrir que un "simple" papel posea tales atributos? ¿De dónde brota el poder del papel moneda? Hasta el momento en el cual el lugar del equivalente general era ocupado por el oro, podría parecer que tal mercancía derivara sus poderes sociales de su propia materialidad, del hecho natural de ser oro. Sin embargo, carente de valor de uso por fuera de la relación y de, en términos generales, de trabajo incorporado, el papel moneda no posee de suyo propiedades naturales que puedan ser identificadas como fuentes de tal poder. Con el papel moneda se pone claramente de manifiesto, pues, que la fuente no es ni más ni menos que el rol que cumple en la relación social establecida, a saber, la expresión de valor del conjunto de las mercancías.

En tanto las mismas reconocen en el equivalente general el "lugar" común donde expresar su valor, es que éste adquiere tales propiedades. Y no hay más que volver la mirada atrás para afirmar que exactamente lo mismo ocurre con el oro, es decir, que sus atributos como equivalente general no brotaban de su materialidad sino del lugar que ocupaba en la relación de valor del conjunto de las mercancías (base, quizá algo difusa, sobre la que Smith realizó su crítica a los mercantilistas). En definitiva, el poder que posee el equivalente general, cualquiera sea la forma que posea, brota ni más ni menos que de la relación social que establece con el resto de las mercancías o, mejor dicho, que el mundo de las mercancías establecen con éste. Como se desprende del desarrollo previo, esta situación encuentra su contenido más abstracto en el hecho de que las mercancías no pueden expresar en su

propio cuerpo su valor sino que deben hacerlo necesariamente en el cuerpo de otra mercancía; en otras y pocas palabras, en el carácter privado del trabajo.

“Al expresar su esencia de valor como algo perfectamente distinto de su materialidad corpórea y de sus propiedades físicas, *v. gr.* como algo análogo a la levita, la forma relativa de valor de una mercancía, del lienzo por ejemplo, da ya a entender que esta expresión encierra una relación de orden social. Al revés de lo que ocurre con la forma equivalencial, la cual consiste precisamente en que la materialidad física de una mercancía, tal como la levita, *este* objeto concreto con sus propiedades materiales, exprese valor, es decir, posea por obra de la naturaleza la forma de valor. Claro está que eso sólo ocurre cuando este cuerpo se halla situado dentro de la relación de valor en que la mercancía lienzo se refiere a la mercancía levita como equivalente suyo. Pero como las propiedades de un objeto no brotan de su relación con otros objetos, puesto que esta relación no hace más que confirmarlas, parece como si la levita debiera su forma de equivalente, es decir, la propiedad que la hace susceptible de ser directamente cambiada, a la naturaleza, ni más ni menos que su propiedad de ser pesada o de guardar calor. De aquí el carácter misterioso de la forma equivalencial, carácter que la mirada burguesamente embotada del economista sólo advierte cuando esta se le presenta ya definitivamente materializada en el dinero.” (Marx, [1867]1995: 24).

5.4. *La mercancía: una mirada de conjunto*

Si tuviéramos que resumir a la mínima expresión posible el contenido hasta aquí desarrollado en el presente capítulo, diríamos que el avance fundamental que hemos procurado dar es que en una sociedad donde la división social del trabajo tiene la forma de trabajos privados e independientes los unos de los otros, la relación de dependencia social que existe entre tales trabajos privados en tanto fragmentos de la capacidad total de trabajo de la sociedad no aparece directamente como tal (es decir, como una relación directa entre los productores), justamente por el carácter privado del trabajo, sino de manera indirecta a través de la relación de cambio que establecen los productos del trabajo, los cuáles en tal relación constituyen cristalizaciones del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción, es decir, adquieren el carácter de valor (y, como unidad de valor y valor de uso, son mercancías), el cual cuando todas las mercancías lo expresan en un equivalente general adopta la forma de precio. De esta forma, el problema que debe resolver toda sociedad, a saber, el de asignar su capacidad social de trabajo a las formas concretas del mismo, en el capitalismo no se realiza directamente como tal de modo consciente, sino inconscientemente a través del carácter de valor de los productos del trabajo, proceso que, por tanto, adquiere un carácter autónomo.

“El trabajo socialmente necesario gastado para producir una mercancía se representa como la aptitud de ésta para relacionarse con otra en el cambio, o sea, como su valor, porque esta cambiabilidad de las mercancías es la forma indirecta en que se impone la unidad de la producción social cuya organización se rige de manera privada e independiente. La forma de valor que tienen las mercancías es la relación social general que establecen de manera indirecta entre sí los productores privados e independientes. Dicho de otro modo, la mercancía es la relación social general materializada que rige la producción –y, por lo tanto, el consumo– en la sociedad donde el trabajo social se realiza de manera privada e independiente. Así resuelve esta sociedad la asignación de su capacidad total de trabajo bajo las distintas formas concretas útiles de éste que realiza cada uno de sus miembros y, por lo tanto, la unidad entre las fuerzas productivas propias de cada individuo y la determinación de las mismas como fuerzas productivas sociales, entre la materialidad individual del consumo y la determinación de la misma como forma concreta del proceso de reproducción social, entre la producción y el consumo sociales. En síntesis, el cambio de mercancías, o sea,

el mercado, es el modo en que los individuos libres resuelven la unidad de la organización de su proceso de metabolismo social a través de darle a su relación social general la forma indirecta de una relación entre cosas” (Iñigo Carrera, 2007a: 52)

Para concluir este desarrollo, nos interesa realizar una mirada de conjunto a lo planteado, con el objetivo de dejar claramente de manifiesto dónde creemos que reside la especificidad de los productos del trabajo en la sociedad capitalista (y, por tanto, la especificidad de la sociedad capitalista misma), sobre la base de lo planteado por Marx en el apartado “El fetichismo de la mercancía, y su secreto”. Al comienzo de éste, Marx sostendrá que “[a] primera vista, parece como si las *mercancías* fuesen objetos evidentes y triviales. Pero, analizándolas, vemos que son objetos muy intrincados, llenos de sutilezas y resabios teológicos” (Marx, [1867]1995: 36, resaltado del original). En nuestros términos, la cuestión es: ¿qué tienen de particular las mercancías? Antes que nada, en tanto valores de uso no tienen absolutamente nada de particular. Esto no debería despertar ninguna duda: en toda época social, el hombre ha producido, mediante distintas modalidades de trabajo concreto, los más diversos bienes para la su reproducción como tal.

“Considerada como *valor de uso*, la mercancía no encierra nada de misterioso, dando lo mismo que la contemplemos desde el punto de vista de un objeto apto para satisfacer necesidad del hombre o que enfoquemos esta propiedad suya como *producto* del trabajo humano. Es evidente que la actividad del hombre hace cambiar a las materias naturales de forma, para servirse de ella.” (Marx, [1867]1995: 36, resaltado del original).

Ahora bien, lo interesante es que tampoco brota su especificidad del “contenido de sus determinaciones de valor”. En cuanto al trabajo abstracto, el hombre, en tanto siempre ha trabajado, siempre ha desplegado un gasto de músculo, energía, cerebro, etc.¹²². En cuanto al tiempo socialmente necesario, es claro que siempre ha jugado un papel en la organización social del trabajo. Por último, en cuanto al carácter social de la producción, hemos comenzado nuestro análisis en torno a la *Crítica de la Economía Política* del punto de que el hombre es un ser social, se reproduce en sociedad y, por tanto, el proceso de trabajo es un proceso social, independientemente de la forma social de la producción (de ahí, planteamos, la necesidad de determinar la relación social que rige la producción capitalista como un paso ineludible).

“Como vemos, el carácter místico de la mercancía no brota de su valor de uso. Pero tampoco brota del contenido de sus determinaciones de *valor*. En primer lugar, porque por mucho que difieran los trabajos útiles o actividades productivas, es una verdad *fisiológica* incontrovertible que todas esas actividades son funciones del organismo *humano* y que cada una de ellas, cualesquiera que sean su contenido y su forma, representa un *gasto* esencial de cerebro *humano*, de nervios, músculos, sentidos, etc. En segundo lugar, por lo que se refiere a la magnitud de valor y a lo que sirve para determinarla, o sea, la *duración en el tiempo* de aquel gasto o la *cantidad* de trabajo invertido, es evidente que la cantidad se distingue incluso mediante los sentidos de la *calidad* del trabajo. El *tiempo* de trabajo necesario para producir sus medios de vida tuvo que interesar por fuerza al hombre en todas las épocas, aunque no le interesase por igual en las diversas fases de su evolución. Finalmente, tan

¹²² En el Apéndice I al presente capítulo (Capítulo 14.5) presentamos la posición de algunos autores que sostienen que el trabajo abstracto es lo específico de la sociedad capitalista.

pronto como los hombres trabajan los unos para los otros, de cualquier modo que lo hagan, su trabajo cobra una forma *social*." (Marx, [1867]1995: 37, resaltado del original).

Lo particular de la mercancía (que no es lo mismo decir "de dónde brota su especificidad") es cómo se presentan tales tres determinaciones de valor en la mercancía. Ya lo hemos anticipado en la síntesis con la que comenzamos el apartado: como sustancia, magnitud y forma del valor, respectivamente.

"¿De dónde procede, entonces, el carácter misterioso que presenta el producto del trabajo, tan pronto como reviste *forma de mercancía*? Procede, evidentemente, de esta misma forma. En las mercancías, la igualdad de los trabajos humanos asume la forma material de una objetivación igual de valor de los productos del trabajo, el grado en que se gaste la fuerza humana de trabajo, medido por el tiempo de su duración, reviste la forma de su magnitud de valor de los productos del trabajo, y, finalmente, las relaciones entre unos y otros productores, relaciones en que se traduce la función social de sus trabajos, cobran la forma de una relación social entre los propios productos del trabajo." (Marx, [1867]1995: 37, resaltado del original)

Si aquellas determinaciones del valor, genéricas a la vida humana (lo cual no incluye, claro está, al valor), se presentan de esta forma particular en la sociedad capitalista, es ni más ni menos por el carácter privado del trabajo: la relación social del hombre en el proceso de producción se convierte en un atributo del producto del trabajo cuando los fragmentos de la capacidad total de trabajo no pueden expresarse como miembros de la sociedad directamente como tal. Los productos del trabajo son los portadores de las relaciones sociales de los trabajos privados. Lo que le da el carácter de misterioso que señala Marx es que tal capacidad de los productos del trabajo parece brotar de la materialidad misma de la mercancía, y no de la relación social que los productores establecemos entre nosotros. Es justamente por esta razón que Marx se refiere al *fetichismo* de la mercancía. Debe quedar claro que la mercancía tiene el señalado poder (el de ser la portadora de la relación social de los productores privados), pero el mismo tiene su origen no en su ser material sino en la relación social específica que los productores establecen entre sí en la producción capitalista.

"El carácter misterioso de la forma mercancía estriba, por tanto, pura y simplemente, en que proyecta ante los hombres el carácter social del trabajo de éstos como si fuese un carácter material de los productos de su trabajo, un don natural social de estos objetos y como si, por tanto, la relación social que media entre los productores y el trabajo colectivo de la sociedad fuese una relación social establecida entre los mismos objetos, al margen de sus productores. Este *quid pro quo* es lo que convierte a los productos del trabajo en mercancía, en objetos físicamente metafísicos o en objetos sociales. (...)...la forma mercancía y la relación de valor de los productos del trabajo en que esa forma cobra cuerpo, no tiene absolutamente nada que ver con su carácter físico ni con las relaciones que de este carácter se derivan. Lo que aquí reviste, a los ojos de los hombres, la forma fantasmagórica de una relación social concreta establecida entre los mismos hombres. (...) A esto es lo que yo llamo el fetichismo bajo el que se presentan los productos del trabajo tan pronto como se crean en forma de mercancías y que es inseparable, por consiguiente, de este modo de producción.

Este carácter fetichista del mundo de las mercancías responde, como lo ha puesto ya de manifiesto el análisis anterior, el carácter social genuino y peculiar del trabajo productor de mercancías

Si los objetos útiles adoptan la forma de mercancías es, pura y simplemente, porque son *productos de trabajos privados independientes los unos de los otros*" (Marx, [1867]1995: 37-38, resaltado del original).

"El carácter social de la actividad, así como la forma social del producto y la participación del individuo en la producción, se presentan aquí como algo ajeno con carácter de cosa frente a los individuos; no como su estar recíprocamente relacionados, sino como su estar subordinados a relaciones que subsisten independientemente de ellos y nacen del choque de los individuos recíprocamente indiferentes. El intercambio general de las actividades y de los productos, que se ha convertido en condición de vida para cada individuo particular y es su conexión recíproca [[con los otros]], se presentan antes ellos mismos como algo ajeno, independiente, como una cosa. En el valor de cambio el vínculo social entre las personas se transforma en relación social entre cosas, la capacidad personal, en una capacidad de las cosas." (Marx, [1857-1858]2005: 84-85)

Siendo esto así, tiene que resultar que "*... todo el misticismo del mundo de las mercancías, todo el encanto y el misterio que nimban los productos del trabajo basado en la producción de mercancías se esfuman tan pronto como los desplazamos a otras formas de producción*" (Marx, [1867]1995: 41). Marx realiza este ejercicio, ubicando a los productos del trabajo en cuatro sociedades diferentes (Marx [1867]1995: 41-43). En rigor, en tres sociedades, pues el cuarto caso es el de Robinson en la isla (explícita ironía a la economía política, "que gusta tanto de las robinsonadas"), donde encuentra el contenido de las dos primeras determinaciones de valor aunque no, claro está, la tercera, pues no hay una sociedad. Los otros casos son la sociedad feudal, una familia campesina y una asociación de hombres libres. En cuanto a la primera, concluye que "*...cualquiera sea el juicio que nos merezcan los papeles que aquí representa unos hombres frente a otros, el hecho es que las relaciones sociales de las personas en sus trabajos se revelan como relaciones personales suyas, sin disfrazarse de relaciones sociales entre las cosas, entre los productos del trabajo*" (Marx [1867]1995: 42). En cuanto a la segunda, "*...el gasto de la fuerzas individuales de trabajo, graduado por su duración en el tiempo, revista la forma lógica y natural de un trabajo determinado socialmente, ya que en este régimen las fuerzas individuales de trabajo sólo actúan de por sí como órganos de la fuerza colectiva de trabajo de la familia*" (Marx [1867]1995: 43). Finalmente, en cuanto a la tercera, creemos que resulta de interés considerar en su exposición completa:

"Finalmente, imaginémosnos, para variar, una asociación de hombres libres que trabajen con medios colectivos de producción y que desplieguen sus numerosas fueras individuales de trabajo, con plena conciencia de lo que hacen como *una* gran fuerza de trabajo social. En esta sociedad se repetirán todas las normas que presiden el trabajo de un Robinson, pero con carácter social y no individual. Los productos de Robinson eran todos producto personal y exclusivo suyo, y por tanto objetos directamente destinados a *su* uso. El producto colectivo de la asociación a que nos referimos es un producto *social*. Una parte de este producto vuelve a prestar servicio bajo la forma de medios de producción. Sigue siendo social. Otra parte es consumida por los individuos asociados, bajo forma de medios de vida. Debe, por tanto, ser *distribuida*. El *carácter* de esta distribución variará según el carácter especial del propio organismo social de producción y con arreglo al nivel histórico de sus productores. Partiremos, sin embargo, aunque sólo sea a título de paralelo con el régimen de producción de mercancías, del supuesto de que la participación asignada a cada productor en los medios de vida depende de su *tiempo de trabajo*. En estas condiciones, el tiempo de trabajo representaría, como se ve, una doble función. Su distribución con arreglo a un plan social servirá para regular la proporción adecuada entre las diversas funciones del trabajo y las distintas necesidades. De otra parte, y simultáneamente, el tiempo de trabajo serviría para graduar la parte individual del productor en el trabajo colectivo y, por tanto, en la parte del producto también colectivo destinada al consumo. Como se ve, aquí las relaciones sociales

de los hombres con su trabajo y los productos del su trabajo son perfectamente claras y sencillas, tanto en lo tocante a la producción como en lo que se refiere a la distribución” (Marx [1867]1995: resaltado del original).

En resumidas cuentas, cuando priman tales relaciones directas en la organización de la producción social, sean de sometimiento o de mutuo acuerdo, los productos del trabajo no son portadores de la relación social de los individuos de la sociedad, por lo que no deben expresar nada más allá de su materialidad como tales productos del trabajo; no son valores y no tienen, por tanto, un precio, que se constituye en un atributo específico de los productos del trabajo bajo una relación social general de producción determinada y específica: cuando la sociedad organiza su proceso de producción bajo la forma de fragmentos privados de trabajo.

5.5. *La mercancía como valor que encierra plusvalor*

A lo largo del presente capítulo hemos estado concentrados en el análisis de las determinaciones encerradas en la mercancía, en tanto forma general que adoptan los productos del trabajo en la sociedad capitalista y, consecuentemente, en tanto “célula económica de la sociedad burguesa”, en el sentido de constituir la relación social más abstracta que determina a la producción capitalista como una forma social específica de transformación del medio. Esto no quiere decir, ni mucho menos, que en la en la historia de la humanidad previa al capitalismo no existan mercancías y dinero; ahora bien, en tales momentos las mismas no son, ni mucho menos, la relación social general bajo la cual la humanidad se reproducía. Podríamos decir que su existencia como tal estaba subordinada a otra u otras formas sociales de organizar la producción, eran un apéndice de ella. En tales momentos, por tanto, el conjunto de la humanidad no se organizaba del modo en el cual sus fragmentos producía valores de uso de modo privado e independiente, sin ningún tipo de vínculo de dependencia personal; esto es, bajo la forma en la que en términos sociales los productos del trabajo no se producen para el uso propio del productor. Esto último es lo que ocurre, justamente, en el capitalismo, y es aquí donde la producción social se organiza bajo la forma específica en la cual la división social del trabajo cobra la forma de trabajos privados e independientes los unos de los otros. De esta manera, la mercancía es justamente s la “célula económica de la sociedad burguesa” o, en otros términos, la relación social de producción más abstracta, más general, de la sociedad actual, cuando la generalidad de ellas se produce bajo la forma de capital; esto es, la generalidad de los fragmentos privados de trabajo social producen las mercancías la forma de circulación dinero – mercancía – dinero (D-M-D)¹²³.

¹²³ En nuestra opinión, la confusión entre la relación social más abstracta que determina al capitalismo como una forma específica de organizarse la producción social y la condición histórica a partir de la cual tal relación cobra un carácter absolutamente general está en la base de aquellos argumentos que sostienen que con el análisis de la mercancía (y, más genéricamente, con la Sección I de *El Capital*, que abarca los tres primeros capítulos del mismo) se está estudiando a una sociedad previa al capitalismo, una sociedad de “intercambio simple de mercancías” o, puesto en términos modernos, una “sociedad de cuentapropistas”, así como también en quienes sostienen que la mercancía (y, también, el dinero), en tanto preexisten históricamente a la producción capitalista, no encierran ninguna especificidad de la sociedad capitalista.

“Las categorías económicas que hemos estudiado dejan también su huella histórica. En la existencia del producto *como mercancía* van implícitas condiciones históricamente determinadas. Para convertirse en mercancía, es necesario que el producto *no se cree como medio directo de subsistencia para el propio productor*. Si hubiéramos seguido investigando hasta averiguar bajo qué condiciones los productos *todos* o la mayoría de ellos revisten la forma de *mercancías*, habríamos descubierto que esto sólo acontece a base de un régimen de producción específico y concreto, el *régimen de producción capitalista*. Pero esta investigación no tenía nada que ver con el análisis de la mercancía. En efecto, puede haber producción y circulación de mercancías aunque la inmensa mayoría de los artículos producidos se destinen a cubrir las propias necesidades de sus productores, sin convertirse por tanto en *mercancías*; es decir, aunque el proceso social de la producción no esté presidido todavía en todas sus partes por el valor de cambio. La transformación del *producto en mercancía* lleva consigo una *división del trabajo dentro de la sociedad* tan desarrollada, que en ella se consuma el divorcio entre el valor de uso y el valor de cambio, que en la fase del *trueque directo* no hace más que iniciarse. Pero esta fase de progreso se presenta ya en las más diversas formaciones económicas sociales de que nos habla la historia.

Si analizamos *el dinero*, vemos que éste presupone un cierto nivel de progreso en el cambio de mercancías. Las diversas *formas especiales* del dinero: simple equivalente de mercancías, medio de circulación, atesoramiento y dinero mundial, apuntan, según el alcance y la primacía relativa de una u otra función, a fases muy diversas del proceso de producción social. Sin embargo, la experiencia enseña que, para que todas estas formas existan, bastan con una circulación de mercancías relativamente poco desarrollada. No acontece así con el *capital*.” (Marx, [1867]1995: 123, resaltado del original).

Como tal, esta forma de circulación tiene dos características fundamentales. Por un lado, en tanto sus polos son idénticos, esto es, sumas de dinero (forma general del valor), su contenido radica en la diferencia cuantitativa entre ellos; así, en rigor así, en rigor la forma de tal circulación es dinero – mercancía – más dinero (D-M-D’), donde la diferencia entre el comienzo y el fin del ciclo es una mayor valor o, en términos de Marx, una plusvalía. Su objetivo es, por tanto, la obtención de una plusvalía. Por el otro, encierra su objetivo en sí misma, esto es, D’ tiene la misma necesidad de valorizarse que D; en otros términos, en D-M-D’ se renueva constantemente por sí mismo; encierra, por tanto, la necesidad de su repetición incesante. La primera característica deja abierta la pregunta respecto de dónde brota la plusvalía, cuestión de la que nos ocuparemos seguidamente. La segunda plantea la inquietud respecto de qué contenido se está realizando bajo dicha forma de circulación, cuestión de la que nos ocuparemos en el Capítulo 8¹²⁴.

“A primera vista, este ciclo parece absurdo porque acaba por donde empezó. Ambos polos presentan en él la misma forma económica. Ambos son *dinero*, y, por tanto valores de uso entre los que no media ninguna diferencia *cualitativa*, pues el dinero no es, como sabemos, más que la forma transfigurada de las mercancías, en la que se borran todas las huellas de

¹²⁴ En su exposición del Capítulo IV de *El Capital*, Marx presenta una comparación de esta forma de circulación con la “circulación simple de mercancías”, esto es, la que tiene la forma mercancía-dinero-mercancía (M-D-M), como si estuvieran “una al lado de la otra”. Respecto de las dos características que destacamos de la forma D-M-D’, en M-D-M ocurre, por un lado, que su sentido reside en que los valores de uso de cada uno de los polos son materialmente diferentes, de modo que su fin es el consumo; por el otro, y consecuentemente, su fin es externo a la circulación misma, está fuera de ella. A nuestro juicio, esta forma de presentar la cuestión puede dar a entender que efectivamente existe una al lado de la otra, de modo que la forma D – M – D’, en lugar de ser la forma general bajo la cual se producen los valores de uso en la sociedad capitalista, es una de las dos formas posibles, perdiendo, por tanto, su carácter de general. En rigor, veremos en lo que resta del presente apartado que la forma M-D-M se corresponde con la circulación no de la generalidad de las mercancías sino con la de una mercancía en particular, la fuerza de trabajo, y más adelante, también en el Capítulo 8, que en última instancia considerar una u otra forma de circulación implica considerar de manera contrapuesta al proceso productivo que se desarrolla en el capitalismo.

sus valores específicos de uso. (...) Las sumas de dinero sólo se distinguen por su *magnitud*. Por tanto, el proceso D - M - D no debe su contenido a ninguna *diferencia cualitativa* entre sus dos polos, pues ambos son *dinero*, sino simplemente a una *diferencia cuantitativa*. El proceso acaba siempre sustrayendo a la circulación más dinero de que a ella se lanzó. (...) La fórmula completa de este proceso es por tanto: D - M - D', donde $D' = D + \Delta D$, o lo que es lo mismo, igual a la suma de dinero primeramente desembolsada más un incremento. Este incremento o excedente que queda después de cubrir el valor primitivo es lo que yo llamo *plusvalía*. Por tanto, el valor primeramente desembolsado no sólo se conserva en la circulación, sino que su *magnitud de valor* experimenta, dentro de ella, un cambio, e incrementa con una *plusvalía*, se *valoriza*. Y este proceso es el que lo convierte en *capital*." (Marx, [1867]1995: 106-107, resaltado del original).

"...cuando se *compra para vender*, el proceso comienza y acaba por el mismo factor, por el *dinero* o valor de cambio, y ya esto hace que el proceso sea interminable. Cierto es que D se ha convertido en $D + \Delta D$, las 100 libras esterlinas en $100 + 10$. Pero, cualitativamente consideradas las 110 libras esterlinas son lo mismo que las 100, a saber: dinero. Y, consideradas cuantitativamente, las 110 libras esterlinas son, como las 100, una *suma limitada* de valor. Si las 110 libras esterlinas *se gastasen* como dinero, faltarían a su papel. Dejarían de ser *capital*. (...). El final de cada ciclo aislado, en el que se consuma la operación de comprar para vender, forma por tanto, de suyo, el comienzo de un ciclo nuevo. (...)... la circulación del dinero como capital lleva en sí mismo su fin, pues la *valorización del valor* sólo se da dentro de este proceso constantemente renovado El movimiento del capital es, por tanto, incesante." (Marx, [1867]1995: 107-108, resaltado del original).

La pregunta en torno al origen de la plusvalía debe responderse considerando que los intercambios implicados en la forma de circulación D-M-D' se dan entre equivalentes¹²⁵, esto es, en la pureza del fenómeno. Por lo demás, evidentemente no puede surgir del simple recargo nominal de precios. Surgen en este sentido dos opciones. Por un lado, que los vendedores tengan la posibilidad de recargar al dinero desembolsado para llevar a cabo la producción una determinada tasa o "plus"; sin embargo, lo que ganan como vendedores lo pierden como compradores, de modo que no hay creación de plusvalía en el agregado. Por el otro, puede ocurrir que algunos capitalistas, consecuencia de su "astucia"¹²⁶, logren vender las mercancías que producen por encima de su valor; en este caso, lo que es plusvalía para unos es minusvalía para otros y, nuevamente, no hay creación de plusvalía en el agregado. De esa forma, en la circulación no se crea la plusvalía, se cambien equivalentes o no equivalentes. Ahora bien, la producción de plusvalía tampoco puede brotar fuera de la órbita de la circulación, en la producción. Considerando unilateralmente a la producción en términos de la producción de valor, allí sólo podemos encontrar que a los valores adquiridos en la circulación se le "agrega" más valor (tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario), el cual luego vuelve a la

¹²⁵ Como desarrollamos en el Apéndice II del presente Capítulo (Capítulo 14.6), las mercancías no se cambian, en lo concreto, por sus valores, sea -primeramente- porque en su propio contenido más concreto expresan no su valor sino su precio de producción, sea -sobre la base del precio de producción- por la acción de las perturbaciones del mercado. En este sentido, el planteo del carácter de valor de los productos del trabajo en la sociedad capitalista tenía que ver con poner de manifiesto la determinación más general contenida en el precio de las mismas. El precio no surgía, por decirlo en términos simples, una vez que oferta y demanda cesen sus movimientos y se crucen en un punto, sino que oferta y demanda le *dan forma* al valor de las mercancías (o, más precisamente, a sus precios de producción, forma más concreta del valor de las mercancías). En idéntica línea, el origen de la plusvalía no puede plantearse a partir del intercambio de no equivalentes; de existir, debe existir en la pureza del fenómeno.

¹²⁶ Es sumamente interesante cómo Marx presenta esta posibilidad: "*Atengámonos, por tanto, a los límites del cambio de mercancías, en el que los vendedores son compradores y éstos, a su vez, vendedores. Nuestra perplejidad proviene, acaso, de que nos hemos limitado a enfocar las personas como categorías personificadas y no con su personalidad individual*" (Marx, [1867]1995: 117, resaltado del original).

circulación. Como tal, hay más valor, pues se trata de una mercancía diferente, transformada, a la que se adquirió originalmente, pero no hay más valor que el que costó producirla. Hay más valor, pero no valorización del valor. Por ello, y en palabras de Marx, “...*el capital no puede brotar de la circulación, ni puede brotar tampoco fuera de la circulación. Tiene necesariamente que brotar en ella y fuera de ella, al mismo tiempo*” (Marx, [1867]1995: 120, resaltado del original).

“Después de la explicación anterior, el lector se dará cuenta de que esto sólo quiere decir que la creación de capital tiene necesariamente que ser posible aun cuando el precio de las mercancías sea *igual* a su valor. La creación del capital no puede explicarse por la *divergencia* entre los precios y los valores de las mercancías. Si los precios difirieren realmente de los valores, lo primero que hay que hacer es reducirlos a éstos; es decir, prescindir de esta circunstancia, como de un factor fortuito, para enfocar en toda su *pureza* el fenómeno de la creación del capital sobre la base del cambio de mercancías, sin dejarse extraviar en su observación por circunstancias secundarias, perturbadoras y ajenas al verdadero proceso que se estudia.” (Marx, [1867]1995: 120, nota al pie 38, resaltado del original).

“El poseedor de mercancías puede, con su trabajo *crear valores*, pero no *valores que engendren nuevo valor*. Puede aumentar el valor de una mercancía, añadiendo al valor existente nuevo valor mediante un nuevo trabajo, v. gr. convirtiendo el cuero en botas. *La misma materia*, el cuero, encerrará ahora más valor, puesto que contiene una cantidad mayor de trabajo. Las botas valen más que el cuero, indudablemente, pero el valor del cuero sigue siendo el que era. No ha engendrado un *nuevo valor*, ni ha arrojado plusvalía durante la fabricación de las botas. Es imposible, por tanto, que el productor de mercancías, *fuera* de la órbita de la circulación, sin entrar en contacto con *otros* poseedores de mercancías, *valorice su valor*, transformando, por tanto, en capital, el dinero o la mercancía.” (Marx, [1867]1995: 118-119, resaltado del original).

La “solución” al especie de “acertijo” planteado por Marx puede sintetizarse así: para la producción de plusvalía debe encontrarse en la circulación una mercancía cuyo valor de uso particular (o sea, su consumo) sea la producción de valor y cuyo valor en tanto mercancía sea en términos generales independiente del valor que crea cuando se consume. O, en otros términos, la producción de plusvalía requiere que en la circulación se encuentre una mercancía con un determinado valor, y cuya utilización en la producción sea la creación de valor por una magnitud mayor al que ella tiene como valor. Se trata, claro está, de la mercancía fuerza de trabajo, o sea, la capacidad de trabajar (de desarrollar “*gasto productivo de cerebro humano, de músculo, de nervios, de brazo, etc.*” -Marx [1867]1995: 11, resaltado del original) ofrecida como mercancía antes de actuar concretamente como fuerza de trabajo. Como tal mercancía, vale aquí lo mismo que en todos los aspectos hemos desarrollado en los apartados anteriores del presente capítulo, en un doble sentido. En primer lugar, su poseedor, el obrero, es “doblemente libre”: por un lado, debe poder disponer libremente de su mercancía, tratando con quien se la compra -por un determinado lapso temporal- como personas jurídicamente iguales; por el otro, debe encontrarse “libre” de medios de producción que le permitan realizar por sí solo el proceso productivo, de modo que se encuentre obligado a venderla, al no poder producir él mismo mercancías en general¹²⁷. En segundo lugar, en lo que toca a su valor, el mismo no se determina ni más

¹²⁷ Aunque habitualmente se presente la separación entre el poseedor de dinero, por un lado, y el obrero, por el otro, como resultado de la conducta frugal del primero y derrochadora del segundo en el pasado, lo cierto es que tal estado no es fruto de la “historia natural” de la humanidad ni mucho menos, sino que es consecuencia

ni menos que por el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción, que en este caso es la existencia del obrero como tal (y su reemplazo). En consecuencia, el valor de la fuerza de trabajo es igual al valor de una determinada suma de medios de vida, cuya expresión en dinero es el salario¹²⁸.

“La transformación a que nos referimos sólo puede, pues, brotar de su *valor de uso como tal*, es decir, de su *consumo*. Pero, para poder obtener valor del consumo de una mercancía, nuestro poseedor de dinero tiene que ser tan afortunado que, *dentro de la órbita de la circulación*, en el mercado descubra una mercancía cuyo *valor de uso* posea la peregrina cualidad de ser *fuerza de valor*, cuyo consumo efectivo fuese, pues, al propio tiempo, *materialización de trabajo*, y, por tanto, *creación de valor*. Y, en efecto, el poseedor de dinero encuentra en el mercado esta mercancía *específica*: la *capacidad de trabajo* o la *fuerza de trabajo*.

(...)

Para convertir el *dinero en capital*, el poseedor de dinero tiene, pues, que encontrarse en el *mercado, entre las mercancías*, con el *obrero libre*; *libre* en un doble sentido, pues de un aparte ha de poder disponer libremente de su fuerza de trabajo como de *su propia mercancía*, y, de otra parte, no ha de tener otras mercancías que ofrecer en venta; ha de hallarse, pues, *suelto, escotero y libre de todos los objetos necesarios para realizar por cuenta propia su fuerza de trabajo*.” (Marx, [1867]1995: 121-122, resaltado del original).

del proceso que se sintetiza bajo el nombre de “acumulación originaria” (que Marx expone en el Capítulo XIV del Tomo I de *El Capital*), y que, como tal, marca toda una época en la historia de la humanidad: cuando la propia capacidad de trabajar se convierte en una mercancía se generaliza la forma de mercancía que adopta la generalidad de los productos del trabajo. En palabras de Marx: “*hay algo indiscutible, y es que la naturaleza no produce, de un aparte, poseedores de dinero o de mercancías, y de otra parte, simples poseedores de sus fuerza de trabajo. Este estado de cosas no es, evidentemente, obra de la historia natural, ni es tampoco un estado de cosas social común a todas las épocas de la historia. Es, indudablemente, el fruto de un desarrollo histórico precedente... (...) Las condiciones históricas de existencia de éste no se dan, ni mucho menos, con la circulación de mercancías y de dinero. El capital sólo surge allí donde el poseedor de medios de producción y de vida encuentran en el mercado al obrero libre como vendedor de su fuerza de trabajo, y esta condición histórica envuelve toda una época universal. Por eso el capital marca, desde su aparición, una época en el proceso de la producción social*” (Marx, [1867]1995: 122-123, resaltado del original). Y continúa en nota al pie: “*Lo que caracteriza, por tanto, la época capitalista es que la fuerza de trabajo asume, para el propio obrero, la forma de una mercancía que le pertenece, y su trabajo mismo, por consiguiente, la forma de trabajo asalariado. Con ello se generaliza, al mismo tiempo, la forma mercantil de los productos del trabajo*.” (Marx, [1867]1995: 123, nota al pie 42).

¹²⁸ Debe desecharse aquí cualquier idea de “salario de subsistencia”, habitualmente atribuida a Marx, siempre que por “subsistencia” se entienda exclusivamente el “mantenimiento con vida” del obrero. Lejos de esto, el contenido de la determinación del valor de la fuerza de trabajo tiene que ver con lo que cuesta la producción del obrero, cuestión que incluye no sólo la necesidad de “mantenerse vivo” sino también la educación necesaria para que el obrero reúna los atributos productivos que reúne (diferente, claro está, para distintos obreros, pues en su forma concreta son distintas mercancías, lo mismo que dos valores de uso diferentes) y el reemplazo del mismo cuando salga del proceso productivo. En términos generales todas las necesidades varían según las condiciones naturales de cada región, y, a la vez, su “volumen” y modo de satisfacción son un producto histórico, social. Este aspecto implica una diferencia en términos de la determinación del valor en relación al resto de las mercancías; ahora bien, como tal valor de la fuerza de trabajo existe en cada región (o país) y época determinados. En palabras de Marx: “*el volumen de las llamadas necesidades naturales, así como el modo de satisfacerlas, son de suyo un producto histórico que depende, por tanto, en gran parte, del nivel de cultura de un país y, sobre todo, entre otras cosas, de las condiciones, los hábitos y las exigencias con que se ha afirmado la clase de los obreros libres. A diferencia de otras mercancías, la valoración de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral. Sin embargo, en un país y en una época determinados, la suma media de los medios de vida necesarios constituye un factor fijo. (...) Para modificar la naturaleza humana corriente y desarrollar la habilidad y la destreza del hombre para un trabajo determinado, desarrollando y especializando su fuerza de trabajo, hácese necesaria una determinada cultura o instrucción, que a su vez, exige una suma mayor o menor de equivalentes de mercancías. Los gastos de educación de la fuerza de trabajo varían según el carácter más o menos calificado de ésta. Por tanto, estos gastos de aprendizaje, que son insignificantes tratándose de la fuerza de trabajo corriente, entran en la suma de los valores invertidos en su producción*” (Marx, [1867]1995: 124, resaltado del original).

“Detengámonos a analizar un poco de cerca esta peregrina mercancía, que es la *fuerza de trabajo*. Posee, como todas las demás mercancías, un *valor*. Posee, como todas las demás mercancías, un *valor*. ¿Cómo se determina este valor?

El valor de la fuerza de trabajo, como el de toda mercancía, lo determina *el tiempo de trabajo necesario* para la producción, incluyendo, por tanto, la reproducción de este artículo específico. Considerada como valor, la fuerza de trabajo no representa más que una determinada cantidad de trabajo medio *materializado* en ella. La fuerza de trabajo sólo existe como actitud del ser viviente. Su producción presupone, por tanto, la existencia de éste, Y, partiendo del supuesto de la existencia del individuo, la producción de la fuerza de trabajo consiste en la reproducción o conservación de aquel. Ahora bien para su conservación, el ser viviente necesita una cierta suma de medios de vida. Por tanto, el tiempo de trabajo necesario para producir la fuerza de trabajo viene a reducirse al tiempo de trabajo necesario para la producción de estos medios de vida; o, lo que es lo mismo, el *valor de la fuerza de trabajo* es el *valor de los medios de vida necesarios* para asegurar la subsistencia de su poseedor. (...)

El poseedor de la fuerza de trabajo es un ser mortal. Por tanto, para que su presencia en el mercado sea continua, como lo requiere la transformación continua de dinero en capital, es necesario que el vendedor de la fuerza de trabajo sea perpetuo, “como se perpetúa todo ser viviente, por la *procreación*”. Por lo menos, habrán de reponerse por un número igual de fuerzas nuevas de trabajo las que se retiran del mercado por el desgaste y la muerte. La suma de los medios de vida necesarios para la producción de la fuerza de trabajo incluye, por tanto, los medios de vida de los sustitutos, es decir, de los hijos de los obreros, para que esta raza especial de poseedores de mercancías pueda perpetuarse en el mercado.” (Marx, [1867]1995: 124, resaltado del original).

Decíamos que la producción de plusvalía ocurría dentro y fuera de la circulación; más precisamente, que en la circulación debía encontrarse una mercancía con un determinado valor, cuyo valor de uso sea la creación de valor. Habiendo encontrado la fuerza de trabajo, el análisis requiere, pues, salir de la órbita de la circulación y pasar, a la producción. Hemos avanzado en este sub-apartado en el primer aspecto; debemos, por tanto, salir de la órbita de la circulación, donde se adquiere la fuerza de trabajo a su correspondiente valor (no debemos olvidar que la plusvalía debe existir intercambiándose las mercancías por sus valores) e introducirnos en la órbita de la producción¹²⁹. El proceso de producción tiene un doble carácter, proceso de trabajo y proceso de valorización, reflejo del doble carácter de la mercancía de valor de uso y valor. Así como en tanto valor de uso la mercancía no tenía nada que decirnos específicamente en lo que respecta a la sociedad

¹²⁹ Son sumamente ricas las palabras de Marx al presentar la transición en cuestión: *Ya sabemos cómo se determina el valor que el poseedor del dinero paga al poseedor de esta característica mercancía que es la fuerza de trabajo. Qué valor de uso obtiene aquél a cambio del dinero que abona es lo que ha de revelar el consumo efectivo de la mercancía, el proceso de consumo de la fuerza de trabajo. El poseedor del dinero compra en el mercado de mercancías y paga por todo lo que valen los objetos necesarios para este proceso, las materias primas, etc. El proceso de consumo de la fuerza de trabajo es, al mismo tiempo, el proceso de producción de la mercancía y de la plusvalía. El consumo de la fuerza de trabajo, al igual que el consumo de cualquier otra mercancía, se opera al margen del mercado o de la órbita de la circulación. Por eso, ahora hemos de abandonar esta ruidosa escena, situada en la superficie y a la vista de todos, para trasladarnos, siguiendo los pasos del poseedor del dinero y del poseedor de la fuerza de trabajo, al taller oculto de la producción.... Aquí, en este taller, veremos no sólo cómo el capital produce, sino también cómo se produce él mismo, el capital. Y se nos revelará definitivamente el secreto de la producción de la plusvalía. La órbita de la circulación o del cambio de mercancías, dentro de cuyas fronteras se desarrolla la compra y la venta de la fuerza de trabajo, era, en realidad, el verdadero paraíso de los derechos del hombre. Dentro de estos linderos, sólo reinan la libertad, la igualdad, la propiedad, y Bentham. La libertad, pues el comprador y el vendedor de una mercancía, v. gr. de la fuerza de trabajo, no obedecen a más ley que la de su libre voluntad. Contratan como hombres libres e iguales ante la ley. El contrato es el resultado final en que sus voluntades cobran una expresión jurídica común. La igualdad, pues compradores y vendedores sólo contratan como poseedores de mercancías, cambiando equivalente por equivalente. La propiedad, pues cada cual dispone y solamente puede disponer de lo que es suyo. Y Bentham, pues a cuantos interviene en estos actos sólo los mueve su interés. La única fuerza que los uno y los pone en relación es la fuerza de su egoísmo, de su provecho personal, de su interés privado” (Marx, [1867]1995: 128-129, resaltado del original).*

capitalista, lo mismo ocurre con el proceso de producción considerado en tanto proceso de trabajo. Alcanza a los fines que aquí perseguimos con saber que, al igual que el carácter de valor de uso, genérico en la historia de la humanidad, cobra en el capitalismo la forma específica de valor de cambio, en lo que toca al proceso de producción ocurre lo mismo: su carácter general de proceso de trabajo es general a la historia humana, y se desarrolla en esta sociedad bajo la forma concreta de proceso de valorización. En tanto genérico proceso de trabajo, intervienen en el mismo el propio trabajo, el objeto de trabajo (la naturaleza como objeto general de trabajo, la materia prima como un objeto de trabajo transformado previamente por el proceso de trabajo) y el medio de trabajo. En el Capítulo 8 trabajaremos específicamente el doble carácter del proceso productivo.

En este contexto, el objetivo reside en la producción de mercancías que encierren más valor que el que costó su producción, es decir, de mercancías portadoras de plusvalor. Como tal, el proceso debe ser considerado en torno a la cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario. Debemos considerar, por tanto, la conformación del valor de la mercancía o, en otros términos, a los elementos intervinientes en el proceso productivo en su faceta de valor. En el proceso productivo, la fuerza de trabajo cumple una doble función, que brota del doble carácter del trabajo: mientras que como trabajo concreto conserva y transfiere el valor de los medios de producción al valor del producto, en tanto trabajo abstracto crea nuevo valor. En otros términos, el obrero, componente “vivo” de proceso productivo, se enfrenta al objeto y medio de trabajo para, desarrollando su capacidad de trabajo, poniéndola en práctica, transformar al primero mediado por el segundo en un nuevo valor de uso. Desde el punto de vista del carácter concreto de este trabajo, transfiere el valor encerrado en el objeto de trabajo, y la porción correspondiente encerrada en el medio de trabajo, al producto final; desde el punto de vista del carácter abstracto de su trabajo, como despliegue de energía, cerebro, músculo, etc., crea nuevo valor, que se incorpora al valor final de la mercancía. Obviamente, todo lo anterior cuenta en la medida en que haya sido desarrollado en el tiempo de trabajo socialmente necesario.

¿De dónde brota, por tanto, el plusvalor? La clave radica en la distinción entre el trabajo que cuesta producir la fuerza de trabajo, o sea, el valor de la fuerza de trabajo, y el valor que la misma crea en el proceso productivo. Considerada a la mercancía fuerza de trabajo en su carácter de valor, nos enfrentamos con que el mismo está determinado por el tiempo de trabajo necesario para su producción, mientras que, considerada en su carácter de valor de uso, la misma tiene la cualidad de producir *nuevo* valor (esto en tanto el carácter abstracto del trabajo que despliega; en cuanto trabajo concreto, transfiere el valor del objeto y medios de trabajo, el que en cuanto tal reaparece en el valor final del producto por existir previamente materializado en el objeto y medios, y no en tanto *nuevo* valor creado en el proceso productivo en cuestión). Si bien puede plantearse cierta dependencia cuantitativa entre una y otra magnitud, la cuestión no viene al caso en este momento; lo que interesa es que son dos magnitudes diferentes. La producción de plusvalor brota, por tanto, del hecho de que el *nuevo* valor creado por el obrero más que alcanza para reponer el valor de la fuerza de trabajo representado en el salario. Este es, sin más, el origen del plusvalor, el cual, como queda de manifiesto en lo anterior, surge sin que se haya violado la expresión por parte de las mercancías de su valor; o sea, pagando la fuerza de trabajo, como cualquier mercancía, por su valor.

“Este trabajo ha de ser enfocada aquí desde un punto de vista totalmente distinto de aquel en que nos situábamos para analizar el *proceso de trabajo*. En el proceso de trabajo, todo giraba en torno a una actividad encaminada a un fin...(...) En cambio, enfocado como *fuerza*

de valor, el trabajo del hilandero no se distingue absolutamente en nada del trabajo del perforador de cañones, ni, para no salirnos demasiado del campo de nuestro ejemplo, de los trabajos del plantador de algodón y del fabricante de husos, materializados en los medios de producción del hilado. Esta *identidad* es la que permite que el plantar algodón el fabricar husos y el hilar sean otras tantas partes sólo *cuantitativamente* distintas *del mismo* valor total, o sea, *del valor del hilo*. Aquí ya no se trata de la *calidad*, de la naturaleza y el contenido del trabajo, sino pura y exclusivamente de su *cantidad*." (Marx, [1867]1995: 139-140, resaltado del original).

"...el trabajo pretérito encerrado en la fuerza de trabajo y el trabajo vivo que ésta puede desarrollar, su costo diario de conservación y su rendimiento diario, son dos magnitudes completamente distintas. La primera determina su valor de cambio, la segunda forma su valor de uso. El que para alimentar y mantener en pie la fuerza de trabajo durante veinticuatro horas haga falta *media jornada de trabajo*, no quiere decir, ni mucho menos, que el obrero no pueda *trabajar durante una jornada entera*. El *valor* de la fuerza de trabajo y su *valorización* en el proceso de trabajo son, por tanto, dos factores completamente distintos. (...) El carácter útil de la fuerza de trabajo, en cuanto apta para fabricar hilados o botas, es *conditio sine qua non* toda vez que el trabajo, para poder crear valor, ha de invertirse siempre en forma útil. Pero el factor decisivo es el *valor de uso específico de esta mercancía*, que le permite ser fuente de valor, y de más valor que el que ella misma tiene. He aquí el *servicio* específico que de ella espera el capitalista. Y, al hacerlo, éste no desvía ni un ápice de las leyes eternas del cambio de mercancías. En efecto, el vendedor de la fuerza de trabajo, al igual que el de cualquier otra mercancía, *realiza su valor de cambio y enajena su valor de uso*. No puede obtener el primer sin desprenderse del segundo. El valor de uso de la fuerza de trabajo, o sea, el *trabajo* mismo, deja de pertenecer a su vendedor, ni más ni menos que al aceitero deja de pertenecerle el valor de uso del aceite que vende. El poseedor del dinero paga el *valor de un día* de fuerza de trabajo: le pertenece, por tanto, el *uso de esta fuerza de trabajo durante un día*, el *trabajo de una jornada*. El hecho de que la diaria conservación de la fuerza de trabajo no suponga más costo que el de media de jornada de trabajo, a pesar de poder funcionar, trabajar, durante un día entero; es decir, el hecho de que el valor creado por su uso durante un día sea el doble del valor diario que encierra, es una suerte bastante grande para el comprador, pero no supone, ni mucho menos, ningún atropello que se cometa contra el vendedor." (Marx, [1867]1995: 144-145, resaltado del original).

De esta forma, queda especificado en su completitud aquello de que la plusvalía brota dentro y fuera de la circulación. En palabras de Marx: "*Y todo este proceso, la transformación de dinero en capital, se opera en la órbita de la circulación y no se opera en ella. Se opera por medio de la circulación, pues está condicionado por la compra de la fuerza de trabajo en el mercado de mercancías. No se opera en la circulación, pues este proceso no hace más que iniciar el proceso de valorización, cuyo centro reside en la órbita de la producción.*" (Marx, [1867]1995: 145-146, resaltado del original). A la vez, se pone de manifiesto que las formas de circulación M-D-M y D-M-D' no ocurren "una al lado de la otra", sino que esta última se corresponde con la forma bajo la cual circulan la generalidad de las mercancías, mientras que aquello lo hace con la de una mercancía particular: la fuerza de trabajo.

En síntesis, las mercancías que, forma general que adoptan los productos del trabajo en el modo de producción capitalista, no interesan, desde el punto de vista de su forma específicamente social, como valores de uso, ni siquiera como portadoras de valor, sino como portadoras de valor que encierra un plusvalor. En el Capítulo 8 nos ocuparemos, como ya anticipamos, del contenido encerrado en la producción de plusvalor.



En el Capítulo 3 de nuestra investigación encontramos que para desarrollar su concepción sobre la naturaleza y la determinación cuantitativa del valor de cambio, la Economía Marginalista partía de considerarlo un fenómeno “entre cosas escasas”, esto es, a partir de considerar a los bienes no sólo de la forma social bajo la cual los mismos se producen, sino también como si no fueran fruto de la capacidad humana de trabajar, transformando conscientemente el medio. Cuando a los productos se los tiene que considerar no ya como “maná del cielo” sino como fruto de un proceso productivo, este proceso no puede ser más que un reflejo de lo anterior: con las mismas abstracciones, se lo considera, por un lado, un proceso unilateralmente material, esto es, sin tener en cuenta las determinaciones sociales del mismo, y, por el otro, un proceso en el cual se combinan “factores”, esto es, donde el “capital” es tomado directamente como tal y no como un elemento que es materialización del trabajo pretérito y, por tanto, como un elemento a partir del cual la sociedad potencia su capacidad de apropiarse del medio.

Por su parte, en el Capítulo 4, con el análisis de la obra de Smith y su continuidad en Ricardo (quedando al paso claro que los planteos de Smith, contradictorios ellos, fueron fuente no sólo de la Economía Marginalista, como pretende Blaug, sino también de la Economía Política Clásica, en manos de Ricardo) nos deshicimos de una de las dos abstracciones arbitrarias de la Economía Marginalista, al considerar al trabajo como fuente de la riqueza y, por tanto, como determinante del valor de los bienes, a la vez que, en este caso sobre la base exclusiva de Ricardo, quedó establecida la relación inversa entre salarios y ganancia, toda vez que el valor de una mercancía no depende de la “mayor o menor compensación” que se pague al trabajador.

En este contexto, el abordaje de la obra de Marx tuvo un doble sentido: por un lado, lograr una mayor especificación de las determinaciones encerradas en el carácter de valor de los productos del trabajo y, por el otro, completar aquello que quedó pendiente con la Economía Política Clásica, esto es, incorporar la segunda abstracción arbitraria de la Economía Marginalista. En rigor, cabe afirmar que mucho de lo que se encierra en el primero de los aspectos es consecuencia del segundo.

Considerados ambos conjuntamente, encontramos que la sociedad actual es tal que la división social del trabajo tiene la forma de trabajos privados e independientes los unos de los otros, de modo que la relación de dependencia social que existe entre tales trabajos privados en tanto fragmentos de la capacidad total de trabajo de la sociedad no aparece directamente como tal (es decir, como una relación directa entre los productores), justamente por el carácter privado del trabajo, sino de manera indirecta a través de la relación de cambio que establecen los productos del trabajo, los cuáles en tal relación constituyen cristalizaciones del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción, es decir, adquieren el carácter de valor (y, como unidad de valor y valor de uso, son mercancías), el cual cuando todas las mercancías lo expresan en un equivalente general adopta la forma de precio.

Ahora bien, la mercancía es la “célula” de la sociedad capitalista; existe como forma general de los productos del trabajo humano cuando se produce bajo la forma de capital. Es decir, los productos del trabajo cobran la forma general de mercancías cuando los productores privados e independientes que producen la generalidad de las mismas tienen la forma de un capital individual, tal que aquellas

son el resultado del ciclo dinero - mercancía - más dinero y, consecuentemente, son un valor que encierra un plusvalor. El mismo se origina en el hecho de que, como contracara de la forma de capital individual de los productores privados e independientes, la propia capacidad de trabajar se convirtió en mercancía, la mercancía fuerza de trabajo. Como tal, la misma encierra un valor, determinado por el tiempo de trabajo necesario para su producción, que es independiente del valor que, como tal capacidad de trabajo, genera, crea, agrega –en su faceta de trabajo abstracto- al valor de la mercancía. El plusvalor surge, por tanto, de la mayor cuantía de esta última magnitud respecto de la primera, quedando así mejor especificado el contenido de la crítica más importante que Ricardo le formuló a Smith. Vale aclarar que en este capítulo no hemos dado cuenta de la necesidad de la producción de plusvalía (la cual hasta aquí es simplemente un “dato”), aspecto que esperamos completar en el Capítulo 8 de nuestro trabajo.

SECCIÓN III. LA ESPECIFICIDAD DE LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL

En la sección anterior hemos procurado desarrollar un análisis crítico de las obras fundacionales de las tres principales escuelas de pensamiento de la ciencia económica en lo que respecta al estudio de las determinaciones más generales (abstractas) de la sociedad capitalista: la Economía Marginalista, la Economía Política Clásica, y la Crítica de la Economía Política. Más específicamente, nos concentramos fundamentalmente en los primeros pasos de cada una de ellas (aunque procurando no perder de vista la unidad de sus obras), discutiendo aspectos que, quizá por ser justamente iniciales, han caído en un olvido generalizado. En este marco, nos hemos concentrado en cada una de las referidas escuelas de pensamiento, intentando mantener la mayor independencia posible respecto de las otras dos.

Corresponde ahora, sobre esta base, considerar a las tres escuelas conjuntamente, procurando lograr una articulación entre ellas a partir de las respuestas que brindan específicamente a la problemática de la nueva riqueza producida por una sociedad en un lapso de tiempo determinado. De esta forma, nos proponemos aquí poner de manifiesto las concepciones de riqueza social según las distintas escuelas de pensamiento consideradas.

Como tal, constituye la presente una Sección "intermedia", en tanto procura recoger los avances logrados en la sección anterior en torno a la problemática de la nueva riqueza como eje, que sea a la vez el insumo fundamental del desarrollo a presentar en la Sección siguiente, en la cual perseguiremos el objetivo de proponer formas alternativas de conceptualización de la nueva riqueza social producida anualmente, de sus componentes, y de medición de su evolución.

6. EL PRECIO COMO ATRIBUTO SOCIAL DE LOS BIENES

6.1. De Walras a Marx

Más allá de todas las diferencias que presentan los planteos de Walras, Smith y Ricardo y Marx, lo cierto es que podemos encontrar una similitud entre ellos: el punto de partida de sus desarrollos, en tanto en los tres casos hay aparece inmediatamente puesta de manifiesto la cuestión acerca de, en términos generales, *qué es la riqueza social* y, más específicamente, *qué es el precio*. Comencemos por la cuestión de *qué es la riqueza social*.

Walras, a poco de avanzar su obra, afirma que “[l]lamo **riqueza social** al conjunto de cosas materiales o inmateriales...que son escasas, es decir, que por una parte nos son **útiles** y, por otra, existen a nuestra disposición en **cantidades limitadas**” (Walras, [1874]1987: 155, resaltado del original). Smith, por su parte, en las primeras líneas de *La Riqueza de las Naciones*, afirma que “[e]l trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume el país (...) De acuerdo con ello, como este producto o lo que con él se adquiere, guarda una proporción mayor o menor con el número de quienes lo consumen, la nación estará mejor o peor surtida de las cosas necesarias y convenientes apetecidas” (Smith [1776]1999: 3)¹³⁰. Finalmente, en las primeras líneas de *El Capital* se lee “La riqueza de las sociedades en que impera el régimen capitalista de producción se nos aparece como un inmenso arsenal de mercancías” (Marx [1869]1995: 3). Las afirmaciones de Walras y Smith tienen de común la identificación de la riqueza social como una masa de valores de uso, pero tienen entre sí una diferencia fundamental: mientras que el primero determina a la escasez como una condición que las cosas deben satisfacer para ser consideradas parte de la misma, Smith remarca al trabajo como fuente de dicha riqueza. Marx, al considerar al cúmulo de mercancías como la riqueza (más allá de la expresión “se aparece”, sobre la cual volveremos en el Capítulo 8), considera desde el arranque el doble carácter de valor de uso y de valor de la nueva riqueza social; el valor de uso es el contenido material de la riqueza, soporte material del valor de cambio que es, a su vez, expresión o forma del valor. Ricardo, a su manera, había planteado esta distinción en términos del conjunto de la riqueza, aunque bien avanzada su obra: es en el Capítulo XX afirma que “la riqueza difiere esencialmente del valor, ya que éste depende no de la abundancia sino de la facilidad o dificultad de la producción” (Ricardo, [1817]2004: 205).

La pregunta que se abre a partir de lo anterior es: ¿por qué, si para las tres escuelas de pensamiento económico, los bienes son útiles y tienen un valor de cambio, se derivan determinaciones diferentes de la nueva riqueza social? Esta pregunta nos lleva a la segunda coincidencia respecto del punto de partida: *qué es el precio*.

¹³⁰ En cuanto a Ricardo, en el Preámbulo de su obra afirma que “[e]l producto de la tierra –todo lo que obtiene de su superficie mediante la aplicación aunada del trabajo, de la maquinaria y del capital– se reparte en tres clases de la comunidad, a saber: el propietario de la tierra el dueño del capital necesario para su cultivo, y los trabajadores por cuya actividad se cultiva” (Ricardo, [1817]2004: 5), expresión que genera la impresión de que se está refiriendo a la riqueza como una masa de valores de uso (resultantes de un proceso de trabajo consistente en la “combinación de factores), introduciendo una “fuente de preocupación teórica” (Kicillof, 2010), que luego, con el transcurso del texto, queda sumamente aclarada. Por ello, omitimos aquí la referencia en el cuerpo del texto, lo que no implica, claro está, que el autor tenga su lugar en otras partes del presente capítulo.

En el caso de Walras, la referida escasez tiene una triple consecuencia: las cosas son, primeramente, apropiables y, como consecuencia de ello, valiosas e intercambiables, y, finalmente, son industrialmente producibles o multiplicables. Ahora bien, esta dependencia entre la consecuencia de la cambiabilidad y de la propiedad rápidamente se esfuma, para quedar dichas tres consecuencias, por decirlo de algún modo, en “igualdad de condiciones”, independientes entre sí, correspondiendo cada una de ellas con la clasificación de los “fenómenos del mundo” que Walras había desarrollado para la filosofía en general. Así, en tanto expresa la proporción de cambio entre bienes, la cambiabilidad es un “fenómeno entre cosas”, la multiplicación industrial un “fenómeno entre el hombre y las cosas” y, finalmente, la propiedad (la apropiación de los bienes) un “fenómeno entre las personas”. Cada una de ellas es un fenómeno independiente de las otras dos, pudiéndose (y debiéndose) estudiar por separado; no en vano, a cada una le corresponde una rama diferente de la Economía Política (respectivamente, pura, aplicada y social), estrictamente independiente de las otras dos, en tanto estudian “aspectos diferentes” de la riqueza social. De estas tres ramas de la Economía Política, Walras se concentra en la Economía Política Pura que, *“es, en esencia, la teoría de la determinación de los precios bajo un hipotético régimen de competencia libre perfecta”* (Walras, [1874]1987: 126, resaltado del original). En tal contexto, ¿qué respuesta nos puede ofrecer la Economía Marginalista respecto a *qué es el precio* y, recién luego, a la problemática de su determinación cuantitativa?

El bien, el valor de uso, nos quedó, tras este camino, absolutamente desprovisto de toda determinación que vaya más allá de sus atributos materiales, a saber, su capacidad de satisfacer necesidades conjuntamente con su cantidad disponible; las otras dos consecuencias de la escasez, es decir, su carácter de multiplicables y apropiables no juegan ningún papel en lo que corresponden a la esencia y magnitud del valor de cambio. Consecuentemente, ambos aspectos no pueden más que explicarse por los referidos atributos naturales; por ello el valor de cambio es un fenómeno natural en su origen, en su manifestación y en su esencia. En palabras de Walras: *“El valor de cambio, una vez que se ha determinado, posee el carácter de un fenómeno natural, natural en su origen, natural en su manifestación y natural en su esencia. Si el trigo y la plata tienen **valor**, es porque son escasos, es decir, útiles y limitados en cantidad, dos circunstancias naturales. Y si el trigo y la plata tienen un **valor concreto** cada uno en relación al otro, es porque son más o menos escasos respectivamente, es decir, más o menos útiles y más o menos limitados en cantidad; de nuevo dos circunstancias naturales, las mismas antes mencionadas”* (Walras, [1874]1987: 157-160, resaltado del original).

En resumidas cuentas, la Economía Marginalista encuentra en la escasez su fundamento determinante: a partir de la disposición de las cosas útiles en cantidades limitadas se edifica todo su desarrollo teórico, que tiene como primer paso la justificación de la esencia y magnitud del precio por ella misma, atributos del mismo que quedan absolutamente desvinculados del carácter más general del proceso que está observando, a saber, la organización social del proceso de trabajo humano para la transformación creciente del medio con vistas a la obtención de los valores de uso necesarios para la reproducción de la vida humana. Incluso más, en manos de Walras dicho proceso aparece, a su vez, escindido en dos, cada uno elemento de la triple consecuencia de la escasez: por un lado se encuentra

el aspecto de la propia transformación del medio (la relación entre el hombre y el medio), y por el otro el aspecto de la distribución de los valores de uso escasos (la relación entre hombres)¹³¹.

Un siglo antes, Smith no pudo imaginar que la existencia de los valores de uso se considerara más allá del proceso de trabajo: no en vano, la riqueza está constituida por un cúmulo de valores de uso en tanto productos del trabajo; el trabajo es, por tanto, la fuente de la riqueza. Justamente por ello es que, llegado el momento de explicar la determinación cuantitativa del valor de cambio, Smith primero establece, no sin cierta ambigüedad, la independencia entre dicho carácter y el carácter de valor de uso de los bienes (ambigüedad esclarecida por Ricardo, quien, sobre la base del cuestionado pasaje de *La Riqueza de las Naciones*, establece que “la utilidad no es la medida del valor en cambio, aunque es absolutamente esencial para éste” -Ricardo, [1817]2004: 9-)¹³², para luego determinar tras de aquel a la cantidad de trabajo que cuesta la producción del valor de uso en cuestión¹³³. Al respecto, Ricardo distingue entre los bienes reproducibles por el trabajo humano y aquellos que no lo son, estando el valor de estos últimos determinado, dada su utilidad, por su escasez (la limitación en su cantidad, en términos de Walras), constituyendo estos últimos “tan sólo una pequeña parte de todo el conjunto de bienes que diariamente se intercambien en el mercado” de modo que “la mayoría de los bienes que son objetos de deseo se procuran mediante el trabajo” (Ricardo, [1817]2004: 10)¹³⁴.

Conocemos ya las complicaciones bajo las cuáles Smith lo determina. Sólo resulta claro y contundente en la primera frase de *La Riqueza de las Naciones*, cayendo luego en el “abandono de la teoría del valor”, al identificar al capital y a la tierra como fuentes originarias de riqueza, en paralelo con el trabajo. El nudo de tal abandono reside en la búsqueda de una medida invariable del valor, considerando a la misma como elemento imprescindible para el sostener la afirmación de que los bienes valen según el tiempo de trabajo que cuesta su producción. Smith encuentra que es justamente el trabajo el que no cambia nunca de valor, aunque, al no distinguir entre trabajo y fuerza de trabajo, el

¹³¹ Aunque no implique una modificación en su “clasificación de los fenómenos del mundo”, Walras se choca con el que primero de estos dos aspectos encierra un determinante social, en tanto la transformación del medio requiere de una organización social. Es justamente por ello que, como mostramos en el Capítulo 3, plantea la posibilidad de que la Economía Política Aplicada concluya en que una determinada forma de organización social de la transformación del medio, por ejemplo el capitalismo, sea la mejor posible a tales fines, mientras que otra forma social, por ejemplo el comunismo, sea la mejor en lo que respecta la distribución. Pero con el precio, nada que ver; el precio permanece inmune a esas cuestiones, existe más allá de las mismas.

¹³² Como observamos en el Capítulo 4, la Economía Marginalista, ya devenida en neoclásica y ocupando el lugar de ser el fundamento de toda ciencia económica, ha interpretado de una manera muy particular, bajo el título de “paradoja”, el famoso ejemplo de Smith del agua y los diamantes, para mostrarse superadora de la idea de “lo que cuesta producirlo” detrás de la determinación del valor de cambio. Para mostrar tal independencia, Smith afirmaba que el agua es de lo más útil para la vida, o sea, tiene un alto valor de uso, mientras que su valor de cambio es bajo; lo contrario ocurre con los diamantes. La ciencia económica dice hoy: como hay poco agua, el consumo de una unidad marginal de la misma le reporta al individuo poca utilidad (le incrementa en escasa medida su utilidad total), dada la ley de utilidad marginal decreciente, mientras que lo contrario ocurre con los diamantes. Sin embargo, Smith no había planteado ninguna paradoja: consecuente con su desarrollo, sostendrá que “[e]n toda época y circunstancia es caro lo que resulta difícil de adquirir o cuesta mucho trabajo obtener, y barato lo que se adquiere con más facilidad y menos trabajo” (Smith, [1776]1997: 34).

¹³³ A riesgo de ser reiterativos, recordemos aquí que la idea del trabajo como fuente de riqueza incluye la consideración de los medios de producción como trabajo pasado materializado que potencia al trabajo presente; es decir, no implica el “olvido” de los restantes “factores de la producción”. Esta idea es reforzada y aclarada, nuevamente, por Ricardo, quien afirma contundentemente que “el valor de los bienes no sólo resulta afectado por el trabajo que se les aplica de inmediato, sino también por el trabajo que se empleó en los instrumentos, herramientas y edificios con que se complementa el trabajo inmediato” (Ricardo, [1817]2004: 17).

¹³⁴ En este sentido, puede afirmarse que la Economía Marginalista extiende la condición de escasez ricardiana a la totalidad de los bienes transados en el mercado.

razonamiento lo conduce a asociar al salario, esto es, el valor de la fuerza de trabajo, con el valor del trabajo, de modo que a lo que cantidad de trabajo que cuesta producir el valor de uso debe sumarse un “extra” para la retribución de capitalistas y terratenientes¹³⁵. En este contexto, Ricardo, por un lado, mostrará el carácter innecesario de la existencia de una medida invariable del valor a los fines de determinar el valor en cambio de las mercancías y, por el otro, distinguirá entre el trabajo incorporado y el “valor del trabajo”, lo cual le permitiría sostener la teoría del valor más allá de las modificaciones en el “valor del trabajo”; es decir, que le permitirá disociar entre el trabajo como fuente de riqueza y la distribución entre los distintos propietarios de los elementos participantes del proceso productivo¹³⁶.

A la vez, en el transcurso de este desarrollo, la Economía Política Clásica presentará, de un modo inicial, prematuro, la noción de trabajo abstracto, puesta explícitamente de manifiesto luego por Marx. Quizá es Smith quien más se aproxima a la categoría en su completitud, aunque de modo sumamente defectuoso, en tanto considera la cuestión a partir de la subjetividad individual del trabajador, quitándole su aspecto positivo de ser fuente de riqueza para otorgarle el de un “sacrificio”: “[i]guals cantidades de trabajo, en todos los tiempos y lugares, tienen, según se dice, el mismo valor para el trabajador. Presuponiendo un grado normal de salud, fuerza y de temperamento, de aptitud y destreza, ha de sacrificar siempre la misma proporción de comodidad, de libertad y de felicidad” (Smith, [1776]1997: 33). Así, por este rodeo, Smith plantea una idea de trabajo abstracto (“misma proporción de comodidad, libertad y felicidad”) socialmente necesario (“grado normal de salud, fuerza y temperamento”) como medida del valor de cambio¹³⁷. Por su parte, Ricardo deja entrever la noción de trabajo en sentido general cuando afirma que “no debe suponerse que paso por alto las distintas calidades de trabajo ni la dificultad que surge al comparar el trabajo de una hora o de un día, en una ocupación, con la misma duración del

¹³⁵ El propio Walras no considera importante la crítica a la “teoría del valor-trabajo” según la cual en la misma se considera un solo factor productivo. Pero, no contento con haber tergiversado a su gusto la definición del “objeto de la economía política” de Smith, como hubimos de ver en los Capítulos 3 y 4, desconoce el error conceptual en el que cayó Smith al no distinguir entre trabajo y fuerza de trabajo o, mejor dicho, se aprovecha de él, para realizar su crítica a la “teoría del valor”: “La esencia de la teoría descansa en la afirmación de que todas las cosas que tienen valor y que se intercambian, constituyen trabajo de una forma u otra; por lo que sólo el trabajo constituye el conjunto de la riqueza social. Los críticos de A. Smith destacan que existen ciertas cosas que tienen valor y que se intercambian pero que no contienen trabajo, cosas distintas del trabajo y que forman parte de la riqueza social. Pero esta respuesta es poco filosófica. El problema de si el trabajo constituye la totalidad o solo una parte de la riqueza social poco importa aquí. Tanto en un caso como en otro, ¿por qué el trabajo vale y se intercambia? Este es el problema relevante que A. Smith ni formuló ni resolvió. Ciertamente, si el trabajo tiene valor y se intercambia es porque es a la vez útil y limitado en su cantidad, es decir, porque es escaso. El valor proviene, por tanto, de la rareté y todas las cosas escasas distintas tendrán valor y se intercambiarán al igual que éste. Por tanto, la teoría que sitúa el origen del valor en el trabajo es, más que una teoría demasiado estrecha, una teoría completamente vacía, más que una afirmación inexacta, una afirmación gratuita” (Walras, [1900]1987: 337).

¹³⁶ En rigor, como pusimos de manifiesto en el Capítulo 4, Ricardo culmina en una “teoría del valor modificada”, al no poder compatibilizar la igualación de las tasas de ganancia entre las distintas ramas de la producción con las distintas condiciones técnicas de producción en cada una de ellas (en lo fundamental, diferencias entre la relación entre capital fijo y circulante).

¹³⁷ Vale recordar aquí la siguiente referencia de Marx: “Para probar “que el trabajo es la única medida definitiva y real por la que puede apreciarse y compararse en todos los tiempos y en todos los lugares del valor de todas las mercancías”, dice A. Smith: “Cantidades iguales de trabajo poseen siempre el mismo valor para el obrero, en todos los tiempos y en todos los lugares. En su estado normal de salud, fuerza y diligencia y supuesto en él el grado medio de destreza, el obrero tiene que sacrificar siempre la misma cantidad de descanso, libertad y dicha”. De una parte, A. Smith confunde aquí (aunque no siempre) la determinación del valor por la **cantidad de trabajo** invertida en la producción de la mercancía con la determinación de los valores de las mercancías por el **valor del trabajo**, pretendiendo por tanto demostrar que a cantidades iguales de trabajo corresponde siempre un valor igual. De otra parte, presiente que el trabajo, en cuanto materializado en el valor de las mercancías, sólo interesa como gasto de **fuerza de trabajo**, pero vuelve a concebir este acto simplemente como un sacrificio del descanso, la libertad y la dicha del obrero, y no como una función normal de vida” (Marx, [1869]1995: 14, nota al pie 17, resaltado del original).

trabajo, en otra. La valuación de las distintas calidades de trabajo se ajusta rápidamente en el mercado para los fines prácticos y depende mucho de la destreza comparativa del trabajador, así como de la intensidad del trabajo realizado” (Ricardo, [1817]2004: 16).

De esta forma, la Economía Política Clásica da una respuesta diferente a la Marginalista en lo que respecta a la esencia y magnitud del valor de cambio: lo que allí era la escasez, aquí tiende a ser, puesto ya en términos de Marx, el trabajo abstracto socialmente necesario. Los bienes tienen precio por ser productos del trabajo general, y la cantidad del mismo determina la proporción cuantitativa del cambio. De esta forma, visto desde el punto de vista de la ciencia económica actual, para la Economía Política Clásica el valor de cambio no es un “fenómeno” en sí mismo que pueda considerarse separadamente del “fenómeno” del trabajo. En otros términos, podemos reinterpretar a la Economía Política Clásica a partir de la consideración conjunta de dos “fenómenos” que la Economía Marginalista toma como independientes: el valor de cambio y el hecho de los bienes de ser productos del trabajo.

Ahora bien, así como se presenta esta diferencia, en el mismo sentido nos encontramos con una similitud: la consideración del fenómeno del valor de cambio de manera independiente al tipo de relación social que se establezca entre los miembros de la sociedad en lo que respecta al proceso de organización del trabajo social. La cuestión se presenta de manera simple cuando, a la usanza de Marx, trasladamos los valores de uso de la sociedad actual a otras formas sociales de organizar el proceso de producción, y encontramos con que las determinaciones de la mercancía planteadas hasta aquí se encuentran igualmente presentes, sin que se observe como resultado el “fenómeno” del valor de cambio. Vale decir, en toda época histórica el hombre produjo valores de uso, y no por ello éstos tienen precio; incluso más, no hay razón como para pensar que en sociedades previas a la actual la cantidad de bienes disponibles en cada momento del tiempo no superaban no las necesidades sino los deseos sociales, y sin embargo el precio brillaba por su ausencia (siempre, claro está, como forma económica general). Lo mismo con el contenido de las determinaciones de valor: en tanto los valores de uso siempre fueron productos del trabajo, siempre implicaron el desgaste de fuerza, energía, músculo, cerebro, etc., siempre hubo de considerarse el tiempo de trabajo en la organización del trabajo social y, finalmente, siempre el hombre produjo en términos sociales. Y, sin embargo, también el precio brillaba por su ausencia. En idéntico sentido, no es imprescindible bucear tiempos que a los ojos actuales resultan demasiado atrás en el tiempo (aunque no lo sean en relación a la completitud de la historia de la humanidad), sino que alcanza con enfrentarse a procesos de organización de trabajo social particulares, tales como al interior de una empresa o una familia, como para encontrar todos los determinantes que supuestamente le dan esencia al valor de cambio, y no observar el valor de cambio por ningún lado.

De esta forma, ambas escuelas de pensamiento (y, por tanto, la ciencia económica en general) naturalizan el precio de los bienes y, consecuentemente, la sociedad en la cual el mismo aparece como forma general en la organización social de la producción: la sociedad capitalista. En otros términos, la sociedad capitalista aparece como inseparable del ser humano, y no como una forma particular de organizar la producción social en un determinado período de su historia¹³⁸.

¹³⁸ Es este un punto importante para poner de relevancia nuevamente la importancia del estudio de los autores originales, en particular en el caso del marginalismo, que como hemos insistido toma el lugar de ciencia económica. Sólo al visitar a estos autores nos encontramos con declaraciones o “pistas” que permiten

La consideración conjunta de las “tres consecuencias de la escasez” quedará, así, en manos de Marx. Si continuamos la línea planteada, mientras que la Economía Marginalista considera al valor de cambio como independiente del proceso de trabajo y de la relación social de producción, y la Economía Política Clásica “incorpora” (¡un siglo antes!) el primero de dichos aspectos, es Marx, años antes a la aparición de las obras de la primera, el que descubre la determinación social encerrada en el valor de cambio, además de precisar (y desarrollar) el contenido del trabajo descubierto por Smith y Ricardo. Así, en pocas palabras, el valor de cambio está determinado cuantitativamente por el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario, y debe su existencia al carácter privado que adopta la división social del trabajo, genérica a la historia humana, en la sociedad capitalista. ¿Por qué?

Como cualquier sociedad, la contemporánea debe, antes que nada, organizar el proceso de trabajo a partir del cual se desarrollará la transformación del medio para obtener los valores de uso necesarios para la reproducción de sus individuos. Esto es, debe asignar la capacidad total de trabajo de la sociedad (compuesta del trabajo pasado materializado en los medios de producción y en el trabajo vivo del ciclo productivo en cuestión) a las distintas formas concretas del mismo. Ahora bien, esta sociedad tiene la particularidad histórica de que dicho proceso no se realiza directamente a partir de relaciones de dependencia personal (sean éstas basadas en el acuerdo o la violencia), sino que en ella cada fragmento portador de una porción de la capacidad total de trabajo tiene el carácter de privado e independiente. En otros términos, cada fragmento decide libremente qué forma darle a su capacidad general de trabajo. Nadie puede entrometerse en dicha decisión. Correspondientemente, tal fragmento no puede entrometerse en el proceso de trabajo de ningún otro.

Desde el punto de vista social, aquella asignación se realiza inconscientemente. Sin embargo, que no se realice bajo relaciones de dependencia personal no implica que no se realice. Los fragmentos privados son, justamente, fragmentos del conjunto de la sociedad. La relación social de producción existente, en tanto no puede aparecer directamente como tal, se realiza a partir de los productos del trabajo, que son portadores de la relación social de sus productores por medio de la relación de cambio. El valor de cambio es la forma del valor: la cambiabilidad de los productos del trabajo es la forma bajo la cual se expresa su propia capacidad de expresar la relación social que sus productores no pueden expresar directamente como tal, el de ser una porción de la capacidad total de trabajo en las condiciones sociales medias, dado el carácter privado del trabajo¹³⁹.

vislumbrar qué lugar le asignan a la sociedad actual en el marco de la historia de la humanidad. En los manuales de estudio la naturalización es, como no podía ser de otra manera, marcadamente peor: lo único que precede a la sociedad actual es la sociedad del trueque. Además de la documentada inexistencia de la misma como forma general de organizar la producción social, en rigor no se trataría de ninguna sociedad previa en sí misma, pues se parte ya de la existencia del valor de cambio.

¹³⁹ En palabras de Iñigo Carrera: “El trabajo abstracto socialmente necesario gastado para producir una mercancía se representa como la aptitud de ésta para relacionarse con otra en el cambio, o sea, como su valor, porque esta cambiabilidad de las mercancías es la forma indirecta en que se impone la unidad de la producción social cuya organización se rige de manera privada e independiente. La forma de valor que tienen las mercancías es la relación social general que establecen de manera indirecta entre sí los productores privados e independientes. Dicho de otro modo, la mercancía es la relación social general materializada que rige la producción –y, por tanto, el consumo– en la sociedad donde el trabajo social se realiza de manera privada e independiente. Así resuelve esta sociedad la asignación de su capacidad total de trabajo bajo distintas formas concretas útiles de éste que realiza cada uno de sus miembros y, por lo tanto, la unidad entre las fuerzas productivas propias de cada individuo y la determinación de las mismas como fuerzas productivas sociales, entre la materialidad individual del consumo y la determinación de la de la misma como forma concreta del proceso de reproducción social, entre la producción y el consumo sociales. En síntesis, el cambio de mercancías, o sea, el mercado, es

6.2. Valor, valor de cambio y precio

En lo que ha transcurrido del presente capítulo no hemos sido absolutamente rigurosos en lo que respecta a los términos valor, valor de cambio y precio (específicamente en tanto no lo son ni la Economía Marginalista ni la Economía Política Clásica). Conviene ahora ser estrictos al respecto, pues la distinción entre tales términos jugará un papel fundamental en lo que continúa de nuestra investigación. Podemos tomar, a tales fines, la siguiente referencia de Marx, ya presentada previamente: *“A primera vista, el valor de cambio aparece como la relación cuantitativa, la proporción en que se cambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra, relación que varía constantemente con los lugares y los tiempos. Parece, pues, como si el valor de cambio fuese algo puramente casual y relativo, como si, por tanto fuese una contradicción in adjecto la existencia de un valor de cambio interno, inmanente a la mercancía”* (Marx, [1867]1995: 4). El “acertijo” que Marx está planteando podemos expresarlo en los siguientes términos: pareciera ser como si el valor de cambio fuera un fenómeno exclusivamente relativo, esto es, en relación a otro valor de uso, de modo que no es posible la existencia de un valor propio, inmanente, absoluto. El problema no es menor.

La Economía Marginalista se adapta perfectamente a la observación de Marx: para la misma, no hay nada más allá que la relación o proporción de cambio; el valor de cambio es un fenómeno relativo que no expresa, socialmente, nada absoluto que se encuentra detrás. ¿Qué se quiere decir con “socialmente”? Para los primeros marginalistas, tal como quedó de manifiesto en nuestro análisis de Walras, la *rareté* es un fenómeno absoluto, cuantificable, pero individual. Lo que interesa a los fines del valor de cambio es el cociente entre las *raretés*, la relación entre ellas, independientemente del número absoluto que para cada individuo se encuentre en el numerador y denominador de su relación. Es justamente por esta razón que el planteo marginalista en general, y el contenido del valor de cambio en particular, se mantiene intacto cuando, frente a las críticas de la imposibilidad de medición de la utilidad o de su comparación entre individuos, se reemplaza el concepto de “utilidad cardinal” por el de “utilidad ordinal”, el cual sólo exige que los individuos identifiquen las canastas de bienes que le reportan idéntica satisfacción, para distintos niveles de satisfacción. Sintética y modernamente, alcanza con que puedan establecer y ordenar distintas curvas de indiferencia.

Esta idea así presentada es una manera alternativa de afirmar que el valor de cambio está determinado por la escasez; tal como expresa en la referencia ya citada (*“[s]i el trigo y la plata tienen valor, es porque son escasos, es decir, útiles y limitados en cantidad, dos circunstancias naturales. Y si el trigo y la plata tienen un valor concreto cada uno en relación al otro, es porque son más o menos escasos respectivamente, es decir, más o menos útiles y más o menos limitados en cantidad; de nuevo dos circunstancias naturales, las mismas antes mencionadas”* -Walras, [1874]1987: 161, resaltado del original-), el valor de cambio entre dos bienes estará determinado por su escasez relativa, esto es, en función de cuánta utilidad brinda según su cantidad disponible, en relación a la utilidad que brinda el otro según su cantidad disponible. La escasez es, si se quiere, el resultado agregado de la *rareté*.

El autor reforzará esta idea al trabajar con el dinero. La consideración del intercambio entre varios bienes trae consigo la introducción del numerario, esto es, el bien en el cual todos los demás

el modo en que los individuos libres resuelven la unidad de la organización de su proceso de metabolismo social a través de darle a su relación social general la forma indirecta de una relación entre cosas” (Iñigo Carrera, 2007a: 52)

expresan su relación de cambio; de esta forma, todos los bienes expresan, cada uno, su relación de cambio con todos los demás de modo indirecto, introducción que permite superar el problema del “equilibrio imperfecto” y da lugar al aporte más reconocido de Walras: el equilibrio general. De esta forma, el dinero tiene en la Economía Marginalista un origen meramente práctico. Este numerario, en la práctica, habitualmente cumple también el rol de dinero, es decir, se convierte en medio de cambio. En este contexto, como vimos oportunamente, el autor se propone trabajar cuidadosamente la diferencia entre la “enunciación racional” y la “enunciación vulgar” del precio: más allá de que se genere la impresión de que la unidad de la mercancía que cumple el papel de patrón expresa un valor, en rigor no hay ningún valor que expresar. De esta forma, Walras concluye que logró dar cuenta del verdadero carácter del precio, que se presenta a simple vista como algo misterioso: es la forma bajo la cual todos los bienes expresan, al mismo tiempo y, por tanto, indirectamente, su valor de cambio, a través del numerario. En resumidas cuentas, el precio es un fenómeno de contenido exclusivamente relativo, en tanto es el valor de cambio en un bien en particular, y el valor de cambio es, como vimos antes, exclusivamente relativo.

La respuesta que respecto del “acertijo” puede encontrarse en Smith es, como es de esperar, sumamente engorrosa. En primer lugar, el autor se enfrenta con el dinero como un mero “aceitador” del intercambio, al aparecer como solucionador de las fricciones que trae consigo el sistema de trueque, resultado este de la división del trabajo. De esta forma, Smith llega al precio, pero no dio cuenta del valor. Puesto a poner de manifiesto las reglas que se observan detrás del valor en cambio de los bienes, se encuentra al trabajo que cuesta producir a los bienes como determinantes de aquél. Y es justamente en la búsqueda de compatibilizar el intercambio concreto de bienes por dinero con el contenido hallado donde se encuentra el “principio del fin” de Smith: su búsqueda de la medida invariable del valor, consecuencia de observar –correctamente– que el oro y la plata cambian ellos mismos de valor (al cambiar el trabajo necesario para su producción), previo paso por la confusión entre trabajo y fuerza de trabajo, culmina en el “abandono de la teoría del valor”, en tanto para la retribución del capitalista y terrateniente debe agregarse un “extra” al salario, que representa –para el autor– el valor del trabajo. En resumidas cuentas, Smith considera, por un lado, al valor de cambio como algo exclusivamente relativo y, por el otro, al valor como algo absoluto. En otros términos, no encuentra el vínculo, la relación, entre el valor de cambio o precio (categorías a las que trata indistintamente) y el valor real de las cosas. La contradicción continúa abierta.

Ricardo, por su parte, es nuevamente un estadio intermedio entre Smith y Marx, aunque de modo ciertamente ambiguo. En particular en lo que hace a las categorías de valor y valor de cambio, hemos notado tal ambigüedad en el “título” de la primera sección: *“El valor de un artículo, o sea la cantidad de cualquier otro por el cual puede cambiarse”*. Aquí la categoría de valor no se distingue de la de valor de cambio, en el sentido de que la “definición” que se da del valor es idéntica a la que se daría de valor de cambio. En contraposición, luego afirma que, para que se iguallen las tasas de ganancia entre la distintas ramas, las cantidades de trabajo son el determinante casi exclusivo, pero no el único, del valor de cambio: *“los bienes no varían nunca en su valor, a menos que para su valor, a menos que para su producción se emplee una cantidad mayor o menor de trabajo, habiéndose señalado en esta sección que si no existiese variación alguna en la cantidad de trabajo, el aumento de su valor ocasionará meramente una reducción del valor en cambio de dichos bienes, en cuyo producción se empleó capital fijo; a mayor capital fijo, mayor reducción del valor en cambio.”* (Ricardo, [1817]2004: 29). De esta forma, en este segundo caso pareciera

ser que considera al valor y valor de cambio como categorías diferentes. La contradicción parece estar encaminándose hacia una solución, pero el acertijo aún continúa sin resolverse.

Será Marx el que presente la “solución”. El valor de cambio es la *“expresión de un contenido diferenciable de él, su forma de manifestarse”*, que no es otra cosa que el valor: la capacidad de los productos del trabajo de expresar el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción, esto es, la relación social que une a sus productores y que éstos no pueden expresar directamente como tal, dado el carácter privado del trabajo. Por idéntica razón, el valor no puede aparecer directamente como tal, sino en la relación de unas mercancías con otras; aparece, pues, como valor de cambio y por ello este es la *“forma de manifestarse”* del valor. Ahora bien, ¿cómo se logra que todos los trabajos expresen, a la vez, lo que son, esto es, porciones de una fuerza total de trabajo? Esta pregunta es la que responde el desarrollo de la forma de valor: a través de la forma general del valor, bajo la cual todas las mercancías expresan su valor en una sola de ellas, la cual queda excluida de expresar su valor y que, como tal, es directamente cambiante, directamente social. Cuando este lugar abstracto es ocupado por una mercancía específica reconocida socialmente como tal en la práctica (rol atribuido históricamente a los metales preciosos, habida cuenta de sus propiedades materiales), tal mercancía es el dinero, y la expresión del valor de cada una del resto de las mercancías, esto es, su valor de cambio, toma la forma de precio. Así, el dinero no aparece para solucionar el equilibrio imperfecto del sistema de ecuaciones ni aceptar el intercambio, sino como una necesidad propia del modo específicamente de organizar el proceso de trabajo social cuando la división del trabajo tiene la forma concreta de trabajos privados e independientes los unos de los otros¹⁴⁰.

En síntesis, los productos del trabajo, en tanto valores, son expresiones del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, esto es, se trata de un contenido absoluto, el cual no tiene más forma de expresarse como no sea en el cuerpo de otra mercancía (forma relativa) la cual, para expresar simultáneamente al conjunto de los trabajos privados, es el dinero; o sea, el valor de cambio, cuando todas las mercancías lo expresan en una sola de ellas, tiene la forma concreta de precio.

φ

¹⁴⁰ Cabe mencionar aquí lo siguiente, que trabajaremos con mayor detalle en el Capítulo 7. Sabemos que en la actualidad las mercancías no expresan su valor en oro sino en papel moneda o signos de valor. Esto da lugar al debate acerca de si tales signos de valor tienen algún tipo de relación cuantitativa o no respecto de la mercancía dineraria que reemplazan. Ahora bien, nótese que en el punto que nos convocó en este sub-apartado tal consideración no es relevante, en el siguiente sentido: que sea el oro la mercancía dineraria, o que su lugar sea ocupado por signos de valor con o sin relación explícita con una determinada cantidad de aquel, es indiferente respecto de que en cualquier circunstancia, las mercancías establecen indirectamente mediante el oro o signo de valor su proporción de intercambio según su contenido absoluto de valor. En ambos casos, el precio -expresado en oro o signos de valor- es la forma bajo la cual de modo relativo se expresa el contenido absoluto de valor de las mercancías.

6.3. *De Marx a Walras*¹⁴¹

En esta revisión sintética que realizamos de las distintas escuelas de pensamiento económico hemos seguido aquí el mismo orden que en la Sección II de nuestra investigación: a partir de la Economía Marginalista fuimos “incorporando” las determinaciones de la riqueza social en el capitalismo, primero al considerar a los valores de uso componentes de la misma como resultados del proceso de trabajo humano (Economía Política Clásica) y desarrollado socialmente bajo la forma de trabajo privado (Crítica de la Economía Política). En tanto el desarrollo de Marx considera la unidad de las determinaciones del valor, consideramos relevante transitar el camino inverso: desde Marx ir presentando los “momentos” de las determinaciones de la nueva riqueza social en los que se detienen las otras dos escuelas de pensamiento.

Debemos ahora realizar una aclaración: este ordenamiento reviste estrictamente un sentido expositivo; en otros términos, no remite a recortes que efectivamente puedan hacerse en lo concreto. Desde nuestro punto de vista, el atributo de la cambiabilidad que los valores de uso adoptan en el capitalismo es la forma bajo la cual se ponen en relación los distintos fragmentos de la capacidad total de trabajo de la sociedad (esto es, la capacidad de transformar al medio crecientemente de forma consciente y voluntaria) cuando tales fragmentos tienen el carácter de privados e independientes los unos de los otros y, por tanto, no pueden organizar de modo directo la asignación de dicha capacidad de trabajo a sus distintas formas concretas. Así, los puntos en los cuales se detienen la Economía Marginalista y la Economía Política Clásica no tienen realidad práctica; son, simplemente, puntos en los cuales se detienen en el proceso de reconocimiento de las determinaciones que dan cuenta de la especificidad de este modo particular de organizarse el proceso de reproducción social como es el capitalismo.

“La reflexión acerca de las formas de la vida humana, incluyendo por tanto el análisis científico de ésta, sigue en general un camino opuesto al curso real de las cosas. Comienza *post festum* y arranca, por tanto, de los resultados preestablecidos del proceso histórico. Las formas que convierten a los productos del trabajo en mercancías y que, como es natural, presuponen la circulación de éstas, poseen ya la firmeza de formas naturales de la vida social antes de que los hombres se esfuercen por explicarse, no el carácter histórico de estas formas, que consideran ya algo inmutable, sino su contenido. Así, se comprende que fuese simplemente el análisis de los precios de las mercancías lo que llevó a los hombres a investigar la determinación de la magnitud del valor, y la expresión colectiva en dinero de las mercancías lo que les movió a fijar su carácter valorativo. Pero esta forma acabada del mundo de las mercancías –la forma dinero– lejos de revelar el carácter social de los trabajos privados y, por tanto, las relaciones sociales entre los productores privados, lo que hace es encubrirlos.” (Marx, [1867]1995, pgs. 40-41).

El punto de partida de *El Capital* es la mercancía en tanto valor de uso, esto es, en tanto tiene la capacidad de satisfacer necesidades humanas. Como tal, la mercancía no tiene nada de especial, particular, específico, en tanto “[l]os valores de uso forman el **contenido material de la riqueza**, cualquiera que sea la **forma social de ésta**” (Marx; [1869]1995: 4, resaltado del original). En el proceso de reconocimiento de la especificidad que adopta la riqueza social en nuestra forma social de organizar la producción, en este punto del desarrollo se detiene la Economía Marginalista, al considerar al precio

¹⁴¹ El contenido del apartado, a la vez de su contenido específico, cumple el papel de sintetizar el sentido que el presente capítulo tiene en el conjunto de nuestra investigación.

derivado del carácter de valor de uso de los bienes¹⁴². Ahora bien, “[e]n el tipo de sociedad que nos proponemos estudiar, los valores de uso son, además, el soporte material del **valor de cambio** [el cual, DK] no es ni puede ser más que la expresión de un contenido diferenciable de él, su forma de manifestarse, [un, DK] “algo común, de magnitud igual” (Marx; [1869]1995: 4-5, resaltado del original). Este algo común es su valor, frente a lo cual se anuncia que “[e]n el curso de nuestra investigación volveremos de nuevo al valor de cambio, como expresión necesaria o forma obligada de manifestarse el valor, que por ahora estudiaremos independientemente de esta forma” (Marx; [1869]1995: 6). Aunque de modo imperfecto, la Economía Política Clásica descubrió el contenido subyacente detrás de la relación de cambio de los bienes; más específicamente, descubrió la sustancia del valor, el trabajo. Claro que, como hemos visto, lo hizo con sus limitaciones: no logró especificar suficientemente la distinción entre trabajo concreto y trabajo abstracto ni la determinación de la magnitud de valor. Sin embargo, con todo lo que su avance significa en la historia del pensamiento económico, la Economía Política Clásica no logra “volver” al precio de la mercancía como forma de manifestación de este contenido. En otros términos, hallado el contenido, se estanca en el mismo, quedando la forma del valor como un fenómeno “perfectamente indiferente o exterior a la propia naturaleza de la mercancía” (Marx, [1867]1995: 45, nota al pie 35).

“La economía política ha analizado, indudablemente, aunque de un modo imperfecto, el concepto de valor y su magnitud, descubriendo el contenido que se escondía bajo estas formas. Pero no se le ha ocurrido preguntarse siquiera por qué este contenido reviste aquella forma, es decir, por qué el trabajo toma cuerpo *en el valor* y por qué la medida del trabajo según el tiempo de su duración se traduce en la *magnitud de valor* del producto del trabajo.” (Marx, [1867]1995, pgs. 44-45, resaltado del original).

“Pero dado que el dinero posee una existencia autónoma exterior a las mercancías, el precio de la mercancía se presenta como una relación *externa* de los valores de cambio o mercancías con el dinero: la mercancía *no es* precio, así como era valor de cambio desde el punto de vista de su sustancia social; este carácter determinado no coincide *inmediatamente* con ella y más aún, es mediada por su equiparación con el dinero; la mercancía *es* valor de cambio, pero *tiene* un precio. El valor de cambio está directamente unido a ella, era su carácter determinado inmediato con el que también divergía directamente, de modo tal que por un lado se daba la mercancía, y por el otro (en el dinero) su valor de cambio. Ahora, en cambio, en el *precio* la mercancía por un lado se relaciona con el dinero como algo que es externo a ella, y por el otro lado, también ella es puesta *idealmente*, en tanto el dinero posee una realidad distinta a la suya. El precio es una propiedad de la mercancía, una determinación en la que ella es *representada* como dinero. El precio ya no es un carácter determinado inmediato, sino un carácter determinado reflejo de la mercancía. Junto al dinero real existe

¹⁴² En este sentido, Screpanti y Zamagni afirman que “[u]na quinta característica del sistema neoclásico consiste en el logro definitivo de un objetivo al que, con frecuencia, muchos clásicos habían aspirado, pero que ninguno había realizado nunca del todo: la ahistoricidad de las leyes económicas. Asimilada la economía a las ciencias naturales, y a la física en particular, las leyes económicas vienen a asumir finalmente el carácter absoluto y objetivo que se atribuye a las leyes de la naturaleza. La propia eternidad del problema económico planteado por los neoclásicos, el problema de la escasez, fundamenta la validez universal de las leyes económicas. Sin embargo, para que esto tenga sentido es necesario expulsar del ámbito de estudio de la economía a las relaciones sociales, exorcizándolas como una superstición a la vez inútil y contradictoria con las nuevas adquisiciones de la ciencia de la época. Con la revolución marginalista nació el proyecto reduccionista del discurso económico que marcaría todo el pensamiento neoclásico posterior, un proyecto según el cual a la economía no se le reconocería otro ámbito de estudio que el de las relaciones técnicas (las relaciones entre hombre y naturaleza) Así, mientras el reduccionismo individualista había llevado a la eliminación de las clases sociales, el reduccionismo antihistoricista condujo a la eliminación de las relaciones sociales, con lo que –obviamente– perdería importancia también el estudio de sus transformaciones. Mientras que en los clásicos y en Marx el aparato analítico se construye con explícita referencia al sistema capitalista, cuyas leyes de movimiento se quieren investigar, el paradigma neoclásico aspira a una completa historicidad” (Screpanti y Zamagni [1993]1997: 159).

ahora la mercancía, como dinero puesto idealmente.” (Marx; [1857-1858]2005: 123, resaltado del original).

Ahora bien, “[a]l decir que las mercancías, consideradas como valores, no son más que cristalizaciones de trabajo humano, nuestro análisis las reduce a la abstracción del valor, pero sin darles una forma de valor distinta a las formas naturales que revisten” (Marx, [1867]1995: 17). Este es justamente el paso siguiente a dar, luego de haber analizado la sustancia y magnitud del valor de cambio. La esencia de este paso se encuentra, creemos, en lo ya planteado: dado el carácter privado del trabajo, las mercancías no pueden expresar directamente como tales su valor, sino que deben darle a su valor una forma material diferentes de sí mismas; deben tener, por tanto, un valor de cambio, cuya expresión más acabada, cuando todas las mercancías lo hacen en el cuerpo de una única mercancía reconocida socialmente como tal –el dinero-, es el precio.

Es por ello que, en definitiva, la de la Economía Política Clásica se trata de una naturalización más, diferente a la de la Economía Marginalista pero naturalización al fin, de la forma capitalista de organizar la producción social: al explicar el precio por el hecho de que los bienes son productos del trabajo, adosa el carácter específico de los productos del trabajo en la sociedad capitalista, esto es, el de tener precio, al hecho ahistórico de los mismos de ser, justamente, productos del trabajo. En otros términos, del planteo realizado por la Economía Política Clásica se derivaría que los bienes siempre tuvieron precio, lo mismo que la Economía Marginalista cuando identifica en el carácter de valor de uso escaso el origen del precio de los bienes¹⁴³.

“Uno de los defectos fundamentales de la economía política clásica es el no haber conseguido jamás desentrañar del análisis de la mercancía, y más especialmente del valor de ésta, la forma de valor que lo convierte en valor de cambio. Precisamente en la persona de sus mejores representantes, como Adam Smith y Ricardo, estudia la forma del valor como algo perfectamente indiferente o exterior a la propia naturaleza de la mercancía. La razón de esto no está solamente en que el análisis de la magnitud del valor absorbe por completo su atención. La causa es más honda. La forma de valor que reviste el producto del trabajo es la forma más abstracta y, al mismo tiempo, la más general del régimen burgués de producción, caracterizado así como una modalidad específica de producción social y a la par, y por ello mismo, como una modalidad histórica. Por tanto, quien vea en ella la forma natural eterna de la producción social, pasará por alto lo que hay de específico en la forma del valor y, por consiguiente, en la forma mercancía, que, al desarrollarse, conduce a la forma dinero, la forma capital, etc. He aquí por qué aún en economistas que coinciden totalmente en reconocer el tiempo de trabajo como medida de la magnitud de valor nos encontramos con las ideas más variadas y contradictorias acerca del dinero, es decir, acerca de la forma definitiva en que se plasma el equivalente general.” (Marx, [1867]1995, pg. 45, nota al pie 35)

En definitiva, el precio no es un atributo material de los productos del trabajo en la sociedad capitalista, sino que constituye, justamente, la forma de existencia social de cada uno de ellos. La cantidad del trabajo social desplegado por cada uno de los fragmentos de la capacidad total de trabajo

¹⁴³ Si volvemos a repasar la cita de Screpanti y Zamagni expresada en la nota al pie previa, notaremos que estos autores consideran que la ahistoricidad de la sociedad capitalista es un atributo exclusivo de los marginalistas, y no también de los clásicos.

que será reconocido como tal no depende exclusivamente de la cantidad de valores de uso que resulta de su proceso privado e independiente, sino también del precio de cada uno de los mismos.

7. LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL COMO UNA MASA DE VALOR

7.1. Contabilidad Social y Economía Marginalista

En el Capítulo 1 de nuestra investigación hemos presentado la noción de nueva riqueza sostenida por las Cuentas Nacionales, así como también su forma fundamental de cuantificación. En cuanto a lo primero, en tanto el objetivo de la actividad productiva es la satisfacción de necesidades humanas, la nueva riqueza es la masa de valores de uso producida en un determinado período, normalmente un año, destinada a tales fines. Al momento de lograr una cuantificación agregada de dichos valores de uso, se recurre a su precio, en tanto elemento homogeneizador que permite la sumatoria de los bienes materialmente heterogéneos; el precio aparece, así, como uno de los atributos materiales de los valores de uso que, en lugar de diferenciarlos, los iguala, a la vez que es el más práctico para realizar la agregación en cuestión. En consecuencia, la riqueza producida en un año se expresa como una masa de valor, en el sentido de que resulta de la multiplicación de las cantidades producidas por su precio. Ahora bien, al momento de dar cuenta de la evolución en el tiempo de la nueva riqueza así considerada, se presenta el problema de que el precio no constituye un elemento estable, de modo que la comparación del valor de la nueva riqueza entre dos momentos del tiempo no necesariamente informa acerca de la evolución de la producción de valores de uso. La solución de las Cuentas Nacionales a tal inconveniente es la medición a precios constantes, esto es, la agregación de los nuevos valores de uso producidos en un año por los precios de un año que se determina como base, de modo que la comparación del valor así obtenido entre los distintos años da cuenta exclusivamente de la variación en la cantidad de valores de uso producidas.

¿Cuáles son los vínculos que pueden establecerse entre esta conceptualización general de la nueva riqueza social producida anualmente por un país (y su forma de agregación) y los fundamentos de la ciencia económica según las distintas escuelas de pensamiento (trabajados en profundidad en la Sección II y sintetizados en el Capítulo 6)?

En primera instancia, podría plantearse que la fuente directa de la Contabilidad Social es *La Riqueza de las Naciones*, en tanto Smith considera a la riqueza como el cúmulo de “cosas necesarias y aptas para la vida”, a la vez que el dinero se introduce en su planteo con un sentido estrictamente práctico. Sin embargo, hemos intentado poner de manifiesto que se trata de un autor plagado de idas y vueltas, de contradicciones, al punto que es, en absoluta contraposición a lo que pretende Blaug, fuente tanto de la Economía Política Clásica y de la Crítica de la Economía Política, al encontrar al cantidad de trabajo como determinación del valor de cambio, como de la Economía Marginalista, cuando el “abandono de la teoría del valor” lo conduce a la afirmación de que salario, beneficio y renta son igualmente fuentes de riqueza. En este sentido, así como pueden encontrarse en este autor fundamentos teóricos de la Contabilidad Social, es de presumir que puedan encontrarse en su planteo derivaciones diferentes. Volveremos sobre este punto más adelante en este capítulo.

Por su parte, en relación a la Economía Marginalista, hemos observado que su concepción de riqueza “social” se corresponde con una masa de valores de uso, los cuales, a razón de su carácter de escasos, portan naturalmente el atributo de la cambiabilidad o, en otros términos, su valor de cambio constituye un elemento material de los valores de uso. Esto no se modifica un ápice cuando la relación de cambio no es ya entre dos bienes cualquiera sino tiene la forma de precio: en el planteo walrasiano,

la introducción del dinero tiene igualmente un “espíritu práctico”, dado que el reflejo del valor de cambio de los valores de uso en una “mercancía patrón” constituía simplemente un paso analítico que permitía obtener directamente el equilibrio general, en lugar de sucesivos equilibrios imperfectos. En consecuencia, se pone claramente de manifiesto el estrecho vínculo entre la concepción de nueva riqueza de la Contabilidad Social y de la Economía Marginalista.

Aún así, también es cierto que a partir del análisis de la Economía Marginalista se podrían realizar dos derivaciones alternativas en lo que respecta a la cuantificación agregada.

En primer lugar, podría plantearse que la medida agregada a la que se debe aspirar debe ser la del total de utilidad satisfecha por la sociedad, en tanto el objetivo de la producción social es la satisfacción de necesidades. Sin embargo, esta idea se enfrenta, más temprano que tarde, con dos problemas fundamentales. Por un lado, con el reconocimiento, en el seno mismo de la Economía Marginalista, de la imposibilidad de comparar preferencias individuales (Müller, 1998: 23). Por el otro, y tal como se puso de manifiesto en el abandono de la “utilidad cardinal” por la “utilidad ordinal”, con la propia dificultad del individuo de imputarle un valor a la utilidad. Podría pensarse en la posibilidad de que el organismo público encargado de realizar la contabilización sea el que asigne tal utilidad, lo cual daría como resultado una magnitud absolutamente arbitraria pues el resultado estaría fuertemente determinado por los gustos de sus miembros. En resumidas cuentas, la utilidad no parece un buen tributo directo a tener en cuenta a los fines propuestos. No en vano, en la práctica la agregación por la utilidad nunca jugó ningún papel relevante, tal como queda de manifiesto en Naciones Unidas (1977) y en el propio Samuelson (1960), quien se inclina por la agregación a través del precio de los bienes.

“Se reconoce unánimemente que no es practicable la medición directa del bienestar de una comunidad en valores monetarios o de cualquier otra índole” (Naciones Unidas, 1977: 7).

“Se pueden sugerir por lo menos dos sistemas para reducir los miles de productos diferentes anualmente fabricados a un denominador común. El primer método utilizaría cierta especie de patrón psicológico o de bienestar que midiera las satisfacciones disfrutadas por la población al consumir los distintos bienes.

Quizá alguien pudiese idear una definición de la *utilidad psicológica* o de los *ingresos psíquicos* mediante la cual pudiesen equipararse las naranjas y las manzanas; pero el resultado sería algo arbitrario y dependería muchísimo del modo de calcular los distintos gustos de los individuos, pues, por ejemplo, un vegetariano y un carnívoro discreparían bastante en su apreciación de los ingresos o utilidades psíquicas de la gente.

Por esta y otras razones, los economistas prefieren emplear una segunda unidad de medida o denominador común, que es el *valor monetario* o *precio de mercado*. Aunque no se puede sumar naranjas con manzanas por sí mismas, basta conocer sus precios respectivos... para que tenga sentido decir que dos manzanas y tres naranjas valen juntas 23 centavos. El precio corriente nos proporciona, por tanto, el medio de reducir todo lo que se produce a una medida común.” (Samuelson, 1960: 192).

En segundo lugar, cabe la opción de que se intente cuantificar la utilidad total de la sociedad a partir de su reflejo en el precio, tal como evalúa Müller (1998). En el marco de su propuesta de analizar el resultado de la homogeneización por precio desde la óptica de las distintas escuelas según que cada una de ellas le da al precio (propuesta que, claro está, compartimos absolutamente, más allá de ciertas

discrepancias respecto de las conclusiones), en el caso de la Economía Marginalista plantea que inicialmente podría pensarse que la medida agregada por precio podría ser una indicación (o podría interpretarse como una aproximada del) grado total de utilidad obtenida por la sociedad. Sin embargo, "[d]ebe notarse desde un principio que en esta visión los precios no nos proporcionan indicaciones precisas acerca de la valoración que los individuos hacen de la **totalidad** de los productos que adquieren mediante su gasto, sino sólo de las **unidades marginales**" (Müller, 1998: 23, resaltado del original). Esta conclusión de Müller, con la que coincidimos plenamente, creemos que debe ser tratada con mayor detalle.

Por un lado, podría sostenerse que la medida monetaria que surge de la multiplicación de los bienes por su precio es en sí misma la indicación de la utilidad obtenida del consumo de los bienes. Sin embargo, debemos recordar que para la Economía Marginalista el valor de cambio o precio es un fenómeno unilateralmente relativo; de esta forma, siendo que en sí mismo el valor absoluto del precio no indica *absolutamente* nada, tampoco lo hará el agregado que se obtiene a partir de su utilización para la agregación. Por el otro, ya considerándolo directamente como un fenómeno estrictamente relativo, podría plantearse que entre dos momentos del tiempo un incremento de la masa de valor que surge da la multiplicación de los bienes por su precio estaría indicando un incremento de la utilidad que la sociedad obtiene del consumo de los bienes que se producen entre los dos momentos del tiempo en cuestión. Sin embargo, debemos aquí recordar que el precio relativo es la relación de las *raretés* o, en términos modernos, para dos bienes, resulta del cociente entre la utilidad marginal reportada por la última unidad consumida de cada uno de ellos. Nuevamente, el precio no da ninguna indicación del total de la utilidad obtenida del consumo de los bienes; así, en tanto un mismo precio relativo entre dos bienes puede indicar utilidades totales obtenidas del consumo de cada uno muy diferentes, no puede utilizarse como una medida agregada de la utilidad del conjunto de la sociedad.

De esta forma, no tenemos más que volver a la consideración inicial de Walras, esto es, que la riqueza social es un cúmulo de valores de uso. De hecho, el propio autor, luego de desarrollar aquello de que el patrón no es una cantidad de valor sino una cantidad de una mercancía particular, considera que están dadas las condiciones para dar una idea de la "cantidad total de riqueza existente en el mercado": dado que la cantidad de cada mercancía por su precio da como resultado una determinada cantidad de la mercancía patrón, la sumatoria de idéntica cuenta para el total de mercancías, incluyendo la cantidad de mercancía patrón (directamente como tal, dado que la misma no tiene precio) nos la expresión del total de la riqueza social como una cantidad de la mercancía patrón (Walras, [1874]1987: 322-323)¹⁴⁴.

"Nuestro último análisis lo ha demostrado perfectamente: el valor es algo esencialmente relativo. Sin duda, detrás del valor relativo hay algo absoluto, a saber, las intensidades de las últimas necesidades satisfechas, o *raretés*. Pero estas *raretés*, que son absolutas y no relativas, son subjetivas o personales, y en absoluto reales u objetivas. Se encuentran en nosotros y no en las cosas. Es, por tanto, imposible sustituirlas por los valores de cambio. De donde resulta que no existe algo que sea ni la *rareté*, ni el valor de medio decagramo de plata de 9/10 de ley, y que la palabra franco es el nombre de algo que no existe. (...)

¹⁴⁴ No transcribimos aquí la referencia completa de Walras en tanto resulta sumamente engorrosa en relación al contenido que expresa. Dicho de modo más completo en nuestras palabras, lo que allí se expresa es que mediante el precio de los bienes expresado en la mercancía patrón se estima de cada individuo el precio total de su riqueza, y luego, por sumatoria, el total de la riqueza, que termina siendo igual en valor a la suma de las cantidades de las mercancías disponibles.

No se sigue de lo anterior que no podamos medir el valor y la riqueza; se sigue solamente que nuestro patrón de medida deber ser una cierta cantidad de una determinada mercancía, y no el valor de dicha cantidad de la mercancía.” (Walras, [1874]1987: 322 – 323).

7.2. *Un puente hacia una mirada alternativa a partir de la Economía Política Clásica*

Como hemos insistido repetidas veces, a la par que Smith identifica a las “cosas necesarias y aptas para la vida” como la riqueza de una sociedad, lo propio hace con aquello que la escuela marginalista se esfuerza por dejar arbitrariamente de lado: la fuente de esa riqueza, esto es, el trabajo. Tamaña diferencia no puede dejar de tener efectos, claro está, respecto de la noción de riqueza social que de allí se desprende. El aspecto que divide las aguas es, claro está, la determinación del valor de cambio: siendo, antes que nada, independiente del valor de uso, depende de la cantidad de trabajo que costó su producción o, lo que sería lo mismo, de la cantidad de trabajo ajeno del que un valor de uso te permite disponer. Evidentemente, se encuentra en germen una consideración distinta de nueva riqueza social, pero que Smith, dado el “abandono de la teoría del valor”, no puede desarrollar; sin embargo, como remarcamos especialmente en el Capítulo 4, tal abandono implica el del trabajo como contenido de valor, más no como su medida. Al igual que en el apartado anterior, y para confirmar una vez más la riqueza del desarrollo de Smith en términos de, si se permite, “semillas”, lo retomaremos en el apartado siguiente.

Al igual que en tantos otros temas, será Ricardo el que desarrollará la idea original planteada por Smith; en este caso, debemos avanzar sobre el Capítulo XX de su obra, “Valor y Riqueza, sus propiedades distintivas”. Con tal título ya tenemos la pauta de la cuestión: si el valor de uso es independiente del valor de cambio (como el autor hubo de reforzar), entonces, en términos agregados, la riqueza será distinto al valor. Para poner claramente de manifiesto la idea, Ricardo apela a la evolución en el tiempo; así, para explicar que “la riqueza difiere esencialmente del valor, ya que éste depende no de la abundancia sino de la facilidad o dificultad de la producción”(Ricardo, [1817]2004: 2005), afirma que idéntica masa de trabajo –tanto en cantidad como en calidad- rinde idéntico valor en dos momentos del tiempo, aunque puede resultar en un cúmulo mayor o menor de bienes.

“En consecuencia, la riqueza difiere esencialmente del valor, ya que éste depende no de la abundancia sino de la facilidad o dificultad de la producción. El trabajo de un millón de hombres en la industria producirá siempre el mismo valor, pero no siempre la misma riqueza. Con la invención de nueva maquinaria, la superación de la habilidad técnica, una mejor división del trabajo, o por el descubrimiento de nuevos mercados donde puedan efectuarse intercambios más ventajosos, un millón de hombres puede producir, en un estado dado de la sociedad, el doble o el triple de riqueza, es decir, de “cosas necesarias, convenientes y gratas”, de lo que puede producir en otro, pero no agregará, por este concepto, ninguna cosa al valor; en efecto todas las cosas suben o bajan de valor en proporción a la facilidad o dificultad con que se producen, o, en otras palabras, en relación con la cantidad de trabajo empleado en su producción.” (Ricardo. [1817]2004: 205).

Sin embargo, con todo el avance que lo anterior significa, Ricardo no puede más que hallarse preso de las limitaciones que oportunamente le señalamos, pues: ¿cómo dar cuenta de la masa de valor? ¿Qué es esa masa de valor, diferente a la riqueza -esto es, a la masa de valores de uso-? Puesto el problema en términos de evolución del valor, Ricardo no puede más que recordar, correctamente, la inexistencia de la medida invariable del valor y, por tanto, el error que implica afirmar que el valor es

mayor o menor según la cantidad de dinero por la cual puedan cambiarse las mercancías. En términos de la Contabilidad Social, nos está advirtiendo que la evolución de la medición a precios corrientes no es un indicador de la evolución del valor. Obviamente, no podemos más que estar de acuerdo con Ricardo. Pero, ¿y entonces? Es justamente aquí donde se pone de manifiesto el principal señalamiento que Marx le realiza a la Economía Política Clásica: descubierto el contenido de valor de las mercancías, esto es, el tiempo de trabajo, no pudo retornar al precio como la forma necesaria de expresión de ese valor. Sobre esta base, culminará afirmando, no sin cierta ambigüedad, que dicha medida es el trabajo, como si ese contenido pudiera expresarse directamente como tal.

“Muchos errores en economía política han derivado de equivocaciones al respecto, al considerar que un aumento de riqueza es lo mismo que un aumento de valor, y de los conceptos infundados acerca de lo que constituye una medida normal del valor. Si alguien considera la moneda como un patrón del valor, de acuerdo con él una nación será más rica o más pobre en proporción a que sus mercancías de toda clase puedan cambiarse por más o menos dinero. (...) La única mercancía invariable es aquella que requiere, en todos los tiempos, el mismo sacrificio de mano de obra y afán de producirla. No conocemos tal mercancía pero podemos argumentar y hablar hipotéticamente sobre ella como si la conociéramos; y mejorará nuestro conocimiento de la ciencia, mostrando distintamente la absoluta inaplicabilidad de todos los patrones que hasta aquí se han adoptado.”(Ricardo, [1817]2004: 206).

“Para concluir, aunque nadie más dispuesto que yo a estimar en grado sumo las ventajas que resultan, para todas las clases de consumidores, de la abundancia real y la baratura de los bienes, no puedo estar de acuerdo con M. Say, cuando estima el valor de un bien por la abundancia de otros por los que aquél se podrá cambiar. Opino como un autor muy distinguido, M. Destutt de Tracy, quien dice que: “Medir una cosa cualquiera es compararla con una cantidad determinada de esa misma cosa, que tomamos como unidad, como punto de comparación. Medir, entonces, para determinar una longitud, un peso, un valor, es averiguar cuántas veces se contienen los metros, gramos, francos, en una palabra, las unidades del mismo género”. Un franco no es una medida de valor para cualquier cosa sino una cantidad del mismo metal de que están hechos los francos, a menos que los francos, y la cosa a medir, puedan ser referidos a alguna otra medida común a ambos. Creo que tal cosa es posible, pues los dos son productos del trabajo y, por lo tanto, el trabajo es una medida común, por la que puede estimarse su valor real y su valor relativo. Me complace decir que ésta es también, al parecer, la opinión de M. Destutt de Tracy. He aquí sus palabras: “así como es cierto que nuestras facultades físicas y morales son nuestras únicas riquezas originarias, el empleo de estas facultades, trabajo de alguna naturaleza, es nuestro solo tesoro originario, y siempre de este empleo son creadas todas esas cosas que llamamos riquezas, ya sean éstas muy necesarias o simplemente agradables. Es cierto, también, que todas esas cosas representan sólo el trabajo que las ha creado, y si tienen un valor, o aun dos valores distintos, éstos pueden derivar únicamente de ese valor del trabajo que emanan. ” (Ricardo, [1817]2004: 212-213).

Este resultado al que arriba Ricardo es la base de la otra respuesta al fundamento del precio que señala Müller (1998). Según éste, mientras que de un lado encontramos la teoría marginalista del precio, del otro encontramos aquellas teorías que, siendo Marx el principal exponente, consideran que el valor de cambio está determinado por la cantidad de trabajo. En este marco, el autor señala que desde este punto de vista la agregación por el precio sería una indicación de la masa de trabajo social contenida en la producción, aunque “[e]xisten sin embargo diversos problemas en este punto. Uno de ellos es inmediato: cuando el proceso productivo da lugar a dos tipos de valores de uso diferentes (como es el ejemplo clásico de cuero y carne en ganadería), no existe criterio riguroso para asignar las cantidades de trabajo, y por

ende el valor correspondiente, a cada tipo de producto. Existen además otras dificultades, cuya discusión escapa al alcance del presente texto; entre ellas se mencionan la reducción a trabajo abstracto de diferentes tipos de trabajo concreto (esto es, existe diversidad de trabajos, los cuales deben ser reducidos a una medida común) y la transformación de valores en precios." (Müller, 1998: 24). Como intentaremos presentar en lo que sigue, Müller, al englobar a Smith, Ricardo y Marx en un mismo grupo, cierra prematuramente una puerta que conduce a una interpretación alternativa, cuya llave es la forma del valor.

7.3. *La Contabilidad social a la luz de la Crítica de la Economía Política: doble carácter de la nueva riqueza*

Ya hemos puesto de manifiesto que como reflejo de la forma específica de trabajo privado que tiene la división social del trabajo en el capitalismo los productos del trabajo tienen en esta sociedad un doble carácter: su ser genérico valor de uso es, específicamente, valor; esto es, tiene la capacidad de expresar el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción. Ahora bien, el valor no se expresa directamente como tal, sino en el cuerpo de otra mercancía; en tanto tenemos enfrente al conjunto de la sociedad, la expresión plena de este contenido es que todas las mercancías lo expresen simultáneamente, esto es, su precio. De esta forma, el precio no es un atributo material de los bienes que los iguala en tanto valores de uso diferentes, sino que es la expresión social, el ser (indirectamente) social en la producción capitalista. En otros términos, no es el dinero el que iguala a las mercancías, sino a la inversa: por ser todas ellas valores es que se expresan su sustancia social en el dinero. El dinero oculta la relación social existente detrás del precio, en tanto se presenta como algo exterior, ajeno a la mercancía, tal como lo conciben, en este punto igualmente, la Economía Marginalista y la Economía Política Clásica¹⁴⁵. Dicho en otros términos, el trabajo no puede ser medida del valor, en lo fundamental por dos determinaciones. En primer lugar, porque su contenido es el trabajo abstracto, el cual como tal tiene una existencia puramente mental, mientras que en la realidad tiene existencia bajo la forma de un trabajo concreto, en una actividad destinada a un fin¹⁴⁶. En segundo lugar, por lo ya dicho según lo cual las mercancías no pueden expresar directamente su valor. Como consecuencia de ambas determinaciones, una mercancía debe ocupar el lugar de encarnación social, universal, de la riqueza social.

"Dado que el tiempo de trabajo como medida de valor existe sólo idealmente, no puede servir como materia de confrontación de los precios (...). La diferencia entre precio y valor

¹⁴⁵ Anticipándonos a una determinación que presentaremos luego, este encubrimiento de la forma dinero se refuerza cuando el dinero tiene un "nombre monetario": "El **nombre** de una cosa es algo ajeno a la naturaleza de esta cosa. Por el hecho de saber que un hombre se llama Jacobo, no sabemos nada acerca de él. En los **nombres monetarios** "libra", "talero", "franco", "ducado", etc., se borran todas las huellas del concepto del valor. Y la confusión que produce el sentido misterioso de estos signos cabalísticos crece si se tiene en cuenta que los nombres monetarios expresan el **valor** de las mercancías, al mismo tiempo que expresan partes alícuotas del **peso de un metal**, del patrón oro. Por otra parte, el **valor**, a diferencia de la abigarrada corporeidad del mundo de las mercancías, no tiene más remedio que desarrollarse hasta alcanzar esta forma incolora y objetiva, que es al mismo tiempo una forma puramente social" (Marx, [1867]1995: 62, resaltado del original).

¹⁴⁶ De hecho, arribamos al doble carácter del trabajo a partir de abstraer de los trabajos concretos sus particularidades que le dan la materialidad determinada a los respectivos valores de uso. No está de más recordar aquí que "en el análisis de las formas económicas de nada sirven el microscopio ni los reactivos químicos. El único medio de que disponemos, en este terreno, es la capacidad de abstracción" (Marx, [1867]1995, Prólogo a la primera edición: XIII y XIV).

crea el requerimiento de que los valores entendidos como precios sean medidos con un patrón de medida distinto del suyo propio. El precio distinto del valor es necesariamente el *precio monetario*. Aquí se ve que la diferencia *nominal* entre precio y valor es condicionado por su diferencia *real*." (Marx [1857-1858]2005: 65, resaltado del original).

"La necesidad de un dinero distinto del tiempo de trabajo surge precisamente de la necesidad de expresar la cuota de tiempo de trabajo no en su producto inmediato y particular, sino en un producto mediato y universal, en su producto particular en cuanto es igual y convertible a todos los demás productos correspondientes al mismo tiempo de trabajo, correspondientes al tiempo de trabajo presente no en una mercancía, sino simultáneamente en todas las mercancías, y por ello en una mercancía particular que representa a todas las otras. El tiempo de trabajo no puede él mismo ser inmediatamente dinero (postulado que, en otras palabras, coincide con el que toda mercancía es inmediatamente dinero en sí mismo), precisamente porque de hecho él existe siempre sólo en productos particulares (como objeto): como objeto universal, el tiempo de trabajo puede existir sólo simbólicamente, y a su vez precisamente en una mercancía particular que es puesta como dinero. El tiempo de trabajo no existe como objeto universal del cambio, independiente y desvinculado (desprendido) de las particularidades naturales de las mercancías. Para satisfacer inmediatamente las condiciones del dinero debería existir de ese modo. La objetivación del carácter general, social del trabajo (y por tanto del tiempo de trabajo que está contenido en el valor de cambio (hace precisamente de su producto un valor de cambio y confiere a la mercancía la cualidad de dinero, la cual implica a su vez un sujeto-dinero que exista fuera de ella de manera autónoma.

El tiempo de trabajo determinado es objetivado en una mercancía determinada y particular dotada de cualidades particulares y con particulares relaciones con las necesidades. Pero como valor de cambio el tiempo de trabajo debe ser objetivado en una mercancía que expresa solamente su carácter de cuota o su cantidad, que es indiferente a sus cualidades naturales, y puede por ello ser metamorfoseada en –o sea cambiada por– cualquier otra mercancía que sea objetivación de un mismo tiempo de trabajo. Como objeto él debe poseer este carácter universal que contradice su particularidad natural. Esta contradicción puede ser resuelta sólo objetivando la contradicción misma; es decir, si la mercancía es puesta de manera doble, una vez en su inmediata forma natural, y luego en su forma mediata, como dinero. Esto último es posible sólo en la medida en que una mercancía particular deviene por así decirlo la sustancia universal de los valores de cambio, o en cuanto el valor de cambio de las mercancías es identificado con una sustancia particular, como una mercancía particular distinta de todas las otras. Es decir, que la mercancía debe ser ante todo canjeada por una mercancía *universal*, producto simbólico universal u objetivación del tiempo de trabajo, para ser luego valor de cambio intercambiable a voluntad e indiferentemente por todas las otras mercancías y para poder metamorfosearse convirtiéndose en cualquiera de ellas. El dinero es el tiempo de trabajo como objeto universal, o la objetivación del tiempo de trabajo universal, el tiempo de trabajo como *mercancía universal*." (Marx, [1857-1858]2005: 96-97, resaltado del original).

"Querer transformar el trabajo del individuo (o sea también su producto) inmediatamente en *dinero*, en valor de *cambio realizado*, significa determinarlo *inmediatamente* como trabajo general, es decir, negar precisamente las condiciones bajo las cuales debe ser transformado en dinero y en valores de cambio, y bajo las cuales depende del cambio privado. (...) El trabajo, sobre la base de los valores de cambio, supone precisamente que ni el trabajo del individuo ni su producto sean *inmediatamente* universales, y que este último obtenga su forma universal sólo a través de una *mediación objetiva*, a través de un *dinero* distinto de él." (Marx, [1857-1858]2005: 100-101, resaltado del original).

De esta forma, podemos completar, gracias al desarrollo de Marx, aquella "doble" idea de Ricardo en relación a la riqueza (en sus términos, riqueza y valor): desde el punto de vista del carácter de valor de uso de los productos del trabajo, la nueva riqueza producida anualmente es, tal como lo considera la Contabilidad Social (sobre la base de la "teoría económica" y, por tanto de la Economía Marginalista), un cúmulo de valores de uso; ahora bien, desde el punto de vista del carácter de valor

de los productos del trabajo, la nueva riqueza social es una masa de valor. Así las cosas, enfocada la nueva riqueza producida anualmente desde el primer punto de vista, podemos hablar de la nueva riqueza material mientras que, desde el segundo punto de vista, podemos referir a la nueva riqueza social. Dicho sintéticamente, distinguimos entre *nueva riqueza material* y *nueva riqueza social*, las dos facetas de la nueva riqueza producida en un determinado período como reflejo del doble carácter de valor de uso y de valor que los productos del trabajo adoptan específicamente en la producción capitalista. En este sentido, “[l]a mercancía como valor de uso satisface una determinada necesidad y constituye un elemento específico de la riqueza material. En cambio, el valor de la mercancía mide el grado de su fuerza de atracción sobre todos los elementos de la riqueza material. Mide, por tanto, la riqueza social de su poseedor” (Marx, [1867]1995: 90, resaltado del original).

“Pero mientras ella no existe como precio, sino únicamente en su carácter determinado natural, sólo es entonces un momento de la riqueza en virtud de su relación con una necesidad particular que ella satisface, y en esta relación expresa 1) solamente la riqueza de uso; 2) solamente un lado totalmente particular de esta riqueza. (...) ...en cuanto posee un determinado valor de uso, la mercancía particular sólo representa un lado de la riqueza misma, totalmente aislado.” (Marx; [1857-1858]2005: 123, resaltado del original).

A riesgo de afirmar algo obvio, debe remarcarse que se trata de un doble carácter de la nueva riqueza producida anualmente, como reflejo del doble carácter de los productos del trabajo (valor de uso y valor) y del trabajo (concreto y abstracto). No en vano, más arriba hemos contrapuesto la expresión de que la nueva riqueza es un cúmulo de valores de uso con aquella que afirma que se trata de una masa de mercancías; la mercancía es, justamente, la unidad del carácter de valor de uso y valor de los productos del trabajo, atributos que son expresiones, respectivamente, del carácter concreto y abstracto del trabajo. De esta forma, a partir de lo anterior no pretendemos anular la concepción de la nueva riqueza como una cúmulo de valores de uso, sino justamente complementarla, al considerarla, a la vez, como una masa de valor. En tanto masa de valor la misma será resultado de la multiplicación de cada uno de los dos atributos de la mercancía, valor de uso y valor.

Ahora bien, tal carácter específicamente social de los productos del trabajo, afirmamos, tiene como forma necesaria de expresión el precio. Así las cosas, nótese que, a grandes rasgos (en tanto en el Capítulo 9 realizaremos algunas observaciones particulares al respecto), sea que consideremos a la nueva riqueza producida anualmente como una masa de valores de uso o una masa de valor, lo cierto es que, en tanto para el primer caso se utiliza al precio de los bienes como el elemento externo homogeneizador, el resultado al que se arriba es el mismo. En otros términos, aún considerada como una masa de valores de uso, la medida agregada de la misma es una masa de valor.

La diferencia de contenido entre una y otra posición se pone de manifiesto al considerar no la nueva riqueza producida en un año, sino la evolución de la misma. En la concepción de la Contabilidad Social, la consideración de los precios constantes como medida agregada de la riqueza da cuenta exclusivamente de la variación de la cantidad de valores de uso producida; considerando el doble carácter de dicha riqueza, como ya afirmaba Ricardo y, en este punto, Marx toma tal cual, las variaciones de la *nueva riqueza material* y de la *nueva riqueza social* son conceptualmente diferentes. Por sólo poner un ejemplo sencillo (al que oportunamente le señalaremos sus límites), si se duplica en términos generales la productividad del trabajo manteniéndose todo lo demás constante,

evidentemente tendremos el doble de valores de uso pero la misma masa de valor, en tanto el valor individual de cada mercancía se ha reducido a la mitad. La riqueza social, pues, no se ha modificado en absoluto. A la inversa, si el tiempo de trabajo que requiere la producción de mercancías se duplica, se reducirá la masa de valores de uso pero la riqueza social, nuevamente, permanecerá inalterada. En última instancia, no se trata más que de la independencia entre el carácter de valor de uso y de valor de los productos del trabajo, ya introducida por Smith, y absolutamente ausente en la Economía Marginalista (y, por derivación, en la Contabilidad Social).

“Cuanto mayor sea la cantidad de valor de uso mayor será, de por sí, la *riqueza material*: dos levitas encierran más riqueza que una. Con dos levitas pueden vestirse dos personas; con una de estas prendas una solamente, etc. Sin embargo, puede ocurrir que a medida que crece la riqueza material, disminuya la *magnitud de valor* que representa. Estas fluctuaciones contradictorias entre sí se explican por el *doble carácter* del trabajo. La capacidad productiva es siempre, naturalmente, capacidad productiva del trabajo útil, concreto. Y sólo determina, como es lógico, el grado de eficacia de una actividad productiva útil, encaminada a un fin, dentro de un período de tiempo dado. Por tanto, el trabajo útil rendirá una cantidad más o menos grande de productos *según* el ritmo con que aumente o disminuya su capacidad productiva. Por el contrario, los cambios operados en la capacidad productiva no afectan de suyo al trabajo que el *valor representa*. Como la capacidad productiva es siempre función de la forma concreta y útil del trabajo, es lógico que tan pronto como se hace caso omiso de su forma concreta, útil, no afecte para nada a éste. El mismo trabajo rinde, por tanto, *durante el mismo tiempo, idéntica cantidad de valor*, por mucho que cambie su capacidad productiva. En cambio, puede arrojar *en el mismo tiempo cantidades distintas de valores de uso*, mayores o menores según que su capacidad productiva aumente o disminuya.” (Marx, [1867]1995: 13, resaltado del original).

De lo anterior no debe derivarse, claro está, que la medida que da cuenta del carácter *social* de la nueva riqueza, complementaria a la medición a precios constantes, sea la medición a precios corrientes. Hemos visto que Ricardo, correctamente, alertaba contra esta idea, aunque, en ausencia de la forma del valor, no había podido dar una respuesta completa. El valor de las mercancías se expresa, bajo la forma precio, en el dinero, de modo que para dar cuenta de su evolución, al no contar con una medida invariable del mismo el centro de la cuestión pasa a ser la evolución de la capacidad del dinero de representar valor. Este es, expresado de un modo extremadamente sintético, el objetivo de nuestros Capítulos 10 y 11. Ahora bien, sabemos que en su forma concreta el valor de las mercancías no se expresa en una mercancía dineraria, sino en signos de valor. De esta forma, nuestro problema se extiende a la capacidad de los signos de valor de representar valor. En este sentido, para dejar el problema a trabajar en dichos capítulos completamente planteados, en el último apartado del presente capítulo avanzamos sobre las determinaciones del reemplazo de la mercancía dineraria por signos de valor.

En resumidas cuentas, la nueva riqueza producida en un determinado período tiene una doble cara, reflejo del doble carácter que adoptan los productos del trabajo en el capitalismo: en tanto su carácter genérico de valor de uso, se trata de la *nueva riqueza material*, mientras que, en tanto su carácter específico de valor, se trata de la *nueva riqueza social*, esto es, una masa de valor que tiene como forma necesaria de expresión el valor de cambio, cuya forma desarrollada es el precio. La *nueva riqueza social* es, por tanto, aquello que en el Capítulo 5 decíamos en relación al carácter de valor de la mercancía: expresión del tiempo de trabajo socialmente necesario que se representa como el atributo

de la cambiabilidad de la mercancía. Es, por tanto, la capacidad de cambio de los valores de uso producidos, su “grado de atracción”.

En este sentido, decíamos previamente que el “abandono de la teoría del valor” por parte de Smith lo era del trabajo en cuanto determinante del valor, pero no en cuanto su medida; en otros términos, la idea de “trabajo comandado” continuaba vigente., aunque no necesariamente vinculada con el trabajo. No está de más, entonces, cerrar el presente apartado con las palabras del “padre de la economía”, en relación a la medición de la nueva riqueza producida por un país en un período, formuladas bien avanzada la misma, en el Libro Cuarto: *“el ingreso anual de la sociedad es precisamente igual al valor en cambio del total producto anual de sus actividades económicas, o mejor dicho, se identifica con el mismo”* (Smith, [1776]1997: 402)¹⁴⁷. Estrictamente en este sentido, Smith se encuentra “un paso delante de Ricardo”, virtud probablemente fundada en la debilidad, esto es, en tanto se desprendió absolutamente del trabajo. Resta ver, claro, cómo dar cuenta de la evolución de ese valor de cambio que señala Smith, cuestión que, como acabamos de afirmar, nos ocupará los Capítulos 10 y 11 de nuestro trabajo.

7.4. *Determinaciones del reemplazo de la mercancía dineraria por signos de valor*

7.4.a. *El dinero como medida de valores y medio de circulación*

Hasta aquí el dinero tiene una única función: la de ser medida de valores, cuerpo en donde el conjunto de las mercancías expresa su valor. Independientemente de la escuela de pensamiento en cuestión y, por tanto, independientemente de la fuente del valor, esta función del dinero es reconocida en todas ellas. Por ejemplo, en los manuales de estudio aparece bajo el rótulo de “unidad de cuenta”, o sea, se trata de la forma a partir de la cual se logra expresar el valor de cambio de todas las mercancías en una misma unidad. Ateniéndonos estrictamente a esta función, la mercancía dineraria la cumple de modo imaginario, en el sentido de que para que las mercancías expresen su precio no se requiere, ni mucho menos, la presencia efectiva de aquella. Obviamente, esto no implica que cada mercancía pueda expresar cualquier precio, sino que para el cumplimiento de la determinación de expresión del –en términos generales- tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción no se requiere la presencia de la mercancía dineraria. En contraposición, lo que sí se requiere para el cumplimiento de esta función es el establecimiento de un patrón que permita la comparación del valor de las distintas mercancías. Sin perjuicio de lo anterior, si la mercancía es mercancía es para ser vendida, cuestión que nos conduce necesariamente a la circulación de mercancías. Aquí, el dinero ya no puede existir idealmente, sino que tiene que hacerse presente, efectivamente como tal. Surge así la segunda función del dinero, también reconocida por las distintas escuelas de pensamiento: medio de circulación.

¹⁴⁷ Es interesante continuar esta cita dado que en la misma aparece la famosa “mano invisible”: *“Ahora bien, como cualquier individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria doméstica, y dirigirla a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria en la obtención del ingreso anual máximo para la sociedad. Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor posible, sólo piensa en su ganancia propia; pero en éste como en otros muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones”* (Smith, [1776]1997: 402).

“El precio o la forma dinero de las mercancías es, como su forma de valor en general, una forma distinta de su corporeidad real y tangible, es decir, una forma puramente ideal o imaginaria. El valor del hierro, del lienzo, del trigo, etc., existe, aunque invisible, dentro de estos objetos y se le representa por medio de su ecuación con el oro, por medio de una relación con este metal, relación que no es, por decirlo así, más que un espectro albergado en sus cabezas. (...) Como la expresión de los valores de las mercancías en oro es puramente ideal, para realizar esta operación basta con manejar también oro ideal o imaginario. (...). *En su función de medida de valor el dinero actúa, por tanto, como dinero puramente imaginario o ideal.* (...) Aunque la función de medida de valores suponga dinero puramente imaginario, el precio depende íntegramente del material real dinero.

(...)

Los valores de las mercancías se convierten, por tanto, pese a toda la abigarrada variedad material de las mercaderías, en cantidades imaginarias de oro de diferente magnitud; es decir, en magnitudes de nombre igual, en magnitudes de oro. Estas cantidades distintas de oro se comparan y miden entre sí, y esto hace que se plantee la necesidad técnica de reducirlas todas ellas a una cantidad fija de oro como a su *unidad de medida*. Esta *unidad de medida*, dividiéndose luego en partes alícuotas, se desarrolla hasta convertirse en patrón.” (Marx, [1867]1995: 57-59, resaltado del original).

“La forma precio lleva implícita la enajenabilidad de las mercancías a cambio de dinero y la necesidad de su enajenación. Por su parte, el oro funciona como medida ideal de valores, por la sencilla razón de que en el proceso de cambio actúa como mercancía dinero. Detrás de la *medida ideal de valores* acecha, pues, el dinero contante y sonante.” (Marx, [1867]1995: 64, resaltado del original).

Así como su función de medida de valores planteaba la necesidad del establecimiento de un patrón, en tanto medio de circulación la mercancía dineraria requiere presentarse como piezas de, en principio, igual valor; esto es, requiere presentarse como moneda. Ahora bien, el propio uso de las monedas en la circulación va disociando crecientemente su contenido de valor, al ir desgastándose y, por tanto, no representando lo que su peso afirma contener; y no sólo esto, las distintas monedas se desgastan diferencialmente. Este simple hecho da cuenta de que, en rigor, alcanzaría con la presencia simbólica del dinero, pues si una moneda acuñada que “dice” representar un determinado valor contiene en rigor menos valor, pero funciona como lo que su estampa “dice”, nada impide que “algo” carente absolutamente de valor cumpla tal rol. El dinero es reemplazado, consecuentemente, por signos de valor. ¿Dónde radica la raíz de que tal situación sea posible? Justamente, en su función de medio de circulación, a partir de la cual el dinero se limita a pasar “de mano en mano” realizando continuamente el valor de las mercancías. En consecuencia, la mercancía dineraria puede (y es) reemplazada por papel moneda, billetes sin valor intrínseco alguno. Obviamente, así como para que la moneda devaluada cumpla su función en relación al contenido que “dice” tener se requiere de la validez social de este último, en el caso del papel moneda la misma validez social se requiere aún en mayor medida, en tanto es únicamente representante, y no portador, de valor.

“De la función del dinero como medio de circulación brota su forma de moneda. La fracción imaginaria de peso del oro representada por el precio o nombre en dinero de las mercancías tienen que enfrenarse con éstas, en la circulación, como una pieza de oro dotada de nombre homónimo, o sea como una moneda.

(...)

En efecto, en la circulación se desgastan las monedas de oro, unas más y otras menos. Comienza el proceso de disociación entre el título y la sustancia del oro, entre los quilates de su peso nominal y los de su peso real. Monedas de oro de nombre homónimo asumen un valor desigual, por ser distinto su peso. El oro, como medio de circulación, difiere del oro considerado como patrón de precios, dejando con ello, a la par, de ser el verdadero equivalente de las mercancías cuyo precio realiza. (...) Las leyes más modernas acerca del grado de pérdida de metal que incapacita a una moneda de oro para circular, o, lo que es lo mismo, la desmonetiza, sancionan y reconocen la tendencia natural del proceso de circulación a convertir la esencia de oro de la moneda en apariencia de oro; es decir, a convertir a la moneda en símbolo de la cantidad de metal que oficialmente contiene.

El curso del dinero, al disociar la ley real de la ley nominal de la moneda, su existencia metálica de su existencia funcional, lleva ya implícita la posibilidad de sustituir el dinero metálico, en su función monetaria, por contraseñas hechas de otro material o por simples símbolos. (...)

(...)

Esto abre el paso a la posibilidad de que objetos relativamente carentes de valor, como un *billete de papel*, puedan actuar en lugar suyo con las funciones propias de la moneda. En las piezas metálicas de dinero, el carácter puramente simbólico aparece todavía, en cierto modo, oculto. En el *papel moneda*, se revela ya a la luz del día." (Marx, [1867]1995: 83-85, resaltado del original).

"Se plantea, finalmente, el problema de saber por qué el oro puede sustituirse por signos de sí mismo, privados de todo valor. Pero, como hemos visto, el oro sólo es sustituible en la medida en que se aísla o adquiere sustantividad en su función de moneda o medio de circulación. Ahora bien, esta función no cobra sustantividad respecto a las monedas sueltas de oro, aunque se revele en el hecho de que las piezas desgastadas de oro permanezcan dentro de la circulación. Las piezas de oro sólo son simples monedas o medios de circulación mientras circulan efectivamente. Pero lo que no puede decirse de una moneda suelta de oro, es aplicable a la masa de oro sustituible por papel moneda. Esta gira constantemente en la órbita de la circulación, funciona continuamente como medio de circulación, y existe, por tanto, única y exclusivamente, como agente de esta función. Por consiguiente, su dinámica se limita a representar las continuas mutaciones que forman los procesos antagónicos de la metamorfosis de mercancías M-D-M, en las que frente a la mercancía se alza su configuración de valor, para desaparecer en seguida de nuevo. La *encarnación sustantiva del valor de cambio de la mercancía* sólo es, en este proceso, un momento fugaz. Inmediatamente, es sustituida por otra mercancía. Por eso, en un proceso que lo hace cambiar continuamente de mano, basta con que el dinero exista simbólicamente. Su existencia funcional absorbe, por decirlo así, su existencia material. No es más que un reflejo objetivo de los precios de las mercancías, reflejo llamado a desaparecer y, funcionando como sólo funciona, como signos de sí mismo, es natural que pueda ser sustituido por otros signos. Lo que ocurre es que el signo del dinero exige una *validez social objetiva* propia, y esta validez se la da, al símbolo del papel moneda, el curso forzoso." (Marx, [1867]1995: 87, resaltado del original).

7.4.b. Impacto en el valor representado por los signos de valor. Acerca de la "teoría cuantitativa"

Acabamos de afirmar que en su función de medida de valor el dinero actuaba como dinero real o imaginario pero que, en contraposición, en su función de medio de circulación se requería su presencia física en cuanto tal. En este sentido, se presenta por primera vez un problema por demás controversial en la ciencia económica: la cantidad de dinero que absorbe la órbita circulatoria. Si nos detenemos en el nivel de análisis en el cual la mercancía dineraria se encuentra ella misma dotada de valor, el problema presentado no introduce en nuestra investigación acerca de la medida del valor ninguna modificación de contenido. Esto es así en tanto las mercancías se relacionan en función de sus valores. En otros términos, "[l]a ilusión de que son, por el contrario, los precios de las mercancías los que dependen de la masa de los medios de circulación y ésta, a su vez, de la masa del material dinero existente dentro

de un país, es una ilusión alimentada en sus primitivos mantenedores por la absurda hipótesis de que las mercancías se lanzan al proceso circulatorio *sin precio y el dinero sin valor* y que luego, allí, una parte alícuota de la masa formada por las mercancías se cambia por una parte alícuota de la montaña de metal” (Marx, [1867]1995: 82, resaltado del original). O, en términos de Ricardo, “[e]l oro y la plata, como todos los demás bienes, son valiosos únicamente en proporción a la cantidad de trabajo necesario para producirlos y llevarlos al mercado. (...) La cantidad de dinero susceptible de ser utilizado en un país debe depender de su valor” (Ricardo, [1817]2005: 263). Por lo demás, la masa de dinero necesario para la circulación depende positivamente de la suma de los precios de las mercancías en circulación (esto es, de su cantidad y precio individual) y negativamente de la velocidad de rotación del dinero y del valor del propio dinero.

“...es evidente que la masa de medios de circulación necesaria para alimentar el proceso circulatorio del mundo de las mercancías estará determinada por la suma de los precios de éstas. En efecto, el dinero no es más que la representación real de la suma de oro expresada ya idealmente por la *suma de los precios* de las mercancías. Ambos sumas tienen, pues, que coincidir forzosamente. Sabemos, sin embargo, que permaneciendo invariables los valores de las mercancías, sus precios oscilan con el valor del oro (con el valor del material dinero), subiendo en la proporción en que el valor del oro baja, y bajando en la misma proporción en que éste sube. Por tanto, al aumentar o disminuir la suma de los precios de las mercancías, tienen necesariamente que aumentar o disminuir la masa del dinero en circulación. ES, como se ve, el propio dinero el que determina los cambios experimentados por la masa de los medios de circulación, pero *no en su función de medio circulatorio, sino en su función de medida de valores*. El precio de las mercancías cambia *en razón inversa* al valor del dinero; por tanto, la masa de los medios de circulación cambiará *en razón directa* al precio de las mercancías” (Marx, [1867]1995: 76, resaltado del original).

“Este desplazamiento repetido de las mismas piezas de dinero representa el doble cambio de forma de las mercancías, su movimiento a través de dos fases contrapuestas de la circulación y el entrelazamiento de las metamorfosis de diversas mercancías. Es evidente que las fases antagónicas que, complementándose las unas a las otras, recorre este proceso, no pueden discurrir paralelamente en el espacio, sino que tienen que sucederse *las unas a las otras en el tiempo*. Su duración se mide, pues, por fracciones de tiempo, y el número de rotaciones de las mismas monedas dentro de un tiempo dado indica la *velocidad del curso del dinero*.

(...)

Por tanto, al aumentar el número de rotaciones de las monedas, disminuirá necesariamente la más de monedas en circulación. Y viceversa, al disminuir el número de rotaciones aumentará esta masa.” (Marx, [1867]1995: 78-79).

Ahora bien, ante el reemplazo de la mercancía dineraria por signos de valor, nuestra problemática se ve profundamente afectada, pues se trata, justamente, de papeles carentes de valor. La raíz del problema surge de una contradicción del dinero como medida de valores y medio de circulación. En tanto medida de valor, función que constituye el centro de nuestra investigación, hemos planteado que el dinero actúa de modo “puramente imaginario”. Ahora bien, tomando las palabras de Marx, tan cierto como lo anterior es que “*el precio depende íntegramente del material real dinero*” (Marx, [1867]1995: 57); en otros términos, no hace falta su presencia efectiva, pero la expresión de valor de una mercancía requiere de un polo opuesto dotado de valor para establecer la relación. En contraposición, en el marco de su función como medio de circulación, ocurre que se requiere la presencia “contante y sonante”, pero el mismo puede ser reemplazado, siempre en tanto medio de

circulación, por signos de valor. Es decir, en el marco de tal función el “*precio no depende del material real dinero*”. De esta forma, el problema que queda abierto a nuestros fines es cuánta mercancía dineraria representa cada signo de valor. Hasta aquí, no podemos decir más que será resultado de la relación entre la masa de signos de valor lanzada a la circulación y la cantidad de mercancía dineraria que efectivamente circularía. Por poner un ejemplo sencillo, si “de un día para otro” se duplica la masa de signos de valor, permaneciendo todo lo demás constante, entonces cada signo de valor representa la mitad de valor que en el momento previo, lo cual, siempre planteando el contenido de la cuestión, se reflejaría en una duplicación de los precios de las mercancías expresado en los signos de valor, permaneciendo por tanto inalterada su expresión de valor en la mercancía dineraria. Nos ocuparemos especialmente de esta cuestión en el Capítulo 10 de nuestra investigación, en particular para considerar la cuestión central a los fines de nuestra investigación: cómo evoluciona en el tiempo la capacidad de los signos de valor de representar valor¹⁴⁸.

“En la circulación el dinero tiene una existencia contrapuesta a la de las mercancías: su sustancia material, su sustrato constituido por un determinado cuanto de oro y de plata importa poco, y por el contrario, su cantidad está determinada en modo esencial, puesto que así el dinero es solamente un *signo* para una determinada cantidad de esta unidad. En cambio en su determinación como medida, en la que estaba puesto sólo idealmente, su sustrato material era esencial, mientras que su cantidad y su existencia eran fundamentalmente indiferentes. De aquí deriva que como simple medio de circulación y de cambio, la moneda de oro y de plata puede ser reemplazada por cualquier otro *signo* que expresa una determinada cantidad de su unidad y así un dinero simbólico puede sustituir al dinero real porque el dinero material como simple medio de cambio es él también simbólico.” (Marx; [1857-1858]2005: 148, resaltado del original).

“En la medida en que estos billetes circulan efectivamente en sustitución de la suma de oro de igual denominación, sus movimientos no hacen más que reflejar las leyes de la circulación del dinero. Para encontrar una ley específica de la circulación de billetes, no hay más remedio que atenerse a su proporción representativa respecto al oro. Y esta ley es sencillamente la de que la emisión de papel moneda debe limitarse a *aquella cantidad* en que sin él, circularía necesariamente el oro (o la plata) representado simbólicamente por ese papel. (...) Pero si el papel moneda rebasa sus límites, es decir, la cantidad de monedas-oro de idéntica denominación que pueden circular, todavía representará dentro del mundo de las mercancías, prescindiendo del peligro del descrédito general, la cantidad de oro determinada y, por tanto, representable por sus leyes inmanentes. Así, por ejemplo, si la

¹⁴⁸ Esta distinción del dinero como medida de valor y como medio de circulación, puesta en el desarrollo de Ricardo, es utilizada por Kicillof (2010: 144-152) para presentar el carácter contradictorio de la teoría del dinero en el sistema clásico, pues en tanto medida de valores la cantidad de dinero se determina por el valor de la mercancía dineraria, mientras que como medio de circulación es la cantidad de dinero emitido por el Estado la que fija el valor del dinero. En este punto, creemos que el cuestionamiento no es del todo justo. Ciertamente es que se señalan ambas cosas; ahora bien, Ricardo no señala explícitamente que el dinero deja de tener valor cuando entra a la circulación. En contraposición, parece estar más cerca de señalar lo contrario: en la circulación el valor cambia según la cantidad de moneda acuñada o de billetes emitidos, pero con esto no se pierde la referencia de valor encerrada en el propio oro. Algo de esto se vislumbra cuando afirma que “[d]e estos principios se desprende que no es necesario que el papel moneda sea pagadero en especie para asegurar su valor; todo lo que se necesita es que su cantidad sea regulada de acuerdo con el valor del metal adoptado como patrón. Si éste fuera oro de un peso y ley determinados, el papel podría incrementarse con cada baja en el valor del oro o, lo que por sus efectos viene a ser lo mismo, con cada alza en el precio de los productos.” (Ricardo, [1817]2005: 264). Así, creemos que Ricardo está planteando, aunque de un modo defectuoso, la diferencia entre el dinero como medida de valor y como medio de circulación, donde la conocida teoría cuantitativa –que Ricardo utiliza estrictamente como tal en el marco de la problemática del comercio internacional– es parte de la explicación, pero no la que determina el valor de los productos del trabajo. Volveremos sobre este punto más adelante; en cualquier caso, de ser correcta, la crítica sería extensible a Marx, en función de lo afirmado previamente.

masa de billetes emitidos representa 2 onzas de oro en vez de 1, nos encontraremos con que 1 libra esterlina, *v.gr.* se convierte de hecho en el nombre de dinero de 1/8 onza, digamos, en vez de ¼. El resultado es el mismo que si se hubiese modificado el oro en su función de *medida de precios*. Por tanto, los valores que antes se expresaban en el precio de 1 libra esterlina, se expresan ahora en el precio de 2 libras esterlinas.

El papel moneda es un *signo de oro* o un signo de dinero. Su relación con los *valores* de las mercancías consiste simplemente en que éstos se expresan idealmente, mediante él, en la misma cantidad de oro que el papel moneda representa simbólicamente y de un modo perceptible. Sólo el hecho de representar cantidades de oro, que son también, como todas las cantidades de mercancías, cantidades de valor, es lo que permite al papel moneda ser un *signo de valor*." (Marx, [1867]1995: 86, resaltado del original)

Antes de continuar, creemos que no podemos dejar de realizar algunas breves observaciones respecto de la denominada "teoría cuantitativa del dinero". Su formulación es sencilla: dado todo lo demás igual, un incremento de la masa de billetes puestos en circulación incrementa proporcionalmente el precio de todos los bienes¹⁴⁹. Tal como se desprende de lo anterior, en el planteo de Marx se encuentra presente dicha "teoría", aunque lo es de la moneda y no del dinero; más precisamente, la teoría cuantitativa es de forma, y no de contenido. En este sentido, Levín (2003) plantea que en Marx se encuentran presentes, sin contradicción, una teoría "anticuantitativa" del dinero, y una "cuantitativa" de la moneda.

Como acabamos de plantear, en el desarrollo de Marx la "incógnita" es la masa de monedas de oro o signos de valor que absorbía la circulación, dada la velocidad de rotación del dinero. Esto era así, claro está, por el hecho de que tanto las mercancías en general como el dinero están determinados en su valor por el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción en términos absolutos, de modo que, dado el valor de la mercancía dineraria, de las mercancías en general, su cantidad, y la velocidad de circulación del dinero, la "variable dependiente" es la masa de monedas o signos de valor convertibles que requiere la circulación. En tal contexto, si se lanzan más billetes a la circulación que la masa de mercancía dineraria que reemplazan, opera, ahora sí, la teoría cuantitativa, pero por una razón de peso diferente: si hay más billetes que reemplazan a idéntica cantidad de valor, entonces cada uno de ellos representan menos valor, lo que se expresa en un incremento de precios. Frente a lo anterior, la teoría económica cree ver confirmado aquello de que no hay valor que representar en el hecho de que en lo concreto circulan signos de valor, en la actualidad incluso sin ninguna relación explícita con una mercancía dineraria, generando, por tanto, la "teoría cuantitativa del dinero"¹⁵⁰.

¹⁴⁹ Keynes, ferviente opositor a la teoría cuantitativa, insistió en el supuesto de pleno empleo que se encuentra detrás de la misma, situación la cual no constituye el único estado del sistema económico sino un único caso particular dentro de muchas situaciones igualmente estables: "Se deduce de esto que un aumento en la cantidad de dinero no tendrá el menor efecto sobre los precios mientras haya alguna desocupación, y que la ocupación subirá exactamente en proporción a cualquier aumento de la demanda efectiva producida por la elevación de la cantidad de dinero; mientras que, tan pronto como se alcance la ocupación plena, la unidad de salarios y los precios serán los que crecerán en proporción exacta al aumento de la demanda efectiva. De este modo, si hay elasticidad perfecta de la oferta en tanto haya desocupación, y perfecta inelasticidad de la misma tan pronto como se alcanza la ocupación completa, y si la demanda efectiva cambia en la misma proporción que la cantidad de dinero, la teoría cuantitativa del dinero puede enunciarse como sigue: "Mientras haya desocupación, la ocupación cambiará proporcionalmente a la cantidad de dinero; y cuando se llegue a la ocupación plena, los precios variarán en la misma proporción a la cantidad de dinero" (Keynes, [1936]2000: 262-263).

¹⁵⁰ En el apéndice del presente capítulo (Capítulo 14.9) presentamos los aspectos centrales respecto del debate en torno al "valor del dinero".

7.4.c. *El carácter nacional de los signos de valor y el carácter universal de la producción social*

Hasta este punto en nuestra investigación hemos intentado ir desplegando las determinaciones de la producción capitalista que hacen a nuestra problemática de la nueva riqueza social y su cuantificación para la unidad de la producción social; en otros términos, todas las determinaciones se corresponden con la conjunto de la sociedad capitalista, habida cuenta de la universalidad que en ella adquiere la relación social de producción, tal como lo desarrollamos oportunamente en el Capítulo 5 (y nos volveremos a enfrentar en el Capítulo 11). En lo que respecta a nuestro trabajo, la derivación más importante de lo antedicho es que la determinación del valor de las mercancías es mundial. Ahora bien, al avanzar sobre determinaciones más concretas de la forma del valor, nos hemos enfrentado con que en sus funciones tanto de medida de valores como de medio de circulación, se requiere de un “algo” o “alguien” que se imponga por sobre los productores privados e independientes para darle cuerpo a ciertas determinaciones: el establecimiento de un patrón derivado de la función de medida de valores, la acuñación de moneda derivada de la función de medio de circulación, y, sobre todo, la necesidad de darle validez social a los signos de valor como representantes de valor, en tanto carentes de valor ellos mismos. En lo concreto, tal rol lo ocupa el Estado nacional¹⁵¹. De esta forma, las mercancías expresan su valor en signos de valor nacionales.

“Estos procesos históricos convierten en costumbre popular la separación del nombre monetario de los pesos de los metales y los nombres corrientes de sus fracciones de peso. Finalmente, como el patrón-dinero es algo puramente convencional y algo, al mismo tiempo, que necesita ser acatado por todos, interviene la ley para reglamentarlo. (...) Como se ve, los precios o cantidades de oro en que se convierten idealmente los valores de las mercancías se expresan ahora en los nombres monetarios, o sea, en los **nombres aritméticos** del patrón oro que la ley determina. Por tanto, en vez de decir que un quarter de trigo vale una onza de oro, en Inglaterra se dirá que vale 3 libras esterlinas, 17 chelines y 10,5 peniques. Las mercancías se comunican, pues, unas a otras, en sus nombres monetarios, lo que valen, y, cuantas veces se trata de fijar una mercancía como valor, o lo que es lo mismo en forma de dinero, éste funciona como **dinero aritmético**.” (Marx, [1867]1995: 61-62, resaltado del original).

“La acuñación es, al igual que la fijación del patrón de precios, incumbencia del Estado.” (Marx, [1867]1995: 83).

“...el signo del dinero exige una **validez social objetiva** propia, y esta validez se la da, al símbolo del papel moneda, el curso forzoso. Este curso forzoso del Estado sólo rige dentro de las fronteras de una comunidad, dentro de su órbita interna de circulación, que son también los límites dentro de los cuales el dinero se reduce todo él a su función de medio de circulación o de moneda y en los que, por tanto, puede cobrar en el papel moneda una modalidad de existencia puramente funcional e independiente al exterior de su sustancia metálica.” (Marx, [1867]1995: 87, resaltado del original).

En este contexto, en lo que a nuestra investigación respecta, la determinación recientemente presentada implica la necesidad de expresar la nueva riqueza social producida por un país en un

¹⁵¹ En este sentido, Astarita afirma que “[s]i ya la moneda metálica tiene inevitablemente un “carácter local y político”, este carácter se acentúa con el billete” (Astarita, 2003: 48, resaltado del original).

signo de valor común a todos los países, de modo de poder dar cuenta efectivamente de la misma. Así, si en el sub-apartado anterior concluimos que para dar cuenta de la evolución de la nueva riqueza social había que tener en cuenta la evolución de la capacidad de representar valor de los signos de valor, con lo aquí desarrollado agregamos a lo anterior el hecho de que debe tenerse en cuenta la evolución de dicha capacidad en relación a un signo de valor nacional reconocido como representante directo de valor en el mercado mundial. De esto nos ocuparemos específicamente en el Capítulo 12.¹⁵²

φ

En el modo de producción capitalista, la nueva riqueza social producida anualmente tiene el doble carácter de ser una masa de valores de uso y una masa de valor. Es decir, no es relevante exclusivamente el carácter de valor de uso de cada producto del trabajo, sino también su valor. El valor de uso no existe abstractamente como tal, sino bajo la forma concreta de expresión del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción, relación social que los fragmentos individuales del trabajo total de la sociedad no pueden expresar directamente como tal dado el carácter específico de privado de la división social del trabajo. El valor de uso existe, en pocas palabras, como mercancía. El valor de los productos del trabajo, justamente por el carácter privado del trabajo, no puede expresarse directamente como tal, sino que debe hacerlo, en su contenido más general, en el cuerpo de otra mercancía, forma equivalencia de la relación de cambio que, en su

¹⁵² En este sentido, Marx planteó, tanto en los *Grundrisse* como en *El Capital*, que para el mercado mundial la expresión vuelve a su forma originaria de metales preciosos, de modo que allí la existencia concreta del dinero se ajusta por entero a su contenido, tal como lo habíamos considerado previamente a introducirnos a la circulación propiamente dicha de las mercancías. En cuanto a la primera obra, afirma que “[e]l dinero **puesto** bajo la forma de medio de circulación es **moneda**. Como moneda ha perdido su propio valor de uso; su valor de uso coincide con su determinación de medio de circulación. Para poder servir de dinero como tal, debe, por ejemplo, ser ante todo vuelto a fundir. Debe ser desmonetizado. Es por eso que, como moneda, es también un **signo** y es indiferente a su materia. Pero como moneda pierde también su carácter universal, para asumir uno nacional, local. Se fragmenta en moneda de distintos tipos según el material del que está hecha, oro, cobre, plata, etc. Recibe un título político y habla por así decirlo una lengua distinta en los distintos países, En fin, en un mismo país recibe distintas denominaciones. etc. El dinero en su tercera determinación, en tanto dinero **autónomo** que sale de la circulación y se le contraponen, niega también por consiguiente su carácter de moneda. Se presenta de nuevo como oro y plata, tanto si es vuelto a fundir como metal precioso, como si es estimado según el peso de sus fracciones de oro y de plata. El dinero pierde también su carácter nacional y actúa como medio de cambio entre las naciones, medio de cambio universal, pero no ya en cuanto **signo**, sino en cuanto determinado cuanto de oro y plata. (...) El metal resulta puesto como la **mercancía** en cuanto tal, como la mercancía universal que conserva en todas partes su carácter de mercancía. Por esta determinación formal vale uniformemente en todos los lugares. Sólo así resulta el representante material de la riqueza **universal**. (...) El oro y la plata son ahora moneda, pero lo son en tanto **moneda mundial**. Como tal, ambos son esencialmente indiferentes a su determinación formal de medio de circulación, mientras que su materia es todo. En tanto forma, el oro y la plata permanecen en esta determinación como la **mercancía** accesible en todos los lugares, la mercancía como tal” (Marx; [1857-1858]2005: 161-162, resaltado del original). Por su parte, en *El Capital* sostiene que “[a]l salir de la órbita interna de la circulación, el dinero se desprende de las formas locales de patrón de precios, moneda, moneda fraccionaria y signos de valor, formas locales que habían brotado en aquella órbita, y retorna a la forma originaria de los metales preciosos, o sea, a la forma de barras. En el comercio mundial, las mercancías despliegan su valor con carácter universal. Su forma independiente de valor se enfrenta con ellas, por tanto, bajo la forma de **dinero mundial**. Es en el mercado mundial donde el dinero funciona en toda su plenitud como la mercancía, cuya forma natural es al mismo tiempo forma directamente social de realización **del trabajo humano en abstracto**. Se existencia se ajusta por entero a su concepto” (Marx, [1867]1995: 99, resaltado del original).

expresión más plena, conduce a la forma dinero. De este modo, la nueva riqueza social, además de ser una masa de valor de uso, es una masa de valor; en tanto el valor no se expresa directamente como tal, la *nueva riqueza social* está determinada por su expresión en dinero o, en otros términos, por su valor de cambio en dinero.

El dinero en cuanto tal ocupa el lugar de equivalente general, convirtiéndose por tanto en la encarnación material de la riqueza social, en la mercancía directamente cambiante. En el desarrollo histórico específico del capitalismo se ha ubicado fundamentalmente al oro en tal lugar, dadas ciertas particularidades materiales del mismo que lo hacen apto a tales fines. De esta forma, aún en su determinación más general, la nueva riqueza social en tanto masa de valor no puede ser identificada directamente como una determinada cantidad de trabajo abstracto sino una determinada cantidad de mercancía dineraria. Ahora bien, habida cuenta de sus funciones en la circulación, la mercancía dineraria puede ser reemplazada por signos de sí misma, por signos de valor. Y esto es, claro está, lo que efectivamente ocurre. Y no sólo eso; tales signos de valor son, a su vez, signos de valor nacionales. O sea, la expresión de valor de las mercancías y, por tanto, de la *nueva riqueza social* producida por un país, se expresa en signos de valor de carácter nacional.

Este resultado determina el aspecto fundamental a trabajar en el marco de uno de los intereses centrales de nuestra investigación: la evolución de la *nueva riqueza social*. Tal aspecto fundamental resulta conveniente tratarlo en dos instancias separadas, sucesivas entre sí. En primer lugar, implica la necesidad de tener en cuenta las determinaciones asociadas a la evolución en la capacidad de representar valor de los signos de valor. De ello nos ocuparemos específicamente en el Capítulo 10. A la vez, dado el carácter nacional de los signos de valor y la consecuente necesidad de expresar la *nueva riqueza social* en un signo de valor común a todos los países, en particular un signo de valor reconocido directamente como representante de valor en el mercado mundial, debemos atender las determinaciones asociadas a la evolución de la capacidad de representar valor de un signo de valor nacional en relación a este último (siempre considerando el caso de naciones cuyo signo de valor no cumpla tal condición. Tal es el contenido específico del Capítulo 11.

Previamente, en el Capítulo 8 daremos el último paso en lo que respecta a la determinación de la especificidad de la *nueva riqueza social*, como resultado de considerar a la mercancía no ya en su forma general de valor (como lo hicimos en los Capítulos 6 y 7), sino en su forma más específica de ser un valor que encierra plusvalor. Con ello concluimos el contenido de la Sección III. Por su parte, en el Capítulo 9 nos abocaremos a las derivaciones que de lo tratado en la presente sección tiene sobre la cuantificación práctica de la nueva riqueza social en un determinado período, esto es, un año. Como acabamos de anunciar, los Capítulos 10 y 11 tienen exactamente el mismo cometido, aunque atendiendo no a la *nueva riqueza social* en un año, sino a su evolución en el tiempo.

8. LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL COMO UNA MASA DE VALOR QUE ENCIERRA PLUSVALOR¹⁵³

En el Capítulo 6 de nuestra investigación hemos procurado “atravesar” el planteo de las tres escuelas de pensamiento fundamentales de la ciencia económica desarrollado en la Sección II considerando como eje la problemática en torno a *qué es*, o de *dónde brota*, el precio de los valores de uso. A tales fines, partiendo de la Economía Marginalista, para la cual el precio de los valores de uso es un atributo natural de los mismos, determinado por la escasez, hemos ido “incorporando” las determinaciones de la riqueza social en el capitalismo, considerándolos primero como productos del trabajo humano (Economía Política Clásica) y, luego, como productos de trabajos privados independientes los unos de los otros (Crítica de la Economía Política). Sobre esa base, en el Capítulo 7 hemos concluido que la nueva riqueza producida por un país en un determinado año tiene, en tanto cúmulo de mercancías, un doble carácter, el de *nueva riqueza material* y *nueva riqueza social*, reflejo del doble carácter de valor de uso y valor de la mercancía.

Como es de esperar, estas diferencias en torno a las determinaciones del precio de los valores de uso tienen su correlato en lo que respecta a las determinaciones del proceso productivo y, por tanto, en las determinaciones de los ingresos que se apropian los participantes del mismo. El desarrollo de esta problemática es lo que nos incumbe en el presente capítulo.

8.1. *El proceso productivo como un simple proceso de trabajo*

Hemos visto que para la Economía Marginalista y, por tanto, para la ciencia económica en general, los valores de uso en la sociedad capitalista no presentan ninguna determinación específica; más concretamente, el atributo de la cambiabilidad de los mismos, lejos de ser lo que los caracteriza en esta forma particular de organizar la producción social, no es más que un atributo natural de los valores de uso, determinado cuantitativamente según la escasez relativa de los mismos. ¿Cuál es el reflejo de esto al momento de considerar a los valores de uso no como “maná del cielo” sino como resultado del proceso productivo?

En primer lugar, dicho proceso sólo podrá ser enfocado, y tal es lo que efectivamente ocurre, como un proceso de producción de valores de uso, independiente de toda determinación social. O sea, sólo podrá enfocarse genéricamente como un proceso técnico - material, sin considerar la forma social bajo el cual se realiza, considerando a los elementos intervinientes en el mismo en tres grandes grupos, según su función material: el objeto de trabajo (genéricamente la naturaleza, aunque en la mayoría de los procesos productivos la materia prima, o sea, un valor de uso que ya pasó por un proceso de trabajo previo), el medio de trabajo (en términos amplios, considerando a todo medio que sirve para el proceso de trabajo, todas las condiciones materiales que ocurren para que el proceso se efectúe -Marx, [1867]1995: 133-), y el trabajo mismo. O sea, se trata propiamente de la actividad humana laboral en general, valiéndose de determinados instrumentos, se aplica al objeto de trabajo de modo de obtener un valor de uso diferente, transformándolo materialmente. Obviamente, así como el ser específicamente valor de los productos del trabajo en la sociedad capitalista no anula su carácter

¹⁵³ De igual modo que en el Capítulo 5, el contenido del presente capítulo constituye un desarrollo de las ideas expresas en Graña y Kennedy (2008a) y en Kennedy (2009c).

de valor de uso, sino que remite a la forma socialmente específica que tienen en tal o cual sociedad, lo mismo ocurre con el proceso de trabajo: trátase de un proceso genérico que cobra distintas formas sociales, pero no por considerar la forma social específica se omite el carácter de proceso de trabajo. De hecho, no está de más recordar que para producir valor hay que producir, antes que nada, un valor de uso.

“Para materializar su trabajo en *mercancías*, tiene, ante todo, que materializarlo en *valores de uso*, en *objetos* aptos para la satisfacción de necesidades de cualquier clase. Por tanto, lo que el capitalista hace que el obrero fabrique es un determinado valor de uso, un *artículo* determinado. La *producción de valores de uso* u *objetos útiles* no cambia de carácter, de un modo *general*, por el hecho de que se efectúe *para* el capitalista y bajo su control. Por eso, debemos comenzar analizando el *proceso de trabajo*, sin fijarnos en la *forma social concreta* que revista.” (Marx, [1867]1995: 130, resaltado del original).

“Como vemos, en el *proceso de trabajo* la actividad del hombre consigue, valiéndose del instrumento correspondiente, transformar el objeto sobre el que versa el trabajo con arreglo al fin perseguido. Este proceso desemboca y se extingue en el *producto*. Su producto es un *valor de uso*, una materia dispuesta por la naturaleza y adaptada a las necesidades humanas mediante un cambio de forma.” (Marx, [1867]1995: 133, resaltado del original).

Pero esto no es todo; en segundo lugar, a dichos elementos materiales participantes del proceso productivo sólo se los puede observar, como ocurre con los valores de uso en general, en tanto escasos; esto es, independiente de su determinación de ser productos del trabajo (o, en términos de Walras, como industrialmente producibles). Como tal, la escasez de los valores de uso se traslada un paso atrás, hacia los elementos materiales que participan en su producción. Ahora son éstos elementos materiales, y no los valores de uso, de los que se explica su existencia como “maná del cielo”. Esto tiene una consecuencia fundamental: los medios de trabajo no pueden verse como lo que son, a saber, materializaciones de trabajo pretérito que potencian la apropiación del medio (la transformación de la naturaleza) por parte del proceso de trabajo, sino que la forma concreta que tienen es la forma bajo la cual vinieron al mundo.

Considerando conjuntamente ambos aspectos, se llega a la especificación de los tres tipos de elementos materiales que participan del proceso productivo desde el punto de vista de la producción de valores de uso tal como los presenta la Economía Marginalista, esto es, como los “factores productivos”: tierra, trabajo y capital. Tales son los recursos escasos que se combinan para la producción de valores de uso igualmente escasos, a partir de los cuáles se satisfacen las necesidades ilimitadas. Por tal “servicio”, los factores reciben, como es sabido, una retribución: renta, salario y beneficio respectivamente. En tanto precios, los mismos van a estar igualmente naturalizados que el de los valores de uso en general, consecuencia de la misma escasez. Por su parte, en lo que respecta a su determinación cuantitativa, en tanto son enfocados desde el punto de vista de su función material, no puede estar asociada a otra cosa que no sea el “aporte material” al proceso productivo, cuantificado por la productividad marginal de cada uno de los factores: dado su carácter decreciente, cada factor será contratado por el empresario hasta el punto en el cual de incrementar marginalmente

su uso genere un costo mayor que el ingreso que se deriva por el resultante incremento de la producción¹⁵⁴.

Llegados a este punto, podemos evaluar finalmente el verdadero comienzo de todo manual introductorio de nuestra ciencia, toda vez que su punto de partida no es exactamente el mismo al que encontramos en nuestro abordaje de la Economía Marginalista. Como es sabido, los manuales rápidamente definen a la economía como “*ciencia que estudia la asignación de los factores escasos para la satisfacción de necesidades múltiples*”. Con dicho en los párrafos anteriores, queda claramente de manifiesto que tal definición brota exclusivamente de la Economía Marginalista. En cuanto tal, implica no el objeto de la ciencia económica en general, sino el de una forma específica, particular, de concepción respecto de cómo se organiza la producción social en el capitalismo, la cual tiene en su base no considerar las determinaciones que sobre el genérico proceso de trabajo tiene la forma específica social bajo la cual se organiza en la sociedad actual. De igual forma que se adhería el atributo del precio al ser natural del valor de uso, aquí se adhiere a la función material que cumple en el proceso productivo su especificidad social, emparentando una con la otra. Más concretamente, a los medios de producción, genéricos a todo proceso de transformación del medio y, a la vez, materializaciones de trabajo pretérito (condición que, en efecto, los puede convertir de hecho en medios de producción), se los denomina capital por su ser material medio de producción, borrando de un plumazo su determinación social. Recomendamos, en este caso, la lectura de las palabras de Marx.

“Por el hecho de que el dinero en su transformación en capital se convierta en los factores del proceso laboral –y adopte necesariamente, pues, la forma material de trabajo y medios de trabajo– el material de trabajo y los medios de trabajo no devienen por naturaleza *capital*, del mismo modo que el oro y la plata no se convierte por naturaleza en *dinero* a causa de que éste se represente, entre otras cosas, el oro y la plata. (...) No afirman otra cosa cuando declaran que el material y los medios de trabajo, los medios de producción o los productos utilizados para la nueva producción, en suma las *condiciones objetivas del trabajo*, son por naturaleza *capital*, y que lo son en tanto que y porque sirven, gracias a sus propiedades materiales, como valores de uso en el proceso de trabajo. (...) Un asiento con cuatro patas tapizado de terciopelo representa en ciertas circunstancias un trono, pero no por ello este asiento, una cosa que sirve para sentarse, es un trono por la naturaleza de su valor de uso. El factor más esencial del proceso de trabajo es el trabajador mismo, y en el proceso de producción antiguo ese trabajador es un esclavo. Pero de ello no se deduce que ese trabajador sea naturalmente *esclavo*...del mismo modo que del hecho de que el huso y el algodón sean consumidos hoy en día por el *obrero asalariado* en el proceso laboral no se desprende que sean *capital* por naturaleza. Este absurdo, el de considerar que una *relación social de producción* determinada que se representa en cosas es una propiedad de estas cosas mismas, nos salta a la vista apenas abrimos el primer manual de economía que nos venga a

¹⁵⁴ Esta concepción juega todo un papel político en el desenvolvimiento concreto del proceso productivo, en tanto significa que cada uno recibe una retribución asociada al aporte que realizó al mismo. Pero esto no es todo. Detrás de esta conclusión se encuentra el “mercado de trabajo”, nexo entre la teoría del consumidor, a la que se arriba para explicar la demanda de bienes, y la teoría del productor, a la que se recurre para la explicación de la oferta. En este “mercado de trabajo”, el consumidor es oferente de trabajo, teniendo que decidir entre consumir bienes o consumir ocio, mientras que el productor es el demandante de trabajo. Así las cosas, toda situación de desempleo tiene una única explicación: algún factor externo al libre desenvolvimiento del mercado resulta en un salario mayor al de equilibrio, que hace que los trabajadores ofrezcan más trabajo (dado que aumenta el costo de oportunidad del ocio) y el empresario demande menos, pues el punto en el cual maximiza su beneficio se corresponde con una menor producción. Si desapareciera el factor perturbador, el salario bajaría de tal forma que los empresarios contratarían más (siempre buscando su maximización) y los trabajadores ofrecerían menos (pues a menor salario optan más por el ocio), alcanzándose el equilibrio y, por tanto, desapareciendo el desempleo. El argumento ha sido y sigue siendo utilizado, claro está, por buena parte de los economistas, al momento de dar recomendaciones para reducir el desempleo.

las manos y leemos ya en la primera página que los elementos del proceso de producción, reducidos a su forma más general, son la tierra, el *capital* y el trabajo.” (Marx, [1971]2001: 27-30, resaltado del original).

8.2. *La Economía Política Clásica nuevamente como puente*

Hemos puesto de manifiesto repetidas veces el “abandono de la teoría del valor” por parte de Smith, a manos de la “teoría aditiva de costos”: el trabajo es la fuente de la riqueza y, por lo tanto, determinante exclusivo del valor, aspecto que luego se modifica como consecuencia de la contradicción que se genera entre la no distinción entre trabajo y salario, por un lado, y la necesidad de dar cuenta del beneficio del capitalista y la renta del terrateniente, por el otro. Así, a Smith se le escurrió de las manos la sustancia del valor de cambio, el cual pasa a estar determinado por la suma del salario, beneficio y renta (las “fuentes originarias de todo valor”), determinados cuantitativamente cada uno de ellos por una tasa natural. Consecuentemente, los ingresos que recibe cada clase están determinados naturalmente. Sobre la base de *éste* Smith se monta la Economía Marginalista, dándole a las “tasas naturales” un fundamento natural, esto es, su productividad marginal.

Ahora bien, en rigor, el problema al que se enfrentó Smith, luego de la asociación entre trabajo y salario, es al de la propiedad privada de los medios de producción, y no el desconocimiento de la función material de los medios de producción en el proceso productivo. Más específicamente, lo que entra en contradicción en su planteo es la determinación del valor de cambio por el trabajo con la forma concreta de la sociedad que enfrenta, en la cual el trabajo tiene la forma de trabajo asalariado y los medios de producción son propiedad de privada de otros, no – trabajadores. El problema no surge por la inexistencia material de los medios de producción en alguna sociedad previa –como pretende el relato de la teoría económica– sino por la propiedad privada de los mismos, razón por la cual debe darse a quienes lo entregan al proceso productivo una recompensa. Los medios de producción siempre estuvieron considerados dentro del valor de cambio de las mercancías; el conflicto surge cuando las condiciones generales de trabajo son propiedad de un otro distinto al que realiza la actividad laboral. Es justamente por ello que Marx, frente a la invocación del riesgo como justificación del beneficio del capitalista, señala que “[e]l productor directo que trabaja con sus medios de producción propios está expuesto al mismo riesgo. No se trata de algo peculiar al proceso capitalista de producción. Si en la producción capitalista ese riesgo lo corre el capitalista, ello se debe únicamente a que éste usurpó la propiedad de los medios de producción” (Marx, [1971]2001: 15).

Como ya hemos visto repetidas veces, Ricardo, en lugar de tomar acriticamente los resultados a los que llega Smith, se detiene en los nudos problemáticos su desarrollo. En este caso, a partir de considerar como cosas diferentes el trabajo inmediato que incorpora el trabajador y el valor del trabajo (determinado por lo que cuesta la reproducción del trabajador), establece que el valor de los productos del trabajo está determinado por el trabajo directo e indirecto insumido en su producción, que se repartirá entre las “clases sociales” que participan del proceso productivo. En otros términos, la propiedad privada de los medios de producción (y, luego, de la tierra) no lo constituye en “fuente de riqueza” y no afecta, por tanto, al valor de cambio, de modo que salario, beneficio (y, luego, renta) tienen una relación inversa entre sí. En palabras de Ricardo, “[l]a proporción que debería pagarse en concepto de salarios es de importancia máxima en lo que atañe a las utilidades, pues bien se comprende que las utilidades serán altas o bajas, exactamente en proporción a que los salarios sean bajos o altos; en cambio, no

puede afectar en lo más mínimo el valor relativo de la pesca y de la caza, ya que los salarios resultarían simultáneamente elevados o reducidos en ambas ocupaciones.” (Ricardo, [1817]2004: 20-21).

Ahora bien, sin perjuicio del importantísimo avance que la obra de Ricardo significan en relación a Smith, que servirán de base para el desarrollo también crítico de Marx, lo cierto es que aquel autor no está exento de problemas. En primer lugar, en sus propios términos, hemos visto en el Capítulo 4 como finalmente violará su ley del valor, pues dadas las diferentes condiciones de producción de los distintos bienes en lo que respecta a la proporción de capital fijo y circulante, así como también la distinta duración del capital fijo, resulta que una modificación del “valor del trabajo” afecta al valor relativo de las mercancías, a condición que se obtenga idéntica proporción de utilidades en relación al capital invertido. En segundo lugar, y como también hemos señalado oportunamente en el Capítulo 4 de nuestra investigación, la exposición está plagada de ambigüedades y denominaciones no del todo apropiadas. En particular, equipara permanentemente medios de trabajo a “capital”, a la usanza de la ciencia económica actual, cuestión que no debiera sorprender, toda vez que, como planteamos en el Capítulo 5, el autor no logra dar con la especificidad de esta forma social específico de organizar la producción social.

8.3. El doble carácter del proceso de producción: proceso de trabajo y proceso de valorización

En el Apartado 5 del Capítulo 5 hemos desarrollado las determinaciones que brotan de la forma específica bajo la cual se producen las mercancías en la producción capitalista, forma de organización social donde la propia capacidad de trabajo se convierte en mercancía y, con ello, lo hace la generalidad de los productos del trabajo, que se producen bajo la forma D-M-D'. Así, el valor bajo su forma abstracta general, esto es, dinero, se transforma en materializaciones concretas del mismo, esto es, en valores de uso particulares, para generar un nuevo valor de uso portador de un mayor valor. En tanto mercancías, a las adquisiciones que se hace con el dinero, M en el circuito en cuestión, deben considerarse en su doble faceta de valor de uso y de valor.

En tanto valor de uso, las mismas interesan según la función material que cumplen en el proceso de producción del valor de uso en cuestión, de modo que el proceso en su conjunto interesa en tanto proceso de trabajo. Tal es lo que desarrollamos en el primer apartado del presente capítulo, y que podemos sintetizar como sigue: considerando al proceso como productor de valores de uso, se trata del proceso genéricamente humano de transformación del medio para la obtención de los medios a partir de los cuáles se reproduce la sociedad, y que constituye condición de vida del hombre, independientemente de la forma social bajo la cual se organice. De esta forma, las mercancías que se adquieren en la circulación para el proceso productivo interesan en tanto objeto de trabajo, medio de trabajo, y capacidad de trabajo.

“Si consideramos ahora la forma del capital dentro del proceso inmediato de producción, comprobamos que reviste, como la mercancía simple, la forma doble de valor de uso y valor de cambio. En esas dos formas, empero, intervienen determinaciones adicionales y más complejas, que difieren de las de la mercancía simple considerada aisladamente.

En lo que concierne al valor de uso, por de pronto, su contenido particular, su determinación ulterior, era completamente indiferente para la determinación conceptual de la mercancía. El artículo que debía ser mercancía y por ende portador del valor de cambio, había de satisfacer alguna necesidad social y en consecuencia poseer cualquier propiedad útil. No

ocurre otro tanto con el valor de las mercancías que operan en el proceso de producción. En virtud de la naturaleza del *proceso de trabajo* los medios de producción se dividen primeramente en *objeto de trabajo y medios de trabajo* o, con mayor precisión, en *materia prima*, por una parte, e *instrumentos, elementos auxiliares, etc.*, por la otra. Se trata de *determinaciones formales del valor de uso* que dimanen de la naturaleza misma del proceso de trabajo, y es de este modo como el valor de uso –con respecto a los medios de producción– recibe una determinación nueva.” (Marx, [1971]2001: 7-8, resaltado del original).

En tanto producción de valor, la cosa es distinta. Como pusimos de manifiesto en el referido Apartado 5 del Capítulo 5, los medios de producción entran aquí como trabajo pretérito materializado, como valor ya objetivado y que, justamente por existir de antes y cumplir un papel en el proceso productivo, se transfiere en la proporción correspondiente al valor del producto resultante. La capacidad de trabajar, por su parte, debe considerarse como tal en su doble aspecto. En tanto trabajo concreto, transfiere el valor de los medios de producción al producto final, pues justamente transforma tales medios en un valor de uso diferente (más allá de que en el caso de las materias primas los transforme completamente y en el caso de los instrumentos de trabajo los “desgaste”). En cuanto trabajo abstracto, al desplegarse, al poner en acción el cerebro, fuerza, músculo, energía, etc., lo que hace es justamente crear nuevo valor (en la medida correspondiente, claro está, a las condiciones sociales medias que correspondan). Debe destacarse lo siguiente, que refuerza la importancia, anunciada en el Capítulo 1 de *El Capital*, de la distinción entre los dos caracteres del trabajo humano: no se puede crear valor sin conservar el valor ya existente en los medios de producción. En palabras de Marx, “[e]l obrero **no puede incorporar nuevo trabajo, ni por tanto crear valor, sin conservar los valores ya creados, pues tiene necesariamente que incorporar su trabajo, siempre, bajo una forma útil determinada, y no puede incorporarlo bajo una forma útil sin convertir ciertos productos en medios de producción de otros nuevos, transfiriendo con ello a éstos su valor**” (Marx, [1867]1995: 156, resaltado del original). O sea, al valerse de los medios de producción para producir un nuevo valor de uso, en términos de valor conserva y transfiere el valor de los primeros agregando, a la par, nuevo valor, que es, en definitiva, el nuevo valor que se genera en el proceso productivo en cuestión.

En la medida que este valor creado supere al valor de la fuerza de trabajo, representado en el salario, se trata de un proceso de valorización, en tanto al cambiarse el producto resultante nuevamente, se obtiene una masa de valor, abstracta, general, mayor a la que inició el ciclo. En este sentido, el proceso productivo es un proceso de valorización. En tal proceso, tal como lo hemos desarrollado, el desembolso de dinero llamado a convertirse en capital que se hace inicialmente puede dividirse en dos partes: de un lado, aquella cuyo valor se conserva y transfiere al valor final; del otro, aquella crea más valor que el que encierra y se representa en el salario. De esta forma, así como desde el punto de vista del proceso de trabajo el capital desembolsado se distingue entre objeto de trabajo, instrumento de trabajo y el trabajo propiamente dicho, desde el punto de vista del proceso de valorización tal desembolso se divide en capital constante y capital variable: los medios de producción (instrumentos de trabajo en general y materias primas) constituye el primer grupo, en tanto su valor se limita a reaparecer en el valor final, mientras que el desembolso constituye la parte variable del capital, al generar más valor que el que cuesta su producción en cuanto tal.

“Los diversos factores que entran en el proceso de trabajo no intervienen todos por igual en la formación del *valor del producto*.”

El obrero añade al objeto sobre el que recae el trabajo nuevo valor, *incorporándole* una determinada *cantidad de trabajo*, cualesquiera que el contenido concreto, el fin y el carácter técnico de este trabajo sean.

De otra parte, los valores de los medios de producción absorbidos reaparecen en el producto como *partes integrantes de su valor* (...) el valor de los medios de producción se *conserva al transferirse al producto*. Esta *transferencia* se opera al transformarse los medios de producción en producto, es decir, durante el proceso de trabajo. Se opera *por medio del trabajo*. Pero, ¿cómo?

El obrero *no realiza un trabajo doble al mismo tiempo* (...). Lo que hace es conservar el valor anterior por la simple *adición* de un valor nuevo. Pero, como la adición de nuevo valor al objeto sobre el que trabaja y la conservación de los valores anteriores en el producto, son dos resultados perfectamente distintos que el obrero crea en *el mismo tiempo*, aunque sólo trabaje *una vez* durante él, es evidente que este *doble resultado* sólo puede explicarse por el *doble carácter del trabajo mismo*. (...)

(...)...el obrero no conserva los valores de los medios de producción desgastados, o lo que es lo mismo, no los transfiere como elementos de valor al producto, *incorporándoles trabajo abstracto*, sino por el *carácter útil concreto*, pro la *forma específica productiva* del trabajo que incorpora. (...)

(...) Lo que, por tanto, añade valor es su trabajo, pero no el *trabajo del hilandero* o del *carpintero*, sino el *trabajo social, abstracto, general*, y si este trabajo añade una determinada magnitud de valor, no es porque tenga un carácter útil, específico, sino por que dura un determinado tiempo. Por tanto, en su aspecto *abstracto, general*, considerado como aplicación de la fuerza humana de trabajo sin más, el trabajo del hilandero añade *nuevo valor* a los valores del algodón y de los husos, y en su aspecto *concreto, específico, útil*, enfocada como proceso de hilar, *transfiere* el valor de estos medios de producción al producto, *conservando* así en éste su valor. Así se explica el *doble carácter* del resultado del trabajo obtenido *durante el mismo tiempo*." (Marx, [1867]1995: 150-151, resaltado del original)

"Como vemos, la parte del capital que se invierte en *medios de producción*, es decir, materias primas, materias auxiliares e instrumentos de trabajo, *no cambia de magnitud de valor* en el proceso de producción. Teniendo esto en cuenta, le doy el nombre de *parte constante del capital*, o más concisamente, *capital constante*.

En cambio, la parte de capital que se invierte en *fuerza de trabajo cambia de valor* en el proceso de producción. Además de reproducir su propia equivalencia, crea un remanente, la *plusvalía*, que puede también variar, siendo más grande o más pequeño. Esta parte del capital se convierte constantemente de magnitud constante en variable. Por eso le doy el nombre de *parte variable del capital*, o más concisamente, *capital variable*. *Las mismas partes del capital* que desde el *punto de vista del proceso de trabajo* distinguíamos como factores objetivos y subjetivos, medios de producción y fuerza de trabajo, son las que desde el *punto de vista del proceso de valorización* se distinguen en *capital constante* y *capital variable*." (Marx, [1867]1995: 158, resaltado del original).

De esta forma, la concepción según la cual el proceso productivo está explicado por la combinación de los factores de la producción, cada uno de los cuales se genera su propio ingreso, tiene como raíz la consideración de dicho proceso productivo abstractamente como un proceso de trabajo, sin considerar la forma específicamente social bajo la cual se realiza en el capitalismo, esto es, el de tener la forma concreta de proceso de valorización. Así las cosas, éste último carácter se adhiere a aquél, de modo que queda determinado como natural a la historia de la humanidad. Y tal naturalización tiene en su base, claro está, la del carácter de valor de los productos del trabajo, que se presenta para la teoría económica como un atributo natural de los valores de uso.

Así, los elementos materiales que participan del proceso de trabajo no pueden considerarse más que en su función concreta en el mismo, adhiriéndoles a tal función la "retribución" que reciben en el

mismo. En cuanto al trabajo, surge la apariencia según la cual el salario representa no el valor de la fuerza de trabajo sino el trabajo que el obrero incorpora en el proceso de valorización¹⁵⁵. A la vez, como consecuencia de lo anterior, se genera la impresión de que todo el desembolso de capital se valoriza, y no sólo el que corresponde al capital variable, lo cual refuerza la idea de que los medios de producción generan su propio ingreso. Esta apariencia se refuerza aún más al conformarse la tasa general de ganancia, por la cual todos los capitales se valorizan en relación a su proporción, independientemente de la distribución concreta entre capital constante y variable en cada caso particular.

“El proceso de producción del capital es ante todo, considerando su lado real –o como proceso que por medio del trabajo útil crea con valores de uso nuevos valores de uso-, un *proceso real de trabajo*. Como tal, sus elementos, sus componentes conceptualmente determinados, son los del *proceso de trabajo*, cualquiera que sea el nivel del desarrollo económico y el modo de producción sobre cuya base se efectúa. Como, pues, la forma real o la forma de los valores de uso objetivos que *componen el capital*, su sustrato material, es necesariamente la forma de los medios de producción –medios de trabajo y objetos de trabajo- que sirven para la producción de nuevos productos; como, además, en el proceso de circulación estos valores de uso existen ya (en el mercado) bajo la forma de mercancías –por tanto en las manos del capitalista en cuanto poseedor de mercancías- antes de que operen en el proceso de trabajo conforme a su destino específico; como, pues, el capital –en la medida en que se presenta bajo condiciones de trabajo *objetivas- se compone*, con arreglo a su valor de uso, de *medios de producción*, materias primas, elementos auxiliares y medios de trabajo, herramientas, construcciones, máquinas, etc., se llega a la conclusión de que todos los *medios de producción* son potencialmente y en la medida en que funcionen como medios de producción, realmente, *capital*; y por ende de que el capital es un elemento necesario del *proceso laboral humano en general*, abstracción hecha de toda forma histórica del mismo; y por lo tanto de que el capital es algo eterno y condicionado por la naturaleza del trabajo humano. Igualmente se llega a la conclusión de que, como el proceso de producción del capital es en general un *proceso de trabajo*, el *proceso de trabajo en cuanto tal*, el proceso de trabajo en todas las formas sociales es necesariamente *proceso de trabajo del capital*. Se considera así al capital como una *cosa* que en el proceso de producción desempeña cierto papel propio de una cosa, adecuado a su condición de cosa. Es la misma lógica que, de que el dinero es oro, infiere que el oro es dinero en sí y para sí; de que el trabajo asalariado es trabajo, que todo trabajo es forzosamente trabajo asalariado. Se demuestra la *identidad* ateniéndose a lo que es *idéntico* en todos los procesos de producción y prescindiendo de sus *diferencias específicas*. La identidad se demuestra dejando de lado la diferencia.” (Marx, [1971]2001: 9-11, resaltado del original)

En resumidas cuentas, así como el valor de uso es el soporte material del valor de cambio en esta sociedad en particular o, dicho de otra manera, sólo en la producción capitalista los valores de uso existen en términos generales como valores, el proceso productivo debe dar cuenta del doble carácter encerrado en la mercancía: debe considerarse, por tanto, en su aspecto general a la vida humana, esto es, en tanto proceso de trabajo, y en su aspecto específicamente social (pues, el proceso de trabajo no tiene como ocurrir en abstracto, sino bajo una determinada forma social), esto es, como proceso de

¹⁵⁵ De más está decir que para el capitalista individual el obrero es un costo, y todo lo que pueda hacer para reducirlo (o sea, para ampliar la distancia entre el valor incorporado y el que abona el salario), lo va a hacer, generando toda la brutalidad que le conocemos, de sobra, a la producción capitalista. No en vano, para el trabajador asalariado el trabajo se le presenta como algo negativo, como una carga, y no como lo positivo que es, como una función de vida específicamente humana. Hemos visto que esto tiene su reflejo tanto en la Economía Marginalista, la cual presenta al trabajo como un mal, como un sacrificio de ocio, al cual tiene que recurrir para poder consumir otros bienes, que junto con el ocio constituyen la canasta de consumo del individuo.

valorización. En consecuencia, la *nueva riqueza social* no tiene simplemente la forma específica de ser una masa de valor, sino de una masa de valor que encierra plusvalor. Ahora bien, ¿cuál es la necesidad de la producción de plusvalor?

8.4. *Acerca del contenido de la producción de plusvalía: el capital como relación social*

El proceso de valorización es la forma específica bajo la cual se realiza en la producción capitalista el genéricamente humano proceso de trabajo. Y el trabajo, como ya hemos explicitado oportunamente, es “*un proceso entre la naturaleza y el hombre, proceso en que éste realiza, regula y controla mediante su propia acción su intercambio de materias con la naturaleza. En este proceso, el hombre se enfrenta como un poder natural con la materia de la naturaleza. Pone en acción las fuerzas naturales que forman su corporeidad, los brazos y las piernas, la cabeza y la mano, para de ese modo asimilarse, bajo una forma útil para su propia vida, las materias que la naturaleza le brinda. Y a la par que de ese modo actúa sobre la naturaleza exterior a él y la transforma, transforma su propia naturaleza, desarrollando las potencias que dormitan en él y sometiendo el juego de sus fuerzas a su propia disciplina*” (Marx, [1867]1995: 130)¹⁵⁶. Dicho sintéticamente, la especificidad del hombre en relación al resto de los animales es la transformación creciente del medio de manera consciente y voluntaria por medio del proceso de trabajo. Para tales fines, no hay más camino que una parte del trabajo desplegado en un ciclo productivo no se utilice para reproducir directamente a los individuos como tal, sino que tenga como objeto la ampliación de la capacidad de apropiación del medio, porción que debe ser, ella misma, creciente; en pocas palabras, a través del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo^{157,158}.

¹⁵⁶ Alternativamente, en palabras de Iñigo Carrera: “[e]l ser humano se diferencia genéricamente de las especies animales por la potencialidad que tiene para expandir la apropiación de su medio, no ya mutando su propio cuerpo, sino expandiendo su capacidad para actuar sobre los objetos naturales a fin de transformar a éstos en medios para esta misma acción y, con esta acción sostenida en ellos, producir medios para la reproducción de la vida humana.” (Iñigo Carrera Carrea, 2007b: 44).

¹⁵⁷ Es importante recalcar aquí que en muchas ocasiones se tiende a asimilar fuerzas productivas estrictamente con la mayor cantidad y potencia de instrumentos de trabajo (en particular, la maquinaria). Sin embargo, cuando Marx presenta los determinantes de la evolución capacidad productiva del trabajo (que, en definitiva, es el resultado de la evolución de las fuerzas productivas) apenas iniciado el Capítulo 1 de *El Capital*, señala que la misma “*depende de una serie de factores, entre los cuales se cuenta el grado medio de destreza del obrero, el nivel de progreso de la ciencia y de sus aplicaciones, la organización social del proceso de producción, el volumen y la eficacia de los medios de producción y las condiciones naturales.*” (Marx, [1867]1995: 7, resaltado del original). En pocas palabras, el desarrollo de las fuerzas productivas no es otra cosa que el avance la capacidad humana de apropiarse del medio, cuestión que incluye no sólo el mayor “volumen y eficacia” de los medios de producción.

¹⁵⁸ Al respecto, no está de más recordar la referencia de Marx ya citada en el Capítulo 5, en donde pone expresamente de manifiesto esta necesidad en una sociedad de hombres libremente asociados: “*Finalmente, imaginémoslos, para variar, una asociación de hombres libres que trabajen con medios colectivos de producción y que desplieguen sus numerosas fuerzas individuales de trabajo, con plena conciencia de lo que hacen como una gran fuerza de trabajo social. En esta sociedad se repetirán todas las normas que presiden el trabajo de un Robinson, pero con carácter social y no individual. Los productos de Robinson eran todos productos personal y exclusivo suyo, y por tanto objetos directamente destinados a su uso. El producto colectivo de la asociación a que nos referimos es un producto social. Una parte de este producto vuelve a prestar servicio bajo la forma de medios de producción. Sigue siendo social. Otra parte es consumida por los individuos asociados, bajo forma de medios de vida. Debe, por tanto, ser distribuida. El carácter de esta distribución variará según el carácter especial del propio organismo social de producción y con arreglo al nivel histórico de sus productores. Partiremos, sin embargo, aunque sólo sea a título de paralelo con el régimen de producción de mercancías, del supuesto de que la participación asignada a cada productor en los medios de vida depende de su tiempo de trabajo. En estas condiciones, el tiempo de trabajo representaría, como se ve, una doble función. Su distribución con arreglo a un plan social serviría para regular la proporción adecuada entre las diversas funciones del trabajo y las distintas necesidades. De otra parte, y simultáneamente, el tiempo de trabajo serviría para graduar la parte individual del productor en el trabajo colectivo y, por tanto, en la parte del producto también colectivo destinada al consumo. Como se ve, aquí las*

Con el análisis de la mercancía se pone de manifiesto cómo se organiza específicamente cuando el trabajo social tiene la forma de trabajo privado la apropiación del medio. Ahora bien, ¿cuál es la determinación a partir de la cual se da cuenta no ya de la apropiación del medio, sino de la apropiación creciente del mismo? ¿Cuál es la forma específica bajo la que, en el capitalismo, se realiza tal proceso? ¿De qué forma, en una sociedad que se distingue históricamente por la forma de trabajo privado que adopta la división social de trabajo, con productores de valores de uso en general, por un lado, y productores de mercancía fuerza de trabajo, por el otro, se resuelve la separación entre la porción que del resultado del proceso de trabajo de cada ciclo productivo se utiliza directamente para la reproducción humana, como medio de vida, y la que se utiliza para indirectamente para la reproducción humana, como forma de potenciar la apropiación del medio?

Si el valor es la forma bajo la cual se organiza –indirecta e inconscientemente– el proceso de producción social en el capitalismo, el incremento de tal capacidad de organización, es decir, la multiplicación en la capacidad de transformar el medio, tiene necesariamente la forma de plusvalor. En otros términos, el valor producido en cada ciclo de la producción debe encerrar más valor que el que se destinó a su producción, esto es, el trabajo humano abstracto socialmente necesario materializado en la mercancía debe ser mayor al que costó su producción. En concreto, para que cada porción de trabajo privado productora de la generalidad de mercancías incremente su capacidad productiva, esto es, desarrolle las fuerzas productivas, debe procurar aplicar en los sucesivos ciclos productivos una mayor capacidad de trabajo, lo cual solo puede ocurrir a partir de la producción de plusvalor. Pero no se trata sólo, claro está, de la producción de plusvalor en general, sino de crecientemente de mayor plusvalor. Tal es el proceso que ocurre cuando la fuerza de trabajo recibe como salario su valor, e incorpora más valor al proceso productivo, porción que se vuelve creciente como resultado de la producción de plusvalía relativa.

Este proceso planteado desde el punto de vista de la unidad social se desarrolla, claro está, a partir de la acción conjunta de los capitales individuales (los fragmentos privados de la capacidad total de trabajo), que pugnan incesablemente por “maximizar su ganancia”. A nuestro juicio, se produce aquí cierta tensión en el desarrollo de Marx, pues para dar cuenta de la producción de plusvalía (absoluta y relativa) en el Tomo I de *El Capital* recurre a la acción individual de los capitalistas, cuando en rigor se está desarrollando el contenido de la sociedad capitalista, sus leyes internas, que los hombres “hacen cumplir” con su acción, en tanto personificaciones de las relaciones sociales que no portan directamente como tales. Ahora bien, a pesar de ello, Marx señala enfáticamente que el “fin subjetivo” del capitalista no es más que la forma bajo la cual se desarrolla el “contenido objetivo”. Y tal contenido objetivo no es otra cosa, creemos, que la apropiación creciente del medio, que toma la forma en la producción capitalista de valor que se valoriza; esto es, de capacidad humana de trabajo que adoptando la forma dinero, mercancía, más dinero, mercancía, más dinero, se incrementa. A la vez, tal como veíamos en el Capítulo 5.5, este proceso ocurre de manera automática, en tanto, la necesidad de valorizarse de una determinada cantidad de dinero, de capacidad humana de trabajo en general, es incesante. En tanto los individuos, en esta sociedad, actúan como personificaciones de la relación social que no portan directamente sino indirectamente a

relaciones sociales de los hombres con su trabajo y los productos de su trabajo son perfectamente claras y sencillas, tanto en lo tocante a la producción como en lo que se refiere a la distribución” (Marx [1867]1995: resaltado del original).

través del producto de su trabajo, y esto toca tanto al capitalista como al terrateniente y al obrero, todo el contenido objetivo se realiza a partir de la acción subjetiva aparentemente libre de los individuos¹⁵⁹.

“Un par de palabra para evitar posibles equívocos. En esta obra, las figuras del capitalista y del terrateniente no aparecen pintadas, ni mucho menos, color de rosa. Pero adviértase que aquí sólo nos referimos a las *personas* en cuanto *personificación de categoría económicas, como representantes de determinados intereses y relaciones de clase*. Quien como yo concibe el *desarrollo de la formación económica de la sociedad* como un *proceso histórico-natural*, no puede hacer al individuo responsable de la existencia de relaciones de que él es socialmente criatura, aunque subjetivamente se considere muy por encima de ellas.” (Marx, [1867]1995: xv, Prólogo a la primera edición, resaltado del original).

“Esta suma de valor, pues, se convierte en capital por cuanto su *magnitud aumenta*, por cuanto se torna en *una magnitud variable*...*En sí*, es decir, según su *determinación*, esta suma de dinero tan sólo es capital por que debe emplearse, gastarse, de tal forma que tenga como finalidad su *engrandecimiento*; porque se le gasta con vistas a su *engrandecimiento*. Si esto con respecto a la suma existente de valor o de dinero se presenta como su *determinación*, su impulso o tendencia interna, con respecto al *capitalista* –esto es, al poseedor de esta suma de dinero, a la persona en cuyas manos esa función realiza- aparece como *intención, finalidad*.” (Marx, [1971]2001: 4, resaltado del original).

“Como agente consciente de este movimiento, el poseedor de dinero se convierte en capitalista. El punto de partida y de retorno del dinero se halla en su persona, o por mejor decir en su bolsillo. El *contenido objetivo* de este proceso de circulación –la valorización del valor- es su *fin subjetivo*, y sólo actúa como *capitalista*, como capital personificado, dotado de conciencia y de voluntad, en la medida en que sus operaciones no tienen más motivo propulsor que la apropiación progresiva de riqueza abstracta.” (Marx, [1867]1995: 109, resaltado del original).

“Las *funciones* que ejerce el capitalista no son otra cosa que las funciones del capital mismo – del valor que se valoriza succionando trabajo vivo- ejercidas con *conciencia y voluntad*. El capitalista sólo funciona en cuanto capital *personificado*, es el capital en cuanto persona; del mismo modo que el obrero funciona únicamente como *trabajo* personificado, que a él le pertenece como suplicio, como esfuerzo, pero que pertenece al capitalista como sustancia creadora y acreedora de riqueza. Este trabajo, en cuanto tal, se presenta de hecho como un elemento incorporado al capital en el proceso de producción, como su factor vivo, variable. La dominación del capitalista sobre el obrero es por consiguiente la de la cosa sobre el hombre, la del trabajo muerto sobre el trabajo vivo, la del producto sobre el productor, ya que en realidad a las mercancías, que se convierten en medios de dominación sobre los obreros (pero sólo como medios de la dominación del *capital* mismo), no son sino meros resultados del proceso de producción, *los productos del mismo*.” (Marx, [1971]2001: 19, resaltado del original)

En consecuencia, el proceso de trabajo en la producción capitalista no se organiza “simplemente” de manera indirecta produciendo valor, esto es, a partir de que los productos del

¹⁵⁹ Como tal, en una primera instancia se enfrentan obreros y capitalistas, los primeros como personificaciones de la capacidad de trabajo, los segundos como personificaciones de la necesidad de incrementar la apropiación del medio, organizando el proceso productivo a partir de su dominio de los medios de producción. Decimos en primera instancia porque a medida que se desarrolla la capacidad productiva del trabajo, el capitalista va perdiendo su rol concreto en el proceso productivo, el cual pasa a manos de una porción de los obreros, quedando aquel exclusivamente determinado como propietario de los medios de producción (Iñigo Carrera, 2003).

trabajo sean los portadores de una porción de la capacidad social de trabajo en general. Dicho valor debe encerrar, además, un plusvalor; esto es, más valor que el invertido en su producción o, también, más capacidad social de trabajo en general que la que inició el ciclo productivo. La relación social general no es, en rigor, la mercancía, sino el capital. Capital no es, por tanto, uno de los elementos materiales que participan del proceso de trabajo; en concreto, los instrumentos de trabajo. Capital no es, tampoco, un sector particular de la sociedad; en concreto, los dueños de los medios de producción, o sea, los dueños del “capital”. Tampoco es la sumatoria de dichos dueños, que no son más que capitalistas. Capital es la relación social bajo la cual se organiza el proceso de producción en la sociedad actual, la producción de valor que encierra plusvalor, y que, como tal, no tiene más necesidad que la de la repetición incesante, que no es otra cosa que la ampliación de la capacidad social de trabajo, de la capacidad de transformar al medio por parte de la humanidad aunque, claro, de forma inconsciente. En este sentido, el capital es el sujeto en nuestra sociedad¹⁶⁰.

“En cambio, en la circulación D - M - D, ambas formas, la *mercancía* y el *dinero*, funcionan como simples *modalidades distintas de existencias del propio valor*: el dinero como su modalidad general; la mercancía como su modalidad específica o transfigurada, por decirlo así. El valor pasa constantemente de una forma a otra, sin perderse en estos tránsitos y convirtiéndose así en sujeto automático. Si plasmamos las formas o manifestaciones específicas que el valor que se valoriza reviste sucesivamente a lo largo del ciclo de su vida, llegaremos a las siguientes definiciones: *capital es dinero*; *capital es mercancía*. En realidad, *el valor* se erige aquí en *sujeto de un proceso* en el que, bajo el cambio constante de las formas de dinero y mercancía, su magnitud varía automáticamente, desprendiéndose como plusvalía de sí mismo como valor originario, o lo que tanto vale, *valorizándose a sí mismo*. En efecto; el proceso en que engendra plusvalía es su propio proceso, y, por tanto, su valorización la *valorización de sí mismo*. Ha obtenido la virtud oculta y misteriosa de engendrar valor por el hecho de ser valor. (...)

(...)

El valor se convierte, por tanto, en *valor progresivo*, en *dinero progresivo*, o, lo que es lo mismo, en *capital*.” (Marx, [1867]1995: 109-110, resaltado del original).

8.5. Breve consideración de dos problemáticas fundamentales en relación a la plusvalía

De todas las distintas problemáticas y discusiones que surgen a partir de lo planteado en este capítulo en torno a, llamémoslos, ingresos que se perciben en la producción, hay dos particularmente importantes en lo que refiere a la conceptualización y cuantificación de la nueva riqueza social: la renta de la tierra, y el carácter productivo o improductivo del trabajo. Ambos nudos problemáticos han sido, y continúan siendo, temas de investigación en sí mismos, en los que, como en tantos otros, no hay un acuerdo generalizado sino posiciones diferentes y, cuando no, opuestas entre sí. Como tal, el abordaje acabado de tales problemáticas escapa por mucho a nuestros fines y, más aún, a nuestras posibilidades. En este sentido, de cada una de las dos problemáticas presentamos unas breves

¹⁶⁰ En el apéndice al presente capítulo (Capítulo 14.10) presentamos de modo extremadamente sintético, con el objetivo de complementar la unidad del planteo, una serie de cuestiones que tienen que ver con aspectos presentados en el presente apartado pero que no fueron consideradas a los fines de darle continuidad a la exposición. Así, primeramente nos abocamos a ciertas derivaciones de interés de la producción de plusvalía en general, para luego avanzar hacia la producción de plusvalor en lo concreto a partir de la acción de los capitales individuales, para arribar, poniendo de manifiesto las categorías de precio de costo y ganancia como formas del capital desembolsado y el plusvalor, a la formación de la tasa general de ganancia y la transformación de los valores en precios de productor.

palabras, introduciendo los aspectos centrales de cada una en lo que respecta a nuestro objeto de estudio.

8.5.a. *Acerca de la renta de la tierra*

Como es de esperar en función del contenido expresado a lo largo del capítulo, para la Economía Marginalista la tierra, en tanto participante del proceso de trabajo, no encierra ninguna especificidad respecto a los otros factores productivos, más allá de su propio valor de uso. Esto es, la renta de la tierra estará asociada al aporte que la tierra realiza al proceso productivo, cuantificada por su productividad marginal. Por su parte, para Smith, ya en el terreno de la “teoría aditiva de costos”, no encierra ninguna especificidad en relación al “capital”: si al propietario de este último hay que retribuirlo en tanto “compromete su capital en la contingencia” de la producción, retribución asociada a una tasa “natural”, lo propio ocurre con la tierra. En ambos casos, la renta de la tierra es un componente del ingreso generado que se adiciona, se agrega, a los otros dos. En contraposición, puede anticiparse en función de lo ya dicho que en los planteos de Ricardo y Marx la cuestión será diferente: la renta de la tierra será una porción de valor total incorporado por la fuerza de trabajo, y no un agregado externo. ¿En qué consiste, por tanto, la renta de la tierra?

El punto de partida lo constituye el reconocimiento de la especificidad del “elemento material” en cuestión: la tierra es un medio de producción, no reproducible, de propiedad privada, donde las distintas parcelas de tierra así monopolizadas tienen calidad variada, en el sentido de que la aplicación de idéntica magnitud de trabajo (directo e indirecto, claro) da por resultado diferente cantidad de valores de uso, cuestión que se extiende, a su vez, a las aplicaciones sucesivas de trabajo en una misma parcela privada de tierra. El primer desarrollo a partir de esta especificidad es de Ricardo.

Sintéticamente, cuando la necesidad social por productos que requieren en su producción a la tierra trae consigo la necesidad de poner en producción tierras de diferente calidad, el trabajo necesario en la producción de las mercancías de la tierra de menor calidad será mayor tal que, al venderse la mercancía a ese precio, el producto de la primera tierra contará con una ganancia extraordinaria. Si la condición de producción mejor fuera reproducible, o si la aplicación sucesiva de trabajo sobre esa tierra mejor rindiera igual que las anteriores, la cuestión se reduciría a que se incrementaría la producción en tales condiciones, bajando el valor de la mercancía en cuestión, estando finalmente regulado éste por el tiempo de trabajo socialmente necesario. Pero justamente la condición es no reproducible, eternizando, por decirlo de alguna manera, aquella ganancia extraordinaria. Sin embargo, tal ganancia extraordinaria no corresponde a los capitalistas, sino al dueño de la tierra: todas las aplicaciones de capital rinden, dada la igualación de la tasa de ganancia, lo mismo en todas las tierras, de modo que vía competencia entre los capitalistas aquella ganancia extraordinaria pasa a manos del terrateniente, que cobra una renta por “*el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo*” (Ricardo, [1817]2004: 51)¹⁶¹. De esta forma, la renta es un resultado del valor del bien, y no un componente (en el sentido de Smith); en términos de Ricardo, el alto precio de los cereales es la causa de la existencia de renta de la tierra, y no ésta la causa de dicho alto precio.

¹⁶¹ Al igual que luego lo hará Marx, Ricardo diferencia claramente entre tales energías originarias e indestructibles del suelo, y las mejoras que a las mismas se le hacen mediante aplicaciones de trabajo. La renta se corresponde exclusivamente, en su determinación de contenido, con el primer aspecto.

“La renta es aquella parte del producto de la tierra que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo. (...)”

(...)

(...) Si toda la tierra tuviera las mismas propiedades, si su cantidad fuera ilimitada y su calidad uniforme, su uso no ocasionaría ningún cargo, a menos que brindara ventajas peculiares de situación. Por tanto, únicamente porque la tierra no es ilimitada en cantidad ni uniforme en calidad, y porque con el incremento de la población la tierra de calidad inferior o menos ventajosamente situada tiene que ponerse en cultivo, se paga renta por su uso. Con el progreso de la sociedad, cuando se inicia el cultivo de la tierra de segundo grado de fertilidad, principia inmediatamente la renta en la tierra de la primera calidad, y la magnitud de dicha renta dependerá de la diferencia en la calidad de esas dos porciones de tierra.

Cuando se inicia el cultivo de tierras de tercera calidad, la renta comienza inmediatamente en la de segunda, y está regulada, como antes, por las diferencias en sus energías productivas. Al mismo tiempo, la renta de la primera calidad aumentará, ya que ésta siempre debe ser superior a la segunda, por razón de la diferencia existente entre el producto que rinden, con una cierta cantidad de capital y de trabajo. Con cada nueva etapa en el progreso de la población, que obliga a un país a recurrir a tierras de peor calidad para permitirle abastecerla con alimentos, la renta aumentará en la totalidad de las tierras más fértiles.

(...)

Es verdad que en la mejor tierra se seguiría obteniendo el mismo producto con el mismo trabajo que antes, pero su valor se acrecería debido a los ingresos crecientes obtenidos por quienes emplearon trabajo y capital nuevos en la tierra menos fértil. En consecuencia, y a pesar de que las ventajas de las tierras fértiles sobre las inferiores, no se pierden en ningún caso, sino que se transfieren simplemente del cultivador, o del consumidor, al terrateniente, sin embargo, como se requiere más trabajo en las tierras inferiores, y como es con éstas, únicamente, como podemos abastecernos con una cantidad adicional de productos primarios, el valor comparativo de dicha producción se mantendrá permanentemente por encima de su nivel anterior, y podrá cambiarse por más sombreros, vestidos, calzado, etc., para cuya producción no se requiere ninguna cantidad complementaria de trabajo.

La razón, pues, por la cual la producción primaria aumenta de valor comparativo, es que se emplea más trabajo en la producción de la última porción obtenida, y no la circunstancia de que se pague una renta al terrateniente. El valor del maíz está regulado por la cantidad de trabajo gastada en su producción en aquella calidad de tierra o con aquella porción de capital que no paga renta. (...)

(...)

Si el alto precio de los cereales fuera el efecto, y no la causa, de la renta el precio sería correlativamente modificado según que la renta fuese alta o baja y la renta sería un elemento de precio. Pero el cereal obtenido con la mayor cantidad de trabajo es el regulador del precio de los cereales; y la renta no es y no puede ser, de ninguna manera, un elemento de su precio.” (Ricardo, [1817]2004: 51-59).

Igual que lo hizo con la problemática del valor en general, Marx se montará sobre los avances de Ricardo, realizando la correspondiente mirada crítica para profundizar y desarrollar las ideas por aquél planteadas. En tal contexto, distinguirá entre renta diferencia y renta absoluta de la tierra. La primera es la que identificó Ricardo, o sea, aquella que depende del acceso a condiciones naturales de producción no reproducibles, que se encuentra en parcelas monopolizadas, privadas, del planeta, que brota de la diferencia entre el precio de producción de la rama y el precio de producción individual. Como tal, la renta de la tierra es un falso valor social: surge por la forma específica de existencia de los valores de uso en la sociedad capitalista, esto es, por su carácter de valor, que implica la igualdad de

los precios de las mismas mercancías en la competencia; de esta forma, parte del precio que se paga no constituye, de por sí, un valor¹⁶². De esta forma, y siempre considerando al “fenómeno en toda su pureza”, la fuente de la renta no puede ser otra que el plusvalor generado en otras ramas de la producción, toda vez que la fuerza de trabajo recibe un salario equivalente al valor de su mercancía. De esta forma, en relación a Ricardo, Marx logra la especificación la renta de la tierra será una porción de la plusvalía, que surge no del poder jurídico de los dueños de las parcelas de la tierra ni de la existencia de ventajas naturales, sino del uso específico de tal monopolio en la producción capitalista. A esta cuestión se agrega la siguiente: dado el desarrollo de la renta diferencial, ¿por qué el propietario de la tierra peor pondrá en producción su parcela privada de tierra si no recibe nada a cambio? Aquí, a diferencia del caso anterior, es la propiedad jurídica la que origina la renta; obviamente, esto no implica que sólo la tierra peor cobra renta absoluta, sino que la misma se proyecta hacia el conjunto de las tierras, de modo que los terratenientes dueños de estas últimas se apropiarán de ambas formas de renta.

En resumidas cuentas, a partir de las determinaciones presentadas en torno al monopolio de parcelas del planeta con condiciones naturales diferentes y su uso en el modo de producción capitalista, concluimos en que una parte de la plusvalía generada por el conjunto de los obreros toma la forma de renta de la tierra, restando de la plusvalía que se apropia el conjunto del capital; restando, hasta aquí, de la capacidad de incrementar la apropiación del medio. Así, el total del valor generado por los obreros se distingue entre salario, ganancia y renta, que no constituyen, por tanto, los elementos componentes del precio, en el sentido de que cada uno se corresponde con lo que cada “factor” aporta al proceso productivo.

“La propiedad territorial presupone el monopolio de ciertas personas que les da derecho a disponer sobre determinadas porciones del planeta como esferas privativas de su voluntad privada, con exclusión de todos los demás. Partiendo de esto, se trata de explotar el valor económico, es decir, de valorizar este monopolio a base de la producción capitalista. Por sí solo, el poder jurídico que permite a estas personas usar y abusar de ciertas porciones del planeta no resuelve nada. El empleo de este poder depende totalmente de condiciones económicas independientes de su voluntad.” (Marx, [1894]2000: 576-577).

“Nace de la mayor capacidad natural productiva del trabajo, unida al empleo de una fuerza natural, pero no de una fuerza natural que se halle a disposición de todos los capitales invertidos en la misma rama de producción, como ocurre, por ejemplo, con la elasticidad del vapor y cuyo empleo no es, por tanto, algo que va lógicamente unido a la inversión de capital en esta rama determinada. Trátese, por el contrario, de una fuerza natural monopolizable que, como los saltos de agua sólo se halle a disposición de quienes puede disponer de determinadas porciones del planeta y sus pertenencias. El poner en acción esta condición natural de la que depende una mayor capacidad productiva del trabajo no está, ni mucho menos, en manos del capital, al modo como lo está el convertir el agua en vapor. Esta condición natural la brinda la naturaleza solamente en ciertos sitios, sin que ninguna inversión de capital pueda inventarla allí donde no existe. No se halla vinculada a ciertos productos que el trabajo puede crear, como las máquinas, el carbón etc., sino a determinadas condiciones naturales unidas a una porción del suelo, y más aún el suelo dotado de saltos de

¹⁶² En este sentido, cabe recordar tener presente aquello de que, en tanto el valor no se expresa directamente como tal sino de manera relativa, “la forma precio envuelve ya de suyo la posibilidad de una incongruencia cuantitativa entre el precio y la magnitud del valor, es decir, la posibilidad de una desviación entre el primero y la segunda. Y ello no supone un defecto de esta forma; por el contrario, es eso precisamente lo que la capacita para ser la forma adecuada de un régimen de producción en que la norma sólo puede imponerse como un ciego promedio en medio de toda ausencia de normas” Marx, [1867]1995: 63, resaltado del original.

agua, es limitado. (...) No forma parte de las condiciones generales de la rama de producción de que se trata ni de las condiciones de la misma que es posible crear de un modo general.

(...)

(...) Es evidente que esta renta constituye siempre una renta diferencial, pues no entra como factor determinante en el precio general de la mercancía sino que lo presupone. Brota siempre de la diferencia entre el precio individual de producción del capital concreto a cuya disposición se halla la fuerza natural monopolizable y el precio de producción del capital invertido en la rama de producción de que se trata, en su conjunto." (Marx, [1894]2000: 600-601).

"Es la determinación por el valor comercial, tal como se impone a base del régimen capitalista de producción por medio de la competencia; ésta crea un falso valor social. Esto es obra de la ley del valor comercial, al que están sometidos los productos agrícolas. La determinación del valor comercial de los productos, entre los que figuran también, por tanto, los productos agrícolas, es un acto social, aunque se opere socialmente de un modo inconsciente y no intencional acto que se basa necesariamente en el valor de cambio del producto, no en la tierra y en la diferencia de fertilidad de ésta. (...) ... lo tiene de falso la tesis de que el valor de los productos no variará si se sustituyese la sociedad capitalista por un régimen de asociación. La identidad del precio comercial tratándose de mercancías de la misma clase es el modo como se impone el carácter social del valor a base del régimen capitalista de producción y, en general, de la producción basada en el cambio de mercancías entre *individuos*. Lo que la sociedad, considerada como consumidora, paga de más por los productos agrícolas, lo que representa una diferencia de menos en la realización de su tiempo de trabajo en productos de la tierra, representa ahora una diferencia de más para una parte de la sociedad: los terratenientes." (Marx, [1894]2000: 614, resaltado del original).

"...la propiedad de la tierra no es, en los casos de renta diferencial, la causa que *crea* esta parte integrante del precio o la elevación del precio que es premisa de ella. En cambio, cuando la clase peor de tierra A no puede ser cultivada –aunque su cultivo arrojará el precio de producción– hasta que arroje un remanente sobre este precio de producción, una renta, la propiedad de la tierra actúa como la causa creadora de *esta* alza del precio. *Es la misma propiedad territorial la que engendra la renta.* (...)

(...)

El mero hecho de la propiedad jurídica sobre la tierra no procura renta alguna al terrateniente. Le da en cambio la potestad de sustraer su tierra a la explotación mientras las condiciones económicas no le permiten valorizarla de tal modo que le deje un remanente... (...)

Partiendo, pues, del supuesto de que la demanda obligue a roturar nuevas tierras, tierras, bien en tendido, menos fértiles que las explotadas, ¿es que su propietario se prestará a cederlas gratuitamente a quienes van a cultivarlas por el hecho de que el precio comercial del producto agrícola sea lo suficientemente alto para que la inversión de capital en ellas cubra al arrendatario el precio de producción y le deje, además, una ganancia normal? En modo alguno. No lo hará si la inversión de capital no arroja una renta para él. Jamás arrendará sus tierras si el arrendatario no le abona el canon correspondiente. Será, pues, necesario que el precio comercial se eleve por encima del precio de producción, ...para que el terrateniente pueda recibir una renta." (Marx, [1894]2000: 700 - 703, resaltado del original).

8.5.b. De la producción a la circulación de mercancías: acerca de la cuestión del trabajo productivo e improductivo

Como ya hemos insistido repetidas veces a lo largo de nuestra investigación, para la Economía Marginalista la riqueza social está compuesta por los valores de uso escasos y de la escasez de los valores de uso se deriva su precio, de modo que todo lo que tiene precio es escaso y, por lo tanto, útil,

en el sentido de que satisface una necesidad. De esta forma, si un valor de uso tiene precio es porque alguien está dispuesto a pagar por ello, y si así ocurre, consecuentemente, toda la actividad desarrollada para la existencia de dicho valor de uso es productiva. En pocas palabras, para la Economía Marginalista no existe la distinción entre trabajo productivo e improductivo o, alternativamente, todo trabajo es trabajo productivo. Shaikh y Tonak se expresan, en este punto, de modo similar: *“Either the definition of production is confined to "physical stuff" (goods), or else it must be broadened to include all "services," the latter being defined to encompass all market-able activity. To the practical economist, one who gathers the actual data and renders these definitions concrete, this leads to the following operational criterion: If it is sold, or could be sold, then it is defined as production. (...) At an abstract level, the orthodox argument turns on the notion that marketability is equivalent to production.”* (Shaikh y Tonak, 1994: 33).

No ocurre lo mismo, como a esta altura ya es de esperar, en el planteo de Marx. Nos enfrentamos aquí a un caso especial: no sólo existe un extenso debate en torno a la problemática en cuestión, como en el resto de los temas, sino también ocurre que, desde nuestro punto de vista, el propio Marx ha sido al respecto poco claro, presentando en sus distintas obras argumentos que pueden juzgarse contradictorios¹⁶³. En este contexto, y de igual que en el caso de la renta de la tierra, presentaremos algunas ideas al respecto en tanto tengan estricta funcionalidad en lo que hace a sus efectos sobre la Contabilidad Social.

El punto de partida para considerar la problemática no puede ser otro que aquel con el cual estamos trabajando sistemáticamente a lo largo de nuestra investigación: la distinción entre el contenido abstracto, general, ahistórico que está en juego y su forma socialmente específica de desarrollarse. Es en este sentido, inicialmente nos enfrentamos, con el doble carácter de valor de uso y valor de los productos del trabajo en la sociedad actual, donde el primero, genérico a la historia de la humanidad, constituía el soporte material del segundo, específico a la misma, como resultado del carácter de privado que en ella adopta el conjunto del trabajo social. Dando un paso más, encontramos la necesidad de que dicho valor encierre, en sí mismo, un plusvalor. Observado esto desde el punto de vista del proceso productivo, inicialmente encontramos que el mismo tiene el doble carácter de proceso de trabajo (del cual resultan valores de uso) y de proceso de creación de valor, para luego volver a enfrentarlo como la unidad de proceso de trabajo y proceso de valorización (productor de valor que encierra más valor que el que costó su producción; o sea, de plusvalor). Pues bien, en este marco, ¿qué se puede decir en torno a la problemática del trabajo productivo e improductivo?

En relación al contenido más general de la relación social, lo que tenemos frente es una sociedad en la cual el trabajo desplegado por cada uno de los fragmentos de la capacidad social de trabajo no es directamente reconocido como social, sino que debe ser confirmado como tal por a través del equivalente general. En consecuencia, esta forma específica social de organizar el proceso productivo implica que una parte del tiempo debe destinarse a la realización de las mercancías; es lo que Marx llama el “tiempo de compra y venta”. Como tal, el tiempo dedicado a esta actividad no crea ni

¹⁶³ Fernández Enguita (1985) analiza el tratamiento que Marx le da a la cuestión en distintas obras: *Grundrisse, El Capital, Capítulo VI inédito y Teorías sobre la plusvalía*. Al respecto, Guerrero sostiene que “[e]s cierto que a lo largo de la obra de Marx puede encontrarse un cierto número de expresiones difíciles u oscuras, incluso aparentemente contradictorias entre sí, en torno a la cuestión, pero también es verdad que si se profundiza en el conjunto de la aportación original de Marx se descubre sin ninguna duda una teoría coherente y única del trabajo productivo e improductivo” (Guerrero, 1990: 119-120).

transforma el valor de uso, sino que simplemente cambia los derechos de propiedad sobre el mismo, no como un elemento genéricamente humano sino como una necesidad de esta forma de organización social. El trabajo en cuestión es, por tanto, trabajo improductivo. En rigor, ya nos habíamos enfrentado, en nuestro Capítulo 5, con que en la circulación no se crea valor; ahora bien, esa circulación, ese cambio de forma del valor, de su forma abstracta a un valor de uso concreto y de este a su forma abstracta, demanda tiempo de trabajo, trabajo que no crea valor y es, por tanto, improductivo¹⁶⁴. Debe quedar claro que no estamos afirmando que tal tiempo no es necesario en esta forma de organizar socialmente la producción, sino que tal necesidad, originada pura y exclusivamente tal forma, no lo convierte en productivo; en similar sentido se expresan Shaikh (1984: 11-12) y Fernández Enguita (1985: 101-102)¹⁶⁵.

“Las mutaciones de forma del capital para convertirse de mercancía en dinero y de dinero en mercancía constituye, al mismo tiempo, operaciones comerciales del capitalista, actos de compra y venta. (...)”

...estas operaciones no hacen más que transferir el mismo valor de una forma a otra, de la forma mercancía a la forma dinero y viceversa; es decir, sólo operan un simple cambio de forma. (...)

(...) Este cambio supone tiempo y trabajo, pero no para crear valor, sino simplemente para transferirlo de una forma a otra, sin que una cosa cambie por el hecho de que ambas partes intenten mutuamente apropiarse, en esta operación, de una cantidad de valor. (...)

(...)

...hay que invertir una parte del capital variable en comprar estas fuerzas de trabajo aplicables solamente en la circulación. Este desembolso de capital no crea un producto ni un valor. Disminuye *por tanto* el volumen en que el capital desembolsado funciona productivamente. Es como si una parte del producto se convirtiese en una máquina destinada a comprar y vender la parte restante de dicho producto. Esta máquina representa una merma del producto. No interviene activamente en el proceso de producción, aunque pueda disminuir la fuerza de trabajo, etc., invertida en la circulación. Constituye, simplemente, una parte de los gastos de circulación. “(Marx, [1885]2000: 115-118, resaltado del original).

Este es, creemos, el corazón de lo que está planteado en el Capítulo VI del Tomo II de *El Capital*, donde el autor presenta los “Gastos de la circulación”, a los que divide en “Gatos netos de

¹⁶⁴ Se presenta aquí la cuestión de que un producto que no tiene valor actúe como si lo tuviera. Sucede que, en tanto la generalidad de los productos del trabajo adquiere la forma de mercancía, lo que implica que expresan el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción en el dinero,: “...la *forma precio* no sólo permite la posibilidad de una incongruencia *cuantitativa* entre éste y la magnitud de valor, es decir, entre la magnitud de valor y su propia expresión en dinero, sino que puede, además, encerrar una contradicción *cuantitativa*, haciendo que el precio deje de ser en absoluto expresión del *valor*, a pesar de que el dinero no es más que la *forma del valor* de las mercancías. (...) Cabe, por tanto, que una cosa tenga formalmente un *precio* sin tener un *valor*. Aquí, la expresión en dinero es algo puramente *imaginario*” (Marx, [1867]1995: 63, resaltado del original). La referencia de Marx continúa de un modo que complementa el planteo de la renta de la tierra, en referencia al precio de la tierra: “Por otra parte, puede también ocurrir que esta forma imaginaria de precio encierre una proporción real de valor o una relación derivada de ella, como sucede, por ejemplo, con el *precio de la tierra no cultivada*, que no tiene *ningún valor*, porque en ella no se materializa trabajo humano alguno” (Marx, [1867]1995: 63-64, resaltado del original).

¹⁶⁵ En este sentido, puede pensarse en la situación hipotética en la cual el proceso productivo se organizara de tal forma que los fragmentos de la capacidad total de trabajo sea directamente reconocidos como parte de la misma; en tal caso, no habría necesidad de destinar energías al cambio de propiedad sobre los valores de uso, y esa capacidad de trabajo se aplicaría a incrementar la potencialidad del trabajo humano de producir valores de uso en general.

circulación”, “Gastos de conservación”, y “Gastos de transporte”. Los primeros están constituidos por el ya referido “tiempo de compra y venta” y la contabilidad, la cual, en rigor, tiene componentes de trabajo productivo¹⁶⁶. Lo propio ocurre, claro está, con los segundos. Finalmente, en cuanto a los terceros debe remarcar que el objetivo del proceso de trabajo en cuanto tal es el de la obtención de valores de uso para la reproducción humana, de modo que tiene su “punto final” cuando se efectiviza el consumo del valor de uso resultante, sea este un consumo individual o productivo. A tales fines, las características materiales del valor de uso no incluyen exclusivamente sus propiedades físicas que satisfacen tal o cual necesidad, sino también que el valor de uso se presente disponible bajo una forma determinada (por ejemplo, dentro de un paquete) y, particularmente, en un determinado lugar. En este sentido, el transporte de los valores de uso es parte del proceso de trabajo, una “extensión de la industria”. En este sentido, Fernández Enguita afirma que *“no debe confundirse la circulación del valor, o de las mercancías como forma del valor, con su circulación física, es decir, con su almacenamiento, distribución para la venta detallista, etc. El valor de uso de la mercancía solamente se realiza en su consumo; por consiguiente, todas las operaciones necesarias para ponerle a disposición del consumidor aumentan ese valor de uso –o son indispensables para su realización– y, por ende el trabajo socialmente necesario que insumen se incorpora al valor de cambio del objeto al que se aplica; se trata, pues, de trabajo productivo”* (Fernández Enguita, 1985: 100). Expresiones similares pueden encontrarse en Shaikh (1984: 6-7)¹⁶⁷.

“Existe, sin embargo, cierta diferencia entre los gastos originados por la contabilidad o por el empleo improductivo del tiempo de trabajo, de una parte, y los que, de otra parte, original el tiempo consagrado exclusivamente a comprar y vender. Éstos responden simplemente a la forma social concreta del proceso de producción, a su carácter de proceso de producción de mercancías. La contabilidad, en cambio, como control y compendio ideal del proceso, es más necesaria cuanto más carácter social adquiere el proceso y más pierde su carácter puramente individual; es más necesaria, por tanto, en la producción capitalista que en la producción desperdigada de las empresas artesanales y campesinas, y más necesaria todavía en una producción de tipo colectivo que en la producción capitalista. Sin embargo, los gastos de la contabilidad se reducen a medida que se concentra la producción y aquélla se va convirtiendo en una contabilidad social.” (Marx, [1885]2000: 120).

¹⁶⁶ Marx incluye dentro de los “Gastos netos de circulación” al “dinero”, en tanto su existencia tiene sentido exclusivamente cuando el producto del trabajo toma la forma de mercancía. Así, *“[e]stas mercancías que actúan como dinero no entran en el consumo individual ni en el consumo productivo. Son trabajo social plasmado bajo una forma que le permite servir de simple máquina de circulación. Pero, además de condenar a una parte de la riqueza social a esta forma improductiva, el desgaste del dinero reclama la constante reposición de éste.... (...). El oro y la plata, como mercancías-dinero, constituye para la sociedad gastos de circulación, que brotan exclusivamente de la forma social de la producción. Representan faux frais de la producción de mercancías en general, que crecen a medida que se desarrolla la producción de mercancías y, en particular, la producción capitalista. Es un aparte de la riqueza social que necesita sacrificarse al proceso de circulación”* (Marx, [1885]2000: 121). Dos menciones caben realizarse al respecto. Por un lado, en tanto gasto de la circulación, el mismo se encuentra formidablemente reducido (restando, por tanto, mínimamente a la producción) al reemplazarse la mercancía dineraria por signos de valor. Por el otro, si volvemos la mirada atrás, al comienzo de nuestro camino, podemos afirmar ahora que la forma necesaria de expresión de las mercancías, esto es, la mercancía dineraria, no era un valor, en tanto producto de un trabajo improductivo. Se presenta aquí la duda de si tal problema no podría tener lugar en aquel momento del desarrollo (por caso, en el Capítulo III del Tomo I de *El Capital*, “El dinero, o la circulación de mercancías”), y no dejarlo para este momento. No tenemos una respuesta unívoca al respecto. En cualquier caso, como contracara de lo afirmado en la nota al pie previa respecto del resultado material del trabajo improductivo, para ser forma del valor de las mercancías no hace falta ser en sí mismo valor, sino tener la capacidad de ser representante de valor.

¹⁶⁷ La referencia que presentamos del texto de *El Capital* en rigor Marx la realiza cuando ya avanzó en el Tomo II en la cuestión, razón por la cual afirma que el transporte es “trabajo productivo”. Nosotros optamos por presentar previamente la cuestión del transporte, pues así nos lo “demanda” nuestra exposición, de modo que la referencia debe ser analizada en tanto tal actividad es parte del proceso de trabajo.

“Dentro del ciclo del capital y de la metamorfosis de la mercancías, que constituye una fase del mismo, se opera el cambio de materia del trabajo social. Puede ocurrir que este cambio de materia determine el cambio de lugar de los productos, su desplazamiento real de un sitio a otro. (...)”

Las masas de productos no aumentan por el hecho de ser transportadas. Y aunque sus cualidades naturales puedan cambiar por el efecto del transporte, esto no constituye, con ciertas excepciones, un efecto útil deliberado, sino un mal inevitable. Sin embargo, el valor de uso de las cosas sólo se realiza con su consumo y éste puede exigir su desplazamiento de lugar y, por tanto, el proceso adicional de producción de la industria del transporte. Por consiguiente, el capital productivo invertido en ésta añade valor a los productos transportados, unas veces mediante la transferencia de valor de los medios de transporte y otras veces mediante la adición de valor que el trabajo de transporte determina.” (Marx, [1885]2000: 132-133).

En esta línea, en la literatura suele identificarse otro tipo de trabajo que no corresponde estrictamente a la circulación y que resultaría, igualmente, improductivo. En términos de Shaikh y Tonak (1991), se trata del trabajo desplegado con fines del “mantenimiento y reproducción social”, “*in which use values are used up in the private and public administration, maintenance, and reproduction of the social order by the government, the legal system, the military, corporate security personnel, etc.*”, Shaikh y Tonak, 1991: 21-22). En este punto, los autores hacen énfasis tanto en el hecho de que tal trabajo no es sólo desplegado en la órbita del sector público, así como también en que no en todos los casos el trabajo del sector público reviste el carácter de improductivo. En este sentido, en el *Capítulo VI Inédito* (Marx, [1971]2001) hay referencias respecto a este tipo de actividades en tanto trabajo improductivo. Desde nuestro punto de vista, efectivamente las mismas constituyen trabajo improductivo, siempre que se trate de tareas que tengan su razón de existir por la forma social específica bajo la cual se organiza la producción social y que cuya existencia careciera absolutamente de sentido si la sociedad organizara de modo consciente el proceso de transformación del medio para su producción. Nuevamente, no podemos sino advertir (cuestión sobre la que avanzaremos en el capítulo siguiente) que en este grupo se hayan implicadas tareas que tienen fundidos en ellas componentes de trabajo productivo e improductivo¹⁶⁸.

“Finally, we have all those activities that revolve around the maintenance and reproduction of the social order. Police, fire departments, courts, and prisons involve the protection of persons, property, and the social relations that surround them. National defense and international affairs do much the same, only on a world scale. General government activities (such as those involving administration, public assistance, pensions, social security, etc.) fall into the same category. But not all such activities are performed in the public sphere. Corporate security personnel and private guards protect persons and their private property. In each case, use values enter as material inputs into activities designed to protect, maintain, administer, and reproduce the social order, and as such they are quite distinct from production labor.

The fact that most of the activities just mentioned are performed by the state should not mislead us into conflating social maintenance and reproduction activities with state

¹⁶⁸ No está de más señalar que en algunos casos se ha sostenido que trabajo productivo es aquel que se objetiva materialmente en “bienes”, esto es, que se excluyen los denominados “servicios”. O sea, se considera un criterio de “materialidad” de la producción. Esta visión parece haber ido perdiendo relevancia, en tanto en la actualidad se considera, correctamente desde nuestro punto de vista, que el proceso de trabajo incluye, en tanto productor de valores de uso, a los servicios (Shaikh, 1984; Fernández Enguita, 1985; Guerrero, 1990).

activities. Corporate security is a private activity. On the other hand, government-owned electric power plants are part of production, while government agencies that buy and sell grain are engaging in distribution activities. All labor activities can have private and public components." (Shaikh y Tonak, 1991: 27)

Hasta aquí estuvimos considerando la problemática del trabajo productivo e improductivo a partir de la distinción entre el proceso de trabajo genérico a la historia de la humanidad, y la forma de trabajo privado e independiente que el mismo asume en la sociedad capitalista. Pero, sabemos, en rigor la generalidad de los productos del trabajo se convierten en mercancía cuando el proceso productivo es la unidad del proceso de trabajo y el proceso de valorización (y no simplemente unidad entre el proceso de trabajo y proceso de creación de valor). En este marco, resulta que "[c]omo el fin inmediato y el **producto por excelencia** de la producción capitalista es la **plusvalía**, tenemos que solamente es **productivo aquel trabajo** –y sólo es un **trabajador productivo** aquel ejercitador de capacidad de trabajo– que directamente **produzca plusvalía**; por ende sólo aquel trabajo que **sea consumido** directamente en el proceso de producción con vistas a la valorización del capital." (Marx, [1971]2001: 77, resaltado del original)¹⁶⁹. De esta forma, "[d]esde el simple punto de vista del **proceso laboral** en general, se nos presentaba como **productivo** aquel trabajo que se realizaba en un **producto**, más concretamente, en una **mercancía**. Desde el punto de vista del proceso capitalista de producción, se agrega la determinación más precisa de que es productivo aquel trabajo que valoriza directamente al capital, o que produce plusvalía" (Marx, [1971]2001: 77, resaltado del original).

Debemos ser sumamente cuidadosos con lo anterior. Tomando estas afirmaciones a la ligera, podría parecer que la distinción entre trabajo productivo e improductivo, ahora, radica en si el proceso productivo se realiza o no bajo estrictamente bajo la forma de circulación D-M-D'. Tomando las palabras de Enguita, "[t]enemos...dos líneas de definición. [Según la primera, trabajo productivo es, DK] *aquel que se cambia por capital; en contrapartida, el trabajo improductivo es definido reiteradamente como aquel que se cambia por renta, dinero como dinero, dinero como medio de circulación, etc.* [Según la segunda, es el, DK] *trabajo que produce plusvalor, mientras que, por exclusión, el que no lo produzca será improductivo.*" (Enguita, 1985: 101-102). En este contexto, dos cosas deben tenerse en cuenta. Por un lado, que por ser un proceso de valorización no pierde su carácter de proceso de trabajo, de modo que el trabajo en cuestión debe crear o transformar un valor de uso, y no ser de la circulación. Más concretamente: si un trabajo de la circulación se realiza bajo la forma D-M-D', esto no lo convierte en productivo. Por el otro, aunque asociado íntimamente con lo anterior, para producir plusvalor hay que producir, antes que nada, valor. De esta forma, la consideración del proceso productivo en tanto proceso de valorización no modifica la determinación puesta de manifiesto previamente, sino que, nuevamente, le da una forma más concreta.

"...es evidente que esta función y los instrumentos de trabajo que requiere, el papel, etc., representan un consumo adicional de tiempo e instrumentos de trabajo, que, aunque necesarios, suponen una merma tanto del tiempo que puede emplear productivamente

¹⁶⁹ O, alternativamente, "[l]a determinación del **trabajo productivo** (y por consiguiente también la del **improductivo**, como su contrario) se funda pues en el hecho de que la producción del capital es producción de plusvalía y en que el trabajo empleado por aquella es trabajo productor de plusvalía." (Marx, [1971]2001: 89, resaltado del original).

como de los instrumentos de trabajo aplicados al verdadero proceso de producción, a la creación de un producto y de un valor. La naturaleza propia de la función no cambia ni por el volumen que adquiere al concentrarse en manos del productor capitalista de mercancías, dejando de ser la función de muchos pequeños productores de mercancías para convertirse en función de *un* capitalista, vinculada a un proceso de producción en gran escala, ni por el hecho de desglosarse de las funciones productivas, de las que era accesorio, para pasar a ser, adquiriendo existencia independiente, la función específica de determinados agentes de a quienes está exclusivamente encomendada.

La división del trabajo, el hecho de que una función adquiere existencia independiente, no la convierte en creadora de producto y de valor si no lo era ya de por sí, es decir, antes de haber logrado su independencia." (Marx, [1885]2000: 119).

En resumidas cuentas, el sostenimiento del trabajo improductivo, al no crear valor (ni, por tanto, plusvalor), proviene de la plusvalía producida por el trabajo productivo, restando potencialidad a la acumulación en general; justamente por ello constituye un gasto. En palabras de Marx, "[e]l *capital desembolsado para hacer frente a estos gastos (incluyendo el trabajo movilizado por él) figura entre los faux frais de la producción capitalista. Este capital debe reembolsarse del producto sobrante y representa, si nos fijamos en la clase capitalista en su conjunto, una deducción de la plusvalía o del producto sobrante*" (Marx, [1885] 2000: 132^{170,171}). En definitiva, en lo que a nuestra investigación respecta, y trataremos en el Capítulo 9, este es el punto que verdaderamente interesa, toda vez que implica una transferencia de *nueva riqueza social*. En este sentido, podemos finalmente evaluar la consideración del trabajo autónomo: así como un gasto de circulación no pierde tal carácter por ser realizada bajo la forma D-M-D', tampoco ocurre lo contrario, esto es, una actividad que no constituye un gasto de circulación realizada inicialmente bajo la forma D-M-D' y que luego pasa a realizarse por un cuentapropista, no se constituye en un gasto de circulación. Evidentemente, si se da este último caso, tal trabajo deja de producir plusvalor y, por tanto, pierde su carácter de productivo desde el punto de vista del capital, pero no se transforma en improductivo, en el sentido de que no se nutre, para su sostenimiento, de plusvalía generada por el

¹⁷⁰ Shaikh lo plantea en estos términos: "La pregunta que Marx se plantea en este punto es: ¿con qué fondos se van a mantener estas actividades de distribución? Y la respuesta que da es: con el producto excedente, con la plusvalía. Tras la reposición de los costos de producción, queda el producto excedente del cual deben sufragarse todos los costos adicionales de la reproducción capitalista. En el proceso de distribución, una porción del trabajo excedente se absorbe como medio de subsistencia de los trabajadores distributivos, o como objetos e instrumentos de trabajo empleados por tales trabajadores. Es sólo el producto excedente restante el que constituye la base material para la ganancia. Sólo parte de la plusvalía toma la forma de ganancia" (Shaikh, 1984: 9-10).

¹⁷¹ Esto no constituye un impedimento, claro está, para que haya capitales individuales que concentren la actividad de la circulación de muchos otros capitales individuales; de hecho, constituye esta la forma más potente para disminuir los gastos de circulación y, por tanto, la plusvalía que debe sacrificarse de la acumulación, no sólo por la propia concentración de la función en capitales individuales especializados, sino también porque los obreros contratados por los mismos, si bien no producen plusvalor, sí rinden trabajo sobrante, en el sentido de que trabajan por más horas de las que se encierran en los medios de vida incluidos en el valor de su fuerza de trabajo. Al respecto, afirma Marx: "Puede ocurrir que un comerciante (considerado como simple agente encargado de hacer cambiar de forma las mercancías, como simple comprador y vendedor) acorta, con sus operaciones, el tiempo de compra y venta de muchos productores. En este caso, habrá que considerarlo como una máquina destinada a reducir un gasto inútil de fuerzas, ayudando a dejarlas libres para emplearlas en el proceso de producción. (...) Por bien que se le pague, como obrero asalariado trabajará necesariamente una parte de su tiempo gratis. Obtendrá, por ejemplo, diariamente, el producto de valor de ocho horas de trabajo y trabajará diez. Las dos horas de trabajo excedente que se efectúe no producirán ningún valor, ni más ni menos que las ocho horas de trabajo necesario, aunque por medio de éstas se transfiera a él una parte del producto social. (...) La sociedad no se apropia por medio de este trabajo ningún producto o valor adicional. Lo que pasa es que los gastos de circulación que dicho individuo representa se reducen en una quinta parte, de diez horas a ocho. La sociedad no paga ningún equivalente por una quinta parte de este tiempo activo de circulación de que aquél es agente." (Marx, [1885]2000: 116-118). Como tal, este capital tendrá su ganancia, esto es, la ganancia comercial, cuyo contenido Marx desarrolla en el Tomo III de *El Capital*.

trabajo productivo. Siempre que no constituya un trabajo de la circulación, el trabajo desplegado por el cuentapropista crea valor y, por tanto, *nueva riqueza social*¹⁷².

φ

Sobre la base de la discusión desarrollada en la Sección II de nuestra de investigación y sintetizada en el Capítulo 6, en el Capítulo 7 hemos concluido que la nueva riqueza producida por un país en un determinado año tiene, en tanto cúmulo de mercancías, un doble carácter, el de *nueva riqueza material* y *nueva riqueza social*, reflejo del doble carácter de valor de uso y valor de la mercancía. Como es de esperar, las diferencias entre las escuelas de pensamiento en torno a las determinaciones del precio de los valores de uso tienen su correlato en lo que respecta a las determinaciones del proceso productivo y, por tanto, en las determinaciones de los ingresos que se apropian los participantes del mismo. El desarrollo de esta problemática es lo que nos ocupó en el presente capítulo.

La Economía Marginalista, consecuentemente con considerar a la nueva riqueza como un cúmulo de valores de uso escasos, escasez que es origen no sólo de la determinación cuantitativa sino la también la razón de existir del precio, no ve al proceso productivo más que como un proceso de producción de valores de uso, en el cual sus elementos intervinientes, a quienes ahora se les atribuye

¹⁷² En este aspecto, hay ciertas expresiones de Marx, particularmente en el *Capítulo VI inédito*, ciertamente confusas. En dos párrafos prácticamente continuados realiza dos planteos que dan sustento a ambas posibilidades. Así, inicialmente afirma que “[e]l proceso laboral capitalista no anula las determinaciones del proceso de trabajo. Produce productos y mercancías. El trabajo sigue siendo productivo en la medida en que se objetiva en mercancías como unidad de valor de uso y de valor de cambio. Pero el proceso laboral es sólo un medio para el proceso de valorización del capital. Es productivo, pues, aquel trabajo que se representa en mercancías, pero, si consideramos la mercancía individual, lo es aquel que en una parte alícuota de ésta representa **trabajo impago**, o si tenemos en cuenta el producto total, aquel trabajo que en una parte alícuota de la **masa total de mercancías** representa simplemente **trabajo impago**, o sea un producto que nada cuesta al capitalista” (Marx, [1971]2001: 78, resaltado del original). Una afirmación como la anterior es compatible, creemos, con nuestra posición. Pero, seguidamente, Marx afirma que “[s]ólo la estrechez mental burguesa, que tiene a la forma capitalista de la producción por la forma absoluta, y en consecuencia, pro la única forma natural de la producción, puede confundir la cuestión de qué es **trabajo productivo** y **trabajador productivo** desde el punto de vista del capital, con la cuestión de qué es **trabajo productivo** en general, contentándose así con la respuesta tautológica de que es productivo todo trabajo que produce, en general, o que redunde en un producto, o en algún valor de uso cualquiera, resumiendo: en un resultado” (Marx, [1971]2001: 78, resaltado del original). Más adelante, agrega: “[t]odo trabajador productivo es un asalariado, pero no todo asalariado es un trabajador productivo. Cuando se compra el trabajo para consumirlo como **valor de uso**, como **servicio**, no para ponerlo como **factor vivo** en lugar del valor del capital variable e incorporarlo al proceso capitalista de producción, el trabajo no es **trabajo productivo** y el trabajador asalariado no es **trabajador productivo**. Se consume su valor a causa de su **valor de uso**, no como trabajo que **pone valores de cambio**; se lo consume **improductiva**, no productivamente.” (Marx, [1971]2001: 80, resaltado del original). Finalmente, afirma que “ser **trabajo productivo** es una determinación de aquel trabajo que en sí y para sí no tiene absolutamente nada que ver con el **contenido determinado** del trabajo, con su utilidad particular o el valor de uso peculiar en el que se manifiesta. Por ende, un **trabajo de idéntico contenido** puede ser **productivo e improductivo**” (Marx, [1971]2001: 84, resaltado del original). Estas expresiones, en cambio, nos resultan ambiguas. Cierto es que pueden ser tomadas en la misma línea que venimos sosteniendo. Pero, consideradas por sí solas, pueden dar a entender la posición opuesta, toda vez que la contradicción está planteada entre producción de valores de uso en general y producción de plusvalor en particular, “omitiéndose” la mediación que entre ambos aspectos juega la producción de valor.

la escasez que inicialmente correspondía a los bienes, interesan en tanto su función material en dicho proceso. Surgen así los denominados factores productivos, tierra, trabajo y capital, cuyo precio tiene razón de ser en la escasez de los mismos, en tanto que su determinación cuantitativa está necesariamente asociada al “aporte material” de los mismos a la producción del valor de uso en cuestión, cuantificado por su productividad marginal.

Diferente es la perspectiva que surge del planteo de Marx, al desarrollar aspectos presentes inicialmente en la obra de Smith y, posteriormente, retomados por Ricardo. Así como el valor de uso es el soporte material del valor de cambio en esta sociedad en particular o, dicho de otra manera, en tanto sólo en la producción capitalista los valores de uso existen en términos generales como valores, el proceso productivo debe dar cuenta del doble carácter encerrado en la mercancía: debe considerarse, por tanto, en su aspecto general a la vida humana, esto es, en tanto proceso de trabajo, y en su aspecto específicamente social –pues, el proceso de trabajo no tiene como ocurrir en abstracto, sino bajo una determinada forma social-, esto es, como proceso de valorización. En consecuencia, la *nueva riqueza social* no tiene simplemente la forma específica de ser una masa de valor, sino de una masa de valor que encierra plusvalor, modo en el cual en esta sociedad donde el trabajo social tiene la forma de trabajo privado resuelve la separación de una porción del trabajo desplegado en un ciclo productivo con vistas a la ampliación de la apropiación del medio.

En este contexto, hemos avanzado sobre dos problemáticas en relación a la plusvalía, fundamentales a nuestros fines en tanto implican redistribuciones de la misma: la renta de la tierra y la distinción entre trabajo productivo e improductivo. En cuanto a la primera, a partir de las determinaciones presentadas en torno al monopolio de parcelas del planeta con condiciones naturales diferentes y su uso en el modo de producción capitalista, planteamos que una parte de la plusvalía generada por el conjunto de los obreros toma la forma de renta de la tierra la cual, en tanto “falso valor social”, constituye una detracción del plusvalor total producido. En cuanto a la segunda, planteamos que, habida cuenta de la forma específicamente social en la cual se desarrolla el proceso de trabajo en el capitalismo (esto es, la forma de trabajo privado, en la cual la actividad productiva desarrollada por los miembros de la sociedad no es reconocido directamente como parte de la misma), una parte del trabajo social debe destinarse no a la creación o transformación de valores de uso, sino simplemente a la metamorfosis de la mercancía por el dinero. Tal es la determinación general del trabajo improductivo, el cual no produce valor y para cuya subsistencia en todos sus aspectos (medios de producción, salario y ganancia) requiere de transferencias de plusvalor generado por el trabajo productivo.

SECCIÓN IV. FUNDAMENTOS ECONÓMICOS DE LA CONTABILIDAD SOCIAL: HACIA UNA MIRADA ALTERNATIVA DE LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL Y SU EVOLUCIÓN

En la sección anterior hemos procurado lograr una articulación entre las tres escuelas de pensamiento económico fundamentales de nuestra ciencia, esto es, la Economía Marginalista, la Economía Política Clásica, y la Crítica de la Economía Política, a partir de las respuestas que brindan específicamente a la problemática de la nueva riqueza producida por una sociedad en un lapso de tiempo determinado, encontrando que la Contabilidad Social, con base fundamental en la Economía Marginalista, considera a la nueva riqueza en su aspecto estrictamente *material*, desconociendo el carácter *social* de la misma.

Sobre esta base, en la presente sección procuramos establecer con mayor precisión el vínculo entre la Contabilidad Social y la Economía Marginalista, con vistas a proponer formas alternativas de carácter general (y, por tanto, marco general a tener en cuenta para continuar desarrollando la labor en el futuro) de conceptualización de la *nueva riqueza social* producida anualmente, de sus componentes, y de medición de su evolución.

En el Capítulo 9 nos ocupamos de la composición de la nueva riqueza social en sus tres facetas, mientras que en los Capítulos 10 y 11 nos abocamos a la problemática de su evolución, proponiendo un cómputo que tenga en cuenta la evolución del carácter *social* de la nueva riqueza, complementario a la medición a precios constantes, en tanto ésta se focaliza en su carácter *material*. Finalmente, en el Capítulo 12 expresamos de modo extremadamente sintético, como primer paso de la investigación a continuarse en el futuro, los resultados que para nuestro país arroja el cómputo propuesto en el Capítulo 11, enmarcando en ellos la problemática específica de la distribución funcional del ingreso que, recordemos, es el (lejano) punto de partida de esta investigación.

9. ACERCA DE LA COMPOSICIÓN DE LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL

9.1. *La faceta de la demanda final*

9.1.a. Los "límites a la valuación"

En el Capítulo 1 hemos mostrado que la Contabilidad Social define a la nueva riqueza producida por un país en un período como la masa de valores de uso resultantes del proceso productivo destinada a la satisfacción de necesidades de la población. Al momento de realizar la agregación, encuentra en el precio el atributo que permite la homogeneización de los valores de uso materialmente diferentes. Pero se enfrenta con un problema fundamental: no todos los valores de uso que forman parte de la nueva riqueza que se pretende agregar tienen el atributo que los homogeniza. La respuesta que la Contabilidad Social ofrece para esta situación es la de, en relación a los bienes que no tienen precio, incorporar algunos a la agregación (entre los que se destaca el servicio que la vivienda presta a sus dueños, imputando al mismo un alquiler) e imponer "límites a la valuación", título bajo el cual se agrupan aquellos valores de uso que no entran en la contabilización (entre los que se destaca el trabajo doméstico no realizado por personal remunerado).

Ahora bien, como se desprende de nuestro análisis previo, en rigor esta situación no es un problema que surge en el momento concreto de la medición práctica, sino que no es ni más ni menos la expresión de un problema que tiene su raíz en la propia ciencia económica. En otros términos, no es en sí mismo un problema de la Contabilidad Social sino de la teoría sobre la cual basa su noción de riqueza; mejor dicho, un problema de la teoría particular sobre la cual se basa la presuntamente genérica "teoría económica", que no es otra que la Economía Marginalista. Como hemos observado, ésta naturaliza el atributo del precio de los bienes; es decir, al no dar con la especificidad de la relación social de producción en la cual encuentra su razón de existir el precio, se lo atribuyen al propio género humano. El precio existe, entonces, porque existe el bien, siempre que sea escaso. En rigor, en este sentido la Economía Política Clásica no está mejor posicionada: al no dar tampoco con la especificidad de la sociedad actual, también naturaliza el atributo de la cambiabilidad, que brota del hecho de que los bienes sean productos del trabajo humano.

En contraposición, a lo largo del trabajo hemos intentado poner de manifiesto que el precio de los bienes no es un atributo natural de los mismos, sino que constituye un atributo social, su ser específicamente social: los productos del trabajo portan el atributo de la cambiabilidad cuando la división social del trabajo tiene la forma histórica específica de trabajos privados e independientes los unos de los otros. De esta manera, así como cuando en las sociedades previas al capitalismo –en la cual, recordemos, la generalidad de los productos del trabajo tienen precio– se presenta el valor de cambio o precio es justamente porque se establece una relación entre productores privados (que no es, claro está, la relación social general), en el capitalismo, cuando no nos relacionamos como individuos privados sino a través de relaciones de dependencia personal, los valores de uso no tienen precio (típicamente, el trabajo familiar o entre amigos). En este caso los bienes resultan idénticamente escasos, o idénticamente productos del trabajo, incluso realizados en el tiempo social medio, y sin embargo, el atributo de la cambiabilidad brilla por su ausencia. Sucede, claro está, que los productos del trabajo no tienen que ser los portadores materiales de una relación social que los individuos no pueden establecer directamente como tales miembros de la sociedad.

En este contexto, la Contabilidad Social se manifiesta impotente frente a la existencia de bienes sin precio, actuando con ambigüedad y basándose en criterios prácticos y no conceptuales para la toma de decisiones, como un reflejo específico, particular, de un problema que encuentra su raíz en la teoría económica, igualmente impotente para explicar por qué los bienes tienen precio y, claro está, por qué no lo tienen. En algunos casos, como hemos visto oportunamente, la contradicción salta a la vista; recordemos las referencias respecto de que contabilizar todos los procesos de valores de uso *“puede oscurecer lo que sucede en el mercado”* o *“lleva a resultado de que no haya desempleados”*. Incluso más: si se extrema el argumento de considerar todos los procesos productivos que dan por resultado un valor de uso que satisface una necesidad, se llega al absurdo de que debe contabilizarse, por ejemplo, el servicio de lavarse los dientes que un individuo se presta a sí mismo. El límite, en última instancia, está puesto en las actividades que no pueden ser realizadas por una persona: en lugar de otra; de tal modo se expresa el manual de Naciones Unidas: *“Entre las actividades que no son productivas en un sentido económico se incluyen las actividades humanas básicas como comer, beber, dormir, hacer ejercicio, etc., las cuales no pueden ser realizadas por una persona en lugar de otra; pagar a otra persona para que haga ejercicio no sirve para mantenerse uno mismo en forma”* (Naciones Unidas, 1993: 233). Para evitar el absurdo, externamente se establece que *“el Sistema incluye toda la producción de bienes para uso propio dentro de su frontera de la producción, ya que los bienes pueden cambiar su utilización entre mercado y no mercado, incluso después de haber sido producidos. Sin embargo, excluye toda la producción de servicios para autoconsumo final dentro de los hogares”* (Naciones Unidas, 1993: 49), no sin dejar de aclarar *“excepto los servicios producidos por personal doméstico remunerado y la producción por cuenta propia de servicios de las viviendas ocupadas por sus propietarios”* (Naciones Unidas, 1993: 49), a lo que bien podría aplicarse el adagio popular *“no aclares que oscurece”*.

“El principal problema para delimitar el alcance de las actividades registradas en las cuentas de producción del Sistema radica en decidir el tratamiento de las actividades que producen bienes o servicios susceptibles de ser suministrados a otros en el mercado, pero que en realidad son mantenidos por sus productores para su propio uso. Entre ellas se encuentran una gran variedad de actividades productivas, en particular las siguientes:

- a) la producción de bienes agropecuarios por empresas de los hogares para su autoconsumo final;
- b) la producción de otros bienes por los hogares para uso final propio la construcción de viviendas, la producción de alimentos y vestido, etc.;
- c) la producción de servicios de alojamiento para su autoconsumo final por los propietarios ocupantes;
- d) la producción de servicios domésticos y personales para su consumo dentro del propio hogar: preparación de comidas, cuidado y adiestramiento de los hijos, limpieza, reparaciones, etc.

Todas estas actividades son productivas en sentido económico. Sin embargo, su inclusión en el Sistema no se plantea como una simple cuestión de estimación del valor monetario de los productos de esas actividades, ya que, si se asignan valores a la producción, también hay que asignar valores a los ingresos generados en el proceso productivo y al consumo de los productos. Es evidente que la importancia económica de esos flujos es muy diferente de la de los flujos monetarios. Por ejemplo, los ingresos generados se hallan automáticamente ligados al consumo de los bienes y servicios producidos; tienen escasa relevancia para el análisis de la inflación o deflación o de otros desequilibrios de la economía. La inclusión en las cuentas de estos grandes flujos no monetarios junto con los flujos monetarios, puede oscurecer lo que está sucediendo en los mercados y reducir la utilidad analítica de los datos.

El SCN es un sistema de propósitos múltiples. Está pensado para atender a una amplia gama de necesidades analíticas y de políticas. Es preciso llegar a un compromiso entre el deseo de que las cuentas sean lo más completas posible y la necesidad de impedir que los flujos utilizados para el análisis del comportamiento del mercado y de los desequilibrios resulten confundidos por valores no monetarios. Por ello, el Sistema incluye toda la producción de bienes para uso propio dentro de su frontera de la producción, ya que los bienes pueden cambiar su utilización entre mercado y no mercado, incluso después de haber sido producidos. Sin embargo, excluye toda la producción de servicios para autoconsumo final dentro de los hogares (excepto los servicios producidos por personal doméstico remunerado y la producción por cuenta propia de servicios de las viviendas ocupadas por sus propietarios). Estos servicios se consumen en el momento de su producción, y las relaciones entre su producción y el mercado son más débiles que las de la producción de bienes, como los agropecuarios, que los hogares pueden producir en parte para autoconsumo final y en parte para la venta o trueque en el mercado. La localización de la frontera de la producción en el Sistema es un compromiso deliberado para satisfacer las necesidades de la mayoría de los usuarios. En este contexto, debe advertirse que las estadísticas de fuerza de trabajo definen a las personas económicamente activas como las que se dedican a actividades productivas tal como se definen en el SCN. Si la frontera de producción se ampliara de forma que incluyera la producción de servicios personales y domésticos por miembros de los hogares para su autoconsumo final, todas las personas dedicadas a esas actividades se convertirían en autoempleados, con lo que el desempleo sería virtualmente imposible por definición. Esto explica la necesidad de limitar la frontera de la producción en el SCN, y en otros sistemas estadísticos conexos, a las actividades de mercado o a aquellas que son sustitutos bastante cercanos." (Naciones Unidas, 1993: 48-49)

En este marco, consideramos que la Contabilidad Social debe dejar de operar en este límite difuso que la caracteriza, procurando cuantificar estrictamente la riqueza que se produce bajo la forma social general de organizar la producción en el capitalismo, o sea, la riqueza social, en su doble carácter de valor de uso y valor. O sea, los valores de uso que tienen precio, claro que no como un atributo natural de aquellos, sino como su propia existencia social en nuestra sociedad. En consecuencia, desde este punto de vista debe abandonarse la práctica de incorporar (o intentar incorporar) a la agregación aquellos valores de uso que no se producen bajo la relación de trabajo privado. Esto implica, consecuentemente, abandonar la práctica de establecer "límites a la valuación", claro que no porque no haya que establecer límites, sino porque el mismo no es puesto exógenamente según las posibilidades prácticas de cuantificación sino por las determinaciones de contenido de lo que se debiera pretender cuantificar: la masa de valor producida por la sociedad. Esto no implica, claro está, que la cuantificación de valores de uso que se producen bajo otras relaciones sociales carezca absolutamente de sentido; ahora bien, sí implica que no deben sumarse a la cuantificación de mercancías como si fueran lo mismo, en tanto valores de uso.

Para finalizar, no podemos dejar de manifestar nuestro desacuerdo, justamente por confundir el carácter material y el carácter social de la nueva riqueza, con la propuesta alternativa de cuantificación de Shaikh y Tonak, quienes en este aspecto consideran que debe incorporarse a la medición agregada el trabajo del hogar (no remunerado), tal que forme parte de la nueva riqueza producida por un país en un año. Los autores no realizan efectivamente el cómputo, aunque incorporan a su cálculo del producto estadounidense (afectado respecto de la medición oficial por otras razones que más adelante apuntaremos) el desarrollado por otros autores, considerando finalmente que se trata este de un campo pendiente a desarrollar en el futuro.

“Any concrete capitalist social formation is a mixture of capitalist and noncapitalist relations of production in which the former dominates. But the dominance of capital should not obscure the fact that all spheres participate in the reproduction of the social formation, and that the capitalist sphere is not independent of the others. This gives rise to several new considerations.

The first issue concerns the difference between capitalistically produced wealth and total new wealth. We have already noted that all types of production labor create new wealth. Thus, household and commodity production labor create use values that are bearers of value aimed at earning a revenue; they create simple commodities. Capitalist commodity production labor creates use values that also are bearers of both value and surplus value, and are aimed at making a profit; such labor creates commodity capital (Marx 1963, pp. 156-7). The wealth of capitalist nations generally encompasses all three forms, in proportions that vary over time, space, and stage of capitalist development. But not all are captured in conventional accounts. Commodity production and capitalist commodity production are generally well covered (subject to the usual difficulties of estimating hidden transactions) because the product is sold for money, and much of the nonmarketed product (such as directly consumed farm production, repairs to owner-occupied houses, etc.) is captured by imputing a money value to it. But official national accounts still leave out the imputed value of household production, although all extended accounts now correct for this (see Chapter 1). Because our concern is with an alternative to the official accounts for market activities, we will not deal with nonmarket and illegal activities in this particular work. Such matters are, however, important in any extension of the basic accounts developed here.” (Shaikh y Tonak, 1991: 34-35).

9.1.b. La “variación de existencias”

Del total de valores de uso que una determinada sociedad produce en un determinado período, no todos ellos son efectivamente vendidos; mejor dicho, no todos ellos salen de la órbita del cambio para pasar a formar parte de la órbita del consumo (sea este individual o productivo). Dentro de este grupo de bienes se encuentran no sólo los bienes que están en la última etapa de su proceso de circulación, “a un paso” de pasar a la órbita del consumo, sino también aquellos que formarán parte del proceso productivo en tanto materias primas.

Considerando a la nueva riqueza producida en un período como una masa de valores de uso o, en otros términos, sin distinguir entre el carácter material de la riqueza y su carácter social, no caben dudas de que tales bienes deben ser considerados como parte de la misma. De hecho, al menos en teoría, la Contabilidad Social le tiene reservado a dicho cúmulo de bienes una categoría particular en el método de la demanda final: “Variación de Existencias”. En tanto se interpretan como bienes producidos en un período que servirán para la producción del período siguiente, se consideran, conjuntamente con Inversión Fija, parte de la Inversión (CONADE - CEPAL, 1965). De esta forma, al sumar dicha variación de existencias a los bienes que pasaron a la órbita del consumo individual (consumo privado de los hogares y consumo público), del consumo productivo (inversión) y, dado que el método se desarrolla para una nación, considerar el resultado del balance comercial, se obtiene el nuevo valor (en tanto se homogeniza por precio) total generado por el país en el período en cuestión.

El problema que esta situación tiene, desde el punto de vista de la noción alternativa de riqueza social desarrollada en nuestra investigación, salta a la vista: con la “variación de existencias” se está considerando como parte del trabajo de la sociedad un trabajo que aún no fue reconocido, justamente, como parte de la sociedad. Posiblemente lo sea en el período siguiente, claro está; ahora bien, en lo que toca a este período, las mercancías incluidas en este grupo no han sido intercambiadas por la

forma general de la riqueza, el dinero. En otros términos, el dinero, la mercancía directamente cambiante, que tiene la potestad de reconocer como parte de trabajo social los distintos trabajos privados, aún no hay jugado, en relación a estos bienes, dicho papel. Aunque pueda servir a otros fines analíticos, la variación de existencias no debe ser considerada como parte de la nueva riqueza social producida en un período.

“El tránsito del *valor* de la mercancía, al huir del cuerpo de ésta para tomar cuerpo en el dinero es, como hubimos de decir ya en otro lugar, el salto mortal de la mercancía. Claro está que si le falla, no es la misma mercancía la que se estrella, sino su poseedor. (...) Más, para revestir la forma de equivalente cotizante con carácter general den la sociedad, tienen que convertirse en dinero, y el dinero está en los bolsillos ajenos. Si se quiere hacerlo salir de la faltriquera en que se halla, la mercancía tiene que ser, ante todo, un *valor de uso* para el poseedor del dinero y, por tanto, el trabajo invertido en ella un trabajo invertido en forma socialmente útil, un eslabón en la cadena de la división social del trabajo.” (Marx, [1867]1995: 66-67, resaltado del original).

Sin perjuicio de lo anterior, lo cierto es que en lo concreto, no en todos los países ni en todo momento se identifican como tales las Variaciones de Existencias (muchas veces tratadas bajo el rótulo “Discrepancia estadística y Variación de existencias”), a la vez que cuantitativamente no constituyen una porción significativa del producto total¹⁷³.

9.2. *La faceta del valor agregado y la imposibilidad de distinción entre trabajo productivo e improductivo*

Hemos visto, en el capítulo previo de nuestra investigación, que para la Economía Marginalista y, por derivación, para la “teoría económica”, carece absolutamente de sentido la distinción entre trabajo productivo e improductivo: como la riqueza social está compuesta por valores de uso escasos, y como de la escasez se deriva su precio, entonces todo lo que tiene precio es escaso y, por tanto, útil. A la vez, en el apartado anterior hemos visto que la Contabilidad Social presenta un razonamiento similar. Primeramente, para la definición de una actividad productiva “en sentido económico” se parte de considerar que tiene que estar involucrada una unidad institucional que se encargue del proceso en cuestión y esté autorizada a cobrar por ello. Pero, luego, ante la falta de consideración de la relación social específica bajo la cual se organiza la producción en el capitalismo, se extiende lo anterior hacia el conjunto de procesos que una persona o unidad puede realizar para otra. Así, toda actividad que cumpla tal condición (al menos en potencial) es productiva, careciendo igualmente de sentido la distinción entre trabajo productivo e improductivo. Quedan así establecida la frontera de la producción, sobre la cual luego se aplican los “límites a la valuación”. En la base de ambos razonamientos se encuentra, claro está, la naturalización del atributo de la cambiabilidad. En este sentido se expresa Guerrero: “los teóricos de los sistemas de Contabilidad Nacional de los países capitalistas, generalizan a toda “actividad profesional” las características propias del específico trabajo productivo capitalista, identificando a este, de forma natural, con todo tipo de trabajo que recibe un ingreso, y considerando cualquier otra posibilidad como una cuestión meramente “terminológica” o de pura “convención”. (Guerrero, 1990: 121).

¹⁷³ En el apéndice al presente capítulo (Capítulo 14.11) realizamos algunas observaciones en torno a la relación entre la variación de existencias y denominada “la ley de Say”.

“La producción económica puede definirse como una actividad realizada bajo el control y la responsabilidad de una unidad institucional que utiliza insumos de mano de obra, capital y bienes y servicios para obtener otros bienes o servicios. Tiene que haber una unidad institucional que asuma la responsabilidad del proceso y que sea propietaria de los bienes producidos o que esté autorizada para cobrar, o ser remunerada de otra manera, por los servicios que presta. Un proceso puramente natural, sin intervención o dirección humana, no es producción en un sentido económico. Por ejemplo, el crecimiento no manejado de las existencias de peces en aguas internacionales no es producción, mientras que sí lo es la actividad de las granjas piscícolas. Mientras que los procesos de producción de bienes pueden identificarse sin dificultad, no siempre resulta fácil distinguir la producción de servicios de otras actividades que pueden ser a la vez importantes y útiles. Entre las actividades que no son productivas en un sentido económico se incluyen las actividades humanas básicas como comer, beber, dormir, hacer ejercicio, etc., las cuales no pueden ser realizadas por una persona en lugar de otra; pagar a otra persona para que haga ejercicio no sirve para mantenerse uno mismo en forma. En cambio, las actividades como el lavado, la elaboración de comidas, el cuidado de los hijos, de los enfermos o de las personas de edad avanzada son actividades que pueden ser realizadas por otras unidades y que, por tanto, quedan dentro de la frontera general de la producción. Muchos hogares emplean personal de servicio doméstico remunerado para que realice esas actividades.” (Naciones Unidas, 1993: 233).

¿Qué podemos decir en el ámbito de la Contabilidad Social a partir de la discusión entre la distinción entre trabajo productivo e improductivo desarrollada en nuestro capítulo previo? Abstraigámonos inicialmente de la posibilidad efectiva o no de realizar la distinción en la práctica; en tal contexto, el punto central a destacar es que la masa de nueva riqueza social producida anualmente, esto es, la masa de valor, no cambia. Tomemos, a tales fines, el siguiente ejemplo sencillo.

Una economía se compone de un sector productivo, que produce valores de uso para la reproducción (directa e indirecta) humana, y un sector comercial, que se encarga exclusivamente de la venta de aquellos. Este sector debe, por tanto, comprarle la producción al sector productivo, contratar fuerza de trabajo para que se encargue de la tarea en cuestión, y de ahí obtener una ganancia, con arreglo a su capital desembolsado. La fuente del “valor agregado” del sector comercial es plusvalía producida en el otro sector, que se le transfiere por la tarea realizada. Por tal razón, la suma de los salarios y la ganancia del sector comercial son parte de la plusvalía total. Así las cosas, en el cómputo de la Contabilidad Social, cuando se consideran, por un lado, los salarios y, por el otro, la plusvalía (o, en sus términos, el superávit de explotación), se está subestimando la plusvalía (y, por tanto, sobreestimando la masa salarial) en la magnitud de los salarios que pagan el valor de la fuerza de trabajo de quienes realizan trabajo improductivo. En cuanto a la ganancia que corresponde al capital comercial, no se trata más que de transferencias de plusvalor entre capitalistas, de modo que no impacta sobre el nivel agregado de plusvalor. De esta forma, de ser posible la distinción correspondiente, correspondería tomar los salarios de los trabajadores improductivos para calcular la verdadera plusvalía producida en la economía. Sin embargo, argumentaremos luego que la distinción tal distinción no es posible.

Previo a ello, interesa contraponer lo anterior al planteo que se presenta en los trabajos de Shaikh (1984) y Shaikh y Tonak (1994). En dichos trabajos el objetivo central es proponer categorías marxistas para la Contabilidad Social a partir de la discusión sobre el carácter productivo e improductivo del trabajo; más específicamente, los autores cuestionan la correspondencia que

habitualmente se establece entre los salarios y forma dineraria del capital variable, por un lado, y entre ganancia y forma dineraria de la plusvalía, por el otro. En este marco, nuestra observación previa respecto de que parte de los salarios debieran computarse como plusvalía (engrosando el cómputo de ganancia o excedente de explotación) se encuentra también presente en el desarrollo de estos autores, aunque, en contraposición, consideran que la problemática del trabajo productivo e improductivo afecta al cómputo del valor total creado¹⁷⁴. Esto es así ya que en la Contabilidad Social se estaría “perdiendo” una parte de la plusvalía y, por tanto, del producto neto: la parte destinada a materiales e instrumentos consumidos en la circulación. ¿Por qué? Porque para la Contabilidad Social tal porción constituye un consumo intermedio del sector comercial que, como tal consumo intermedio, no se contabiliza; de esta forma, una porción de plusvalía generada por el trabajo productivo no es cuantificada dentro del valor agregado total.

Sin embargo, en la argumentación se omite el sector que produce tales materiales, cuyo valor agregado sería, justamente, plusvalía producida por el trabajo productivo que, según se sostiene, queda fuera de la contabilización. Debe quedar claro que el razonamiento es absolutamente válido aún si el sector productivo produce, también, los materiales para la circulación; en tal caso, cuando le vende las mercancías al sector comercial para su realización, le vende también tales materiales. De tal modo, si bien los materiales en cuestión son parte del consumo intermedio del capital comercial, como igualmente lo son las mercancías a realizar (fruto del trabajo productivo), constituye, para la Contabilidad Social, parte del valor agregado por el sector productivo. Nuevamente, la plusvalía que sostiene la producción de los materiales para la circulación no desaparece de la cuantificación. La sumatoria de los valores agregados sería, así las cosas, igual a la suma de la masa de capital variable y de plusvalía, más allá de que aquellos se encuentren engrosados por la ya referida transferencia de plusvalía, toda vez que pague el valor de la fuerza de trabajo de asalariados que desarrollan trabajo improductivo¹⁷⁵.

“Regresando al ciclo de capital productivo antes considerado, suponemos ahora que el producto mercantil se realiza en dos pasos en lugar de uno: primero, el sector productivo lo vende al comercio (sectores mayoristas/minoristas) por \$65 millones; entonces el sector comercial lo vende a los consumidores a su precio directo (i.e. precio proporcional a su valor) de \$1000. La diferencia entre el precio recibido por el productor (precio del productor) y el precio de venta (precio del comprador) es el “margen comercial bruto” del sector

¹⁷⁴ En el Capítulo 1 de Shaikh y Tonak (1994) efectivamente consideran que su estimación es menor a la de la Contabilidad Social oficial (a diferencia de las extensiones neoclásicas, que dan mayor por el intento de incorporar el capital humano, la valuación del ocio, etc.), aunque, adicionando la estimación correspondiente al trabajo hogareño (tomando, como afirmamos previamente, la estimación de otros autores), termina resultando mayor que la oficial: *“all the estimates, including our own (ST), are larger than the official measure of GNP. In the case of the six conventional extended accounts, this is due to the fact that virtually all authors include estimates of the value of housework and of the “services” of household and government durable goods, and that most also include quite large estimates for the value of leisure. As for our own estimates, we find that our basic estimate of market production is smaller than GNP. But when we supplement this with Eisner’s estimate of house-work, in order to make the coverage somewhat similar to that of other extended accounts, the resulting figure is about 21% larger than GNP”* (Shaikh y Tonak, 1994: 15).

¹⁷⁵ Bajo el subtítulo “Conclusiones prácticas”, Guerrero analiza la importancia práctica de la distinción entre trabajo productivo e improductivo, expresión a partir de la cual pareciera también considerar que la omisión de la misma afecta a la magnitud total de la nueva riqueza social creada: *“para aquellos que pudieran creer que un análisis de este tipo presenta un carácter meramente erudito, formalista o sin importancia práctica, piénsese simplemente que, sin delimitar la extensión del trabajo productivo en cualquier país, no puede cuantificarse la magnitud de la renta nacional que en él se crea, ni tampoco la cuantía del capital variable global adelantada, así como tampoco, consecuentemente, la masa de plusvalía generada.”* (Guerrero, 1990: 127).

distributivo, \$35 millones. Es el fondo del cual el sector comercial debe sufragar sus costos de circulación, y también recibir sus ganancias. (...)

Desde un punto de vista marxista, lo que hace esto es dividir la plusvalía en ganancias y costos de circulación. La plusvalía total de 40 millones de horas toma la forma de 5 millones en ganancias para el sector productivo, \$30 millones para costos de circulación, y \$5 millones para ganancias del sector distributivo.

Sin embargo las cosas son muy diferentes en la teoría ortodoxa. Aquí, la introducción del sector distributivo es tratada como la introducción de un sector nuevo de *producción* –la producción de “servicios” distributivos. (...).

(...)

...tal como se ilustró, la división de la plusvalía no cambia de ningún modo su masa. La única diferencia es que mientras que la plusvalía tomó previamente sólo a forma de ganancias, ahora toma la forma de ganancia del sector productivo (...) *más* el margen comercial bruto. Tal como antes, el capital variable es igual a los salarios de los trabajadores productivos. (...) Dentro de las cuentas ortodoxas, sin embargo, el Producto Nacional Neto está disminuido ahora; y su división proporcionada en salario y ganancias está alterada. Antes los salarios totales W_p igualaban v^* [al capital variable, DK] y las ganancias totales igualaban a s^* [la plusvalía, DK], de modo que el PNN = valor agregado marxista. Con la introducción del sector comercial, el PNN del sector productivo disminuye por el margen comercial bruto. Esta última cantidad se presenta, por supuesto, como el rédito total del sector comercial. Pero de este total, sólo salarios más ganancia se presenta como el PNN del sector comercial, siendo clasificado el restante como parte de los “costos intermedios” del sector comercial. EL PNN agregado es, por tanto, disminuido por esa parte de la plusvalía que toma la forma de costos materiales de circulación; es ahora inferior al valor agregado $v^* + s^*$ [valor agregado marxista, DK] por esa cantidad.

Por la misma razón, la división del PNN agregado en salarios y ganancias también se altera. Esa parte de la plusvalía que toma la forma de los salarios de los trabajadores distributivos se junta con los salarios de los trabajadores productivos, bajo la rúbrica general de “salarios”.... Al mismo tiempo, sólo aquella parte de la plusvalía que toma la forma de ganancia aparece bajo la categoría “ganancias”....Se sigue, por tanto, que la razón ganancia-salario es doblemente rebajada en relación a la tasa de plusvalía, puesto que su numerador es menor que s^* [la plusvalía, DK] y su denominador mayor que v^* [capital variable, DK].” (Shaikh, 1984: 21-23)

Ahora bien, más allá de la discusión previa, ¿cuán cierta la posibilidad de realizar en la práctica la distinción entre trabajo productivo e improductivo? Müller (1998) considera dificultosa tal posibilidad; desde nuestro punto de vista, la distinción en la práctica es directamente imposible. Consideremos las siguientes dos situaciones.

En primer lugar, hay trabajos que, aunque en apariencia son totalmente improductivos, no lo son, en el sentido de que bajo la forma de un trabajo improductivo están desarrollando, simultáneamente, un trabajo productivo. Ejemplo de ello es un cajero de supermercado en la actualidad: bajo la forma de trabajo improductivo, en tanto se dedica a transformar la mercancía en dinero, automáticamente está actualizando el stock de valores de uso disponibles en el centro de distribución, actividad que debiera hacerse independientemente de la forma social de producción. En igual sentido, hemos visto en nuestro Capítulo 8 que la contabilidad y el almacenamiento, dos tareas que en apariencia parecen meramente improductivas, tienen a su vez componente de trabajo productivo. Incluso una de las actividades en la cual pareciera no haber dudas en su carácter de improductivo como lo es la publicidad, encierra en rigor todo un componente productivo, en el

sentido de informar las características del valor de uso en cuestión¹⁷⁶. Exactamente lo mismo ocurriría, según Guerrero, con la actividad bancaria: dentro de la misma *“es preciso distinguir dos tipos de funciones, según que la banca realice su actividad típica de prestamista de dinero (...) o lleve a cabo todo el resto de actividades [integradas, DK] en el apartado “producción de servicios” distintos de la “pisb” [producción imputada de servicios bancarios, DK]. Entre estos últimos el trabajo necesario para la realización de servicios por parte de los bancos tales como la apertura de cuentas corrientes (forma especial de almacenamiento “normal” de mercancías), transferencias de dinero (forma de movimiento “real” o transporte de dinero), depósito de joyas, documentos, etc., puede considerarse trabajo de producción (de servicio) y, por tanto, trabajo productivo. Ahora bien, todo ello no obsta para que, dentro de esta rama, exactamente igual que en todas las demás ramas, sea necesaria la realización de una determinada proporción de trabajo “puro” de circulación, que, por supuesto, debe considerarse como trabajo improductivo, en la medida en que su función consiste en transferir los derechos de propiedad, etc., ligados a las mercancías, y actividades anexas (contabilización, etc.)”* (Guerrero, 1990: 124, resaltado del original).

En segundo lugar, nos encontramos con la situación inversa: trabajos que, siendo en apariencia productivos, pueden tener componentes de improductivos. Así consideran, por ejemplo, Shaikh y Tonak al transporte: *“[i]t is important to understand that not all transportation constitutes production activity. Some part of commodity transport may be internal to the distribution process itself. Suppose our oranges are produced in California to be sold in New York, but are stored in New Jersey because of cheaper warehouse facilities. As already noted, the transport from California to New York is the productive leg of the journey, because it changes the objective useful properties of the orange. The loop through New Jersey has no (positive) effect on the useful properties of the orange as an object of consumption, but it does improve those properties which affect the orange as an object of distribution. As such, this loop is intern alto the distribution system. It therefore constitutes distributive transport of commodities, a nonproduction activity. A similar argument can be made for business-related transport of salespeople, which would be distributive transport of passengers.”* Shaikh y Tonak, 1994: 23-24).

Dentro de este grupo de trabajos, encontramos también que para el trabajo de la circulación todos los medios de producción (medios de trabajo y materias primas) son producidos por sectores que habitualmente se considerarían productivos; así, un mismo trabajo puede resultar productivo o no según que el valor de uso resultante de tal proceso sea luego utilizado por un trabajo productivo o uno improductivo. Consecuentemente, dentro de una empresa dedicada en principio a una actividad productiva no sólo tenemos asalariados cuya actividad es directamente improductiva y otros cuya actividad es a la vez productiva e improductiva, sino que también nos encontramos con asalariados que desarrollando la misma actividad, la misma resultará finalmente productiva o improductiva según la utilización que se haga del valor de uso en cuestión. En cierta medida, este problema planteado podría solucionarse si se descontara el consumo intermedio y la inversión de los sectores

¹⁷⁶ En este caso Guerrero (1990) sostiene que se trata de un trabajo productivo, más allá de que no acordamos, por lo ya expuesto, con su argumentación: *“El mismo razonamiento puede aplicarse a la producción de servicios de publicidad, marketing, prospectiva, diseño, estudios diversos de mercado y, en general, todos los servicios ligados a la realización de las mercancías (dificultades que, téngase en cuenta, son un fenómeno consustancial con la producción capitalistas, y no algo sólo característico de capitalismo actual): no son sino un ámbito particular de la esfera de la producción de mercancías por empresas capitalistas. Por tanto, su trabajo produce valor y plusvalor: es trabajo productivo, y ello tanto si se desarrolla en departamentos de empresas pertenecientes a otras ramas, como si constituyen empresas independientes dedicadas exclusivamente a las actividades mencionadas.”* (Guerrero, 1990: 124-125, resaltado del original).

identificados como improductivos; ahora bien, esto nos remite imposibilidad planteada en la primera situación considerada.

Aún reconociendo, como acabamos de ver, algunas de estas dificultades, en Shaikh (1984) y Shaikh y Tonak (1994) se considera la posibilidad efectiva de realizar la distinción en cuestión¹⁷⁷. El principal escollo que enfrentan es que dentro de una empresa pueden desarrollarse actividades de carácter productivo e improductivo; frente a ello, sobre la base de la información con la que trabajan en lo concreto, consideran posible la separación entre los asalariados que realizan las tareas de la circulación en las empresas constitutivas del sector de la producción, aunque no ocurre lo mismo en el otro caso, esto es, asalariados del sector de la circulación que realizan tareas de producción.

“... es importante advertir que las definiciones anteriores de producción y distribución se refieren a funciones específicas y no a capitales o gente específica. Un capital determinado como una firma manufacturera abarca tanto a la producción como a las actividades de distribución (ventas, publicidad, crédito). Del mismo modo, una persona determinada puede llevar a cabo más de una actividad.... En este caso, el límite entre producción y distribución, es rebasado por la misma persona.

Sin embargo, este límite sigue siendo muy real, si nuestro amigo el carnicero fuera tan afortunado de expandirse en una empresa capitalista verdadera, de escala suficiente como para disfrutar las maravillas de la división del trabajo, entonces la verdadera diferencia entre las actividades se manifestará por sí misma como una diferencia de ocupaciones entre carniceros y cajeros. Es precisamente en la naturaleza de las relaciones capitalistas de producción, donde se rompen los procesos de trabajo en sus actividades componentes, y donde se asignan individuos para cada una de las labores especializadas resultantes.” (Shaikh, 1984: 8-9).

Dado que *todos* los capitales deben empezar y terminar con dinero, las actividades de distribución necesariamente deberán existir en cada capital. Empíricamente, no nos es posible reparar los componentes de producción y distribución de las actividades de una persona, pero sí podemos (hasta cierto punto) separar los trabajadores productivos e improductivos en un capital dado. Esto último es, por mucho, lo más importante, precisamente porque el capital tiende a asignar a los trabajadores individuales a actividades distintas.” (Shaikh, 1984: 8, nota al pie 3, resaltado del original).

“En este punto, debemos hacer una distinción entre las *actividades* productivas y los *sectores* productivos. Las actividades productivas, tal como las definimos antes, involucran la creación o transformación de un objeto de consumo. Por otra parte, los sectores productivos están compuestos por unidades de capital cuya actividad *primaria* es la producción de un valor de uso. Como tal, estos capitales emplean a algunos trabajadores cuyas actividades son, de hecho, parte del proceso de circulación. Una corporación manufacturera, por ejemplo, tendrá en su nómina a vendedores, contadores, abogados, etcétera.

Al calcular el capital variable, es por lo tanto necesario limitarnos a esa parte de la cuenta de salarios del sector productivo que representa los salarios de los trabajadores productivos.

(...)

Propiamente hablando, debiéramos hacer un ajuste similar para el sector comercial, en cuanto que algunas actividades dentro de este sector envuelven transformaciones adicionales de los valores de uso. Sin embargo, estas actividades son probablemente muy pequeñas en relación a la actividad primaria de comprar y vender. Además, no existen datos adecuados sobre estos. Por lo tanto, suponemos que todos los salarios del sector comercial corresponden a actividades improductivas.” (Shaikh, 1984: 34-35, resaltado del original).

¹⁷⁷ Este ejercicio es replicado por Zerda y Sarmiento (1989) para el caso colombiano.

En definitiva, desde nuestro punto de vista la posibilidad de captación de la distinción entre trabajo productivo e improductivo está más cerca de la imposibilidad que de la dificultad, cuestión que se torna aún más grave si consideramos las obvias dificultades de captación estadística que entraña la cuestión. Son tantos los supuestos que habría que tener en cuenta (más aún en los países donde las disponibilidades de información estadística son más bien escasas y la división del trabajo al interior de las empresas no tiene el grado que suponen Shaikh y Tonak como para que se la distinción cobre cuerpo en distintas personas), que se generan profundas dudas respecto de lo certero del resultado. Esto no implica, claro está, que no se puedan realizar aproximaciones respecto a los cambios en la proporción de trabajo productivo e improductivo a partir de la observación de los movimientos de determinados indicadores, pero consideramos que la puesta en práctica de la distinción en cuestión resulta, como reza otro adagio popular, “peor remedio que la enfermedad”. Esta conclusión a la que arribamos tendrá su consecuencia en la faceta de la distribución funcional del ingreso.

9.3. *Distintos contenidos de la distribución funcional del ingreso*¹⁷⁸

El impacto que sobre la Contabilidad Social en su faceta del Ingreso tiene la discusión realizada en torno a los fundamentos de la ciencia económica según las distintas escuelas de pensamiento, sintetizada a estos fines en el Capítulo 8, debe ser considerado, tal como lo hicimos en dicho capítulo, en dos niveles diferentes: primero en términos generales, y luego a partir de tener en cuenta las dos problemáticas particulares de la renta de la tierra y la distinción entre trabajo productivo e improductivo.

En términos generales, creemos que en el caso de la Distribución Funcional no es posible afirmar estrictamente que la Contabilidad Social encuentre su fundamento en la Escuela Marginalista. Puede plantearse que existen algunos indicios. Por un lado, recordemos la utilización del “flujo circular de la renta”, que se corresponde con la visión marginalista, según la cual –en este caso– las familias son propietarias de algún factor productivo, que ofrecen a la producción y por lo cual recibirán una retribución. Por el otro, en algunas oportunidades la faceta del ingreso se denomina “Cuenta Generación del ingreso”, haciendo clara alusión a que cada componente de la misma se “genera” su propio ingreso. Ahora bien, en lo que refiere al cómputo, el mismo no se realiza, en términos generales, a partir de la sumatoria de los ingresos de los factores de la producción, sino descontándole a la nueva riqueza total obtenida por el método del Valor Agregado la Masa salarial doble bruta (o Retribución bruta al trabajo asalariado), quedando determinado por residuo el Superávit de explotación (SBE). Por ello, en este caso la cuestión reside en la interpretación conceptual que se le dé al Ingreso en general, así como también a sus componentes

En este contexto, desde el punto de vista de la teoría económica, con su base en la Economía Marginalista, el Ingreso será interpretado como la suma de los valores creados por cada uno de los factores productivos, todos ellos igualmente capacitados para producir nueva riqueza, habida cuenta de la función material concreta que cumplen en el proceso de producción de valores de uso. Sobre la

¹⁷⁸ El contenido del presente apartado constituye un desarrollo de las ideas expresadas en Graña y Kennedy (2007).

misma base, cabría afirmar que la retribución percibida se asocia con el aporte de cada uno de los factores a la producción, según su productividad marginal, más allá de que sea esto lo que efectivamente esté ocurriendo en la práctica.

En contraposición, desde el punto de vista del contenido desarrollado en el presente trabajo, debemos considerar al proceso productivo en su doble carácter específico de proceso de trabajo y proceso de valorización (reflejo de considerar a la mercancía en su doble carácter específico de valor de uso y valor -que encierra plusvalor-). Así, el valor en su forma abstracta de dinero se desembolsa en la circulación para adquirir mercancías que, tomando la forma material de medios de producción y fuerza de trabajo, se agrupan en relación a su papel en el proceso de valorización en las categorías de capital constante y capital variable, donde el valor del primero reaparece en el valor del producto resultante del proceso, mientras que el segundo crea *nuevo* valor, parte del cual reproduce su propio valor (el valor de la fuerza de trabajo), constituyendo el remanente el plusvalor. Así las cosas, la faceta en cuestión constituye una masa de valor producida por la fuerza de trabajo, que toma la forma de capital variable, en la magnitud de la masa salarial, y de plusvalor. De igual modo que lo señalamos en el caso anterior, si el fenómeno se presentara en lo concreto en “toda su pureza”, el salario la representación dineraria del valor de la fuerza de trabajo, equivalencia que no necesariamente sucede. De esta forma, correspondería utilizar las denominaciones de “Capital Variable” y “Plusvalor” las cuáles, siempre en el terreno del considerar la Distribución Funcional en términos generales, coinciden cuantitativamente con la Masa salarial y el SBE. En este sentido, Shaikh afirma que *“se observará que el “valor agregado” de las cuentas marxistas es el capital variable más la plusvalía, mientras que el “valor agregado” (Producto Nacional Neto) en la teoría ortodoxa es la suma de salarios y ganancias. (...) En el presente nivel de abstracción, el valor agregado iguala al producto nacional neto, y la tasa de plusvalía iguala a la razón ganancia-salario del sector productivo”* (Shaikh, 1984: 18).

En este marco, antes de pasar a considerar el tratamiento de las dos problemáticas específicas mencionadas, resulta de interés señalar que, en rigor, el SBE contiene dos componentes fundamentales, toda vez que bajo tal denominación se haya incluido un tipo de ingreso que es retribución propiamente al capital o la propiedad de los medios de producción (según la perspectiva que se sostenga), y otro que es una “mezcla” con un ingreso asociado al despliegue de fuerza de trabajo. Se trata, en lo fundamental, de dos casos paradigmáticos: empresas no constituidas en sociedad en donde el propietario cumple un rol en el proceso productivo, y cuentapropistas o trabajadores autónomos¹⁷⁹. Es por ello que el denominado saldo de la cuenta, esto es, el SBE, se

¹⁷⁹ El manual de Naciones Unidas expresa en estas palabras la problemática, en lenguaje propio de la teoría económica y, por tanto, la Economía Marginalista: *“El propietario de una empresa no constituida en sociedad perteneciente a un hogar ha de representar normalmente un doble papel: en primer lugar, como empresario responsable de la creación y gestión de la empresa; y en segundo lugar, como trabajador que aporta mano de obra del mismo tipo que puede ser aportada por empleados remunerados. La creación de una empresa no constituida en sociedad exige iniciativa, espíritu empresarial y equipo de capital. Los propietarios, en su condición de empresarios, tienen que obtener la financiación necesaria asumiendo su propio riesgo y con su propia garantía personal; tienen que encontrar las instalaciones adecuadas y adquirir, o alquilar, el equipo de capital o los materiales que sean necesarios, y además pueden tener que contratar y supervisar a los trabajadores remunerados. En algunos casos, el principal papel de un propietario consiste en actuar de esta manera; es decir, como empresario, como innovador y asumiendo riesgos, y en estas circunstancias el excedente derivado de la producción que eventualmente pueda obtener constituye, ante todo, el rendimiento de la actividad empresarial. En otros casos, la función principal del propietario es aportar mano de obra, a menudo muy especializada, y en este caso la mayor parte del excedente puede constituir, en realidad, una remuneración por el trabajo realizado. Por tanto, el excedente derivado de las actividades productivas de una empresa no constituida en sociedad perteneciente a un hogar representa, generalmente, una combinación de dos clases muy diferentes de ingreso,*

distingue entre ingreso mixto y excedente de explotación. En este sentido, desde el punto de vista de la mirada alternativa sobre la Contabilidad Social, sería apropiado procurar captar la magnitud de tales ingresos que sea el reflejo más próximo posible al valor generado por el trabajo de los patrones y cuentapropistas, para considerarlos separadamente de la Plusvalía. Al respecto, la información de las típicas Encuestas de Hogares parece ser lo más apropiado a tales fines.

Consideremos, ahora sí, las problemáticas concretas trabajadas en el Capítulo 8. En cuanto a la renta de la tierra, incluso en contraposición a lo que se deduciría de la Economía Marginalista, la misma no aparece en la Contabilidad Social dentro de la cuenta “distribución primaria” o “generación” del ingreso, sino en una cuenta posterior, “asignación del ingreso primario”, donde es considerada bajo el rótulo de “rentas de la propiedad a cobrar por la posesión de activos financieros o activos tangibles no producidos” (Naciones Unidas, 1993: 303-304). La justificación que se da a tal decisión reside en que tal ingreso se obtiene en carácter de “perceptor” y no de “productor”; específicamente, “[l]a cuenta de asignación del ingreso primario se centra en las unidades o sectores institucionales residentes en su condición de perceptores de ingresos primarios, en vez de su condición de productores cuyas actividades generan ingresos primarios.” (Naciones Unidas, 1993: 303). En rigor, la cuestión tiene su origen en aquello que ya observamos en nuestra investigación (Capítulo 1 y en el primer apartado del presente capítulo) según lo cual no se define como actividad productiva en sentido económico aquello que es un proceso puramente natural. Tomando uno de los ejemplos que al respecto se utilizan, se sostiene que “[l]a lluvia puede ser vital para la producción agraria de un país, pero no es un proceso de producción cuyo producto pueda incluirse en el PIB” (Naciones Unidas, 1993: 49). Ciertamente, la lluvia no es un proceso productivo que deba ser contabilizado; pero quien tiene la propiedad privada de una parcela del planeta en la cual la lluvia actúa diferencialmente a favor de la producción que allí se desarrolla, recibirá la correspondiente renta de la tierra, no por el abstracto proceso de trabajo sino por la forma socialmente específica de la propiedad privada de tal parcela del planeta.

“Ciertos procesos naturales pueden o no considerarse producción según las circunstancias en las que ocurren. Es condición necesaria para que una actividad económica se considere como productiva que se realice por iniciativa, control y responsabilidad de alguna unidad institucional que ejerza derechos de propiedad sobre lo producido. Por ejemplo, el crecimiento natural de las existencias de especies pesqueras en los mares abiertos no se considera producción: el proceso no es administrado por una unidad institucional y las especies pesqueras no pertenecen a ninguna unidad institucional. En cambio, el crecimiento de los peces en las granjas piscícolas se trata como un proceso productivo, de la misma manera que la cría de ganado es un proceso de producción. Análogamente, el crecimiento natural de bosques silvestres y no cultivados o de frutas silvestres o bayas no se considera producción, mientras que el cultivo de árboles frutales o de árboles para la obtención de madera u otros usos tiene el mismo tratamiento que el crecimiento de las cosechas anuales. Sin embargo, se considera producción la tala deliberada de árboles en los bosques silvestres y la recogida de frutas o bayas silvestres e incluso de leña. Análogamente, la lluvia y los caudales de agua de las cuencas naturales no se consideran procesos de producción, mientras que sí se considera producción el almacenamiento de agua en depósitos o embalses y su transporte, por tubería u otros medios, de una localización a otra.

motivo por el que se denomina "ingreso mixto", en lugar de "excedente de explotación" (excepto para el excedente derivado de la producción por cuenta propia de servicios de vivienda). La diferencia entre el rendimiento de la actividad empresarial y la remuneración por el trabajo realizado puede variar enormemente según los diferentes tipos de empresas no constituidas en sociedades propiedad de los hogares y puede resultar muy difícil en muchos casos establecer una separación clara entre ambos, incluso en el plano puramente conceptual” (Naciones Unidas, 1993: 204-205).

Estos ejemplos muestran que muchas actividades o procesos que pueden generar beneficios a las unidades institucionales, tanto productoras como consumidoras, no son procesos productivos en sentido económico. La lluvia puede ser vital para la producción agraria de un país, pero no es un proceso de producción cuyo producto pueda incluirse en el PIB. (Naciones Unidas, 1993: 49)

Como tal, y a pesar de que en este caso concreto no siga los lineamientos que se derivan de la Economía Marginalista, también se trata de un nuevo ejemplo en el cual la Contabilidad Social se encuentra presa de sus argumentos, al no tener cuenta la forma social concreta bajo la cual se desarrolla el genérico proceso de trabajo humano. En este sentido, cabría distinguir a la Renta de la Tierra como un componente de la Plusvalía total, quedando determinado el remanente entre ambos agregados como Ganancia capitalista. Esta cuestión cobra especial relevancia en un país como la Argentina: dada la determinación mundial del valor de las mercancías, y las condiciones naturales diferenciales favorables en relación al resto del mundo, esto implica que desde el resto del mundo fluye una masa de renta (un “falso valor social”, esto es, plusvalor producido en otros países) que ha de jugar, claro está, un papel fundamental en lo que hace al proceso de acumulación de capital en nuestro país. No en vano ha existido y existe un amplio debate en la literatura al respecto¹⁸⁰.

Consideremos, finalmente, lo referente a la distinción entre trabajo productivo e improductivo. Por lo desarrollado previamente, sabemos que esta problemática no afecta el total del valor creado y que, dentro del mismo, una parte de la plusvalía producida por el trabajo productivo se redistribuye para solventar los salarios y la ganancia del trabajo improductivo. La parte de la plusvalía que toma la forma de ganancia asociada al trabajo improductivo, ésta constituye una redistribución al interior de la propia plusvalía, de modo que en términos agregados no genera la necesidad de ningún ajuste. En lo que respecta a la masa salarial asociada al trabajo improductivo, esta sí implica una detracción del total de la plusvalía. Ahora bien, dada la forma en la cual se realiza el cómputo en la Contabilidad Social, la Masa salarial doble bruta ya tiene incorporada tal redistribución de plusvalor, la cual es, en función de lo planteado en el apartado anterior, imposible de distinguir. En resumidas cuentas, reemplazamos aquella denominación propuesta de Plusvalía por la considerada por Iñigo Carrera (2007b) “Plusvalía neta de gastos de circulación”. Debe quedar claro que no se trata efectivamente de restar parte de la plusvalía para atribuirla a salarios; por el contrario, a los resultados que arroja el cómputo los conceptualizamos de manera diferente, considerando conceptualmente la distinción entre trabajo productivo e improductivo y, a la vez, la imposibilidad de llevar tal distinción a la práctica.

φ

¹⁸⁰ En Iñigo Carrera (2007b) puede encontrarse una síntesis de las distintas posturas del debate. Adicionalmente, se encuentra allí, por un lado, una estimación de la renta de la tierra (al igual que en Rodríguez y Arceo, 2006) y, por el otro, un análisis conceptual y empírico en torno a los cursos de apropiación de la renta: por su propia especificidad, parte de la misma no es directamente percibida por los terratenientes, sino que fluye a través de distintos mecanismos hacia el capital industrial en general, incrementando en cierta medida su tasa de ganancia. Consecuentemente, parte de la renta no sería identificable directamente en manos de los terratenientes, sino que aparecería bajo la forma de ganancia industrial.

Sobre la base de los avances logrados en la Sección II, en el presente capítulo hemos procurado establecer los vínculos de carácter general (y, por tanto, marco general a tener en cuenta para continuar desarrollando la labor en el futuro) existentes ente la concepción de nueva riqueza de Contabilidad Social en sus distintas facetas y las distintas escuelas de pensamiento económico, en lo que respecta a la composición de aquella.

En el caso de la faceta de la Demanda Final nos focalizamos en dos aspectos. Por un lado, consideramos que la cuantificación de la *nueva riqueza social* debe tener en cuenta exclusivamente los valores de uso producidos bajo la relación social que rige la organización del proceso de producción en la actualidad; esto es, los bienes con precio o, en una palabra las mercancías. De esta forma, se propone la delimitación a tales bienes de la “frontera de la producción”, lo que implica la innecesidad del establecimiento de los “límites a la valuación”. Esto no implica que no tenga sentido la cuantificación de los procesos productivos que no se realizan bajo tal relación social, pero sí la necesidad de considerarlos separadamente. Por el otro, se encuentra que, por la misma especificidad de la relación social, los valores de uso que no ingresaron a la órbita del consumo (sea este individual o productivo), no deben considerarse como parte de la nueva riqueza, toda vez que aún no fueron confirmados en cuanto parte del trabajo total de la sociedad.

En lo que respecta a la faceta del Valor Agregado por rama de actividad, hemos puesto de manifiesto, por un lado, que la problemática del trabajo improductivo no afecta al valor total creado y, por el otro, que la distinción en cuestión no es realizable en la práctica. Así, la cuestión no tiene en sí un efecto en esta faceta, aunque no ocurrirá lo mismo en lo que respecta a la faceta de la Distribución Funcional.

Finalmente, en cuanto a esta última, hemos realizado observaciones en dos instancias. En términos generales, el vínculo entre las teorías de la riqueza social y las Cuentas Nacionales reside en la interpretación conceptual que se le dé a la misma y, por tanto, a sus componentes. En este sentido, desde el punto de vista de la mirada alternativa aquí planteada, en tanto se considera al proceso productivo en su doble carácter específico de proceso de trabajo y proceso de valorización, se propone para los componentes de la faceta del Ingreso las denominaciones de “Capital Variable” y “Plusvalor”.

En términos específicos, corresponde dar cuenta de la incidencia de las problemáticas de la renta de la tierra y de la distinción entre trabajo productivo e improductivo. En cuanto a la primera, pusimos de manifiesto que la Contabilidad Social, habida cuenta de que la definición de actividad productiva en sentido económico excluye a los procesos naturales, se encuentra imposibilitada de tener en cuenta la forma especificidad que resulta, en capitalismo, de la propiedad privada de las condiciones naturales. En este sentido, sugerimos la necesidad de considerar a la renta de la tierra como componente de la “distribución primaria del ingreso”, así como también su cómputo explícito, sobre todo teniendo en cuenta el rol importante que la misma juega en un país con las condiciones naturales favorables para la producción primaria como Argentina.

En cuanto a la segunda problemática, teniendo en cuenta la imposibilidad de la distinción en cuestión, planteamos que la masa salarial que se computa en la práctica ya tiene incorporada la plusvalía con la cual se sustenta el salario de los trabajadores improductivos, de modo que el

remanente entre la masa salarial así considerada y el valor total generado queda determinado como “Plusvalía neta de gastos de circulación”.

10. LA EVOLUCIÓN DEL CARÁCTER SOCIAL DE LA NUEVA RIQUEZA: EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA MONEDA DE REPRESENTAR VALOR PARA LA UNIDAD DE LA PRODUCCIÓN SOCIAL¹⁸¹

10.1. *Planteo del problema*

A riesgo de ser repetitivos, creemos conveniente hacer un breve repaso del camino que nos trajo hasta el presente capítulo, de modo de poner lo más claro de manifiesto el problema al que aquí intentaremos comenzar a dar una respuesta, la cual será complementada, como ya hemos anunciado, en el siguiente capítulo.

Para la Contabilidad Social, y la “teoría económica” en general, sobre la base de la Escuela Marginalista, la nueva riqueza producida por una sociedad en un determinado período es una masa, un cúmulo, de valores de uso. La necesidad de dar cuenta del total de la misma se enfrenta con la dificultad de sumar valores de uso materialmente diferentes, de modo que acude a algún elemento que permita la homogeneización y, por tanto, la agregación. Tal rol lo juega el precio de los bienes, elemento material (natural) de los valores de uso que, en lugar de diferenciarlos, los iguala. De esta forma, la nueva riqueza producida en el período en cuestión es, en rigor, una masa de valor, toda vez que resulta de la multiplicación entre precios y cantidades. Ahora bien, cuando se quiere dar cuenta de la evolución de la nueva riqueza así considerada, surge un nuevo inconveniente: la variación del agregado puede resultar de una modificación de los valores de uso producidos, del precio, o de una mezcla entre ambos. Es por ello que, para ajustar la medición de la evolución de la nueva riqueza con el contenido que a la misma se le asigna, se recurre a la medición a precios constantes: al homogeneizar los valores de uso producidos en cada período con los precios de un año base, la variación del agregado estará dando cuenta exclusivamente de la variación de las cantidades producidas. En este cómputo, la estructura de precios del año base jugará el rol de estructura de ponderaciones: la variación de las cantidades producidas de cada valor de uso tendrá una incidencia diferente en la medida de la riqueza según el peso que se le haya otorgado en el año base en función de su precio relativo.

En relación a lo anterior, la conclusión fundamental de nuestro desarrollo es que la nueva riqueza no es simplemente (o únicamente) una masa de valores de uso, sino que tiene la forma específica de ser una masa de valor, como reflejo del doble carácter que los productos del trabajo tienen en la sociedad capitalista: como consecuencia de la forma específica de trabajo privado que adopta la división social del trabajo, el carácter de valor de uso de aquellos, genérico a la historia de la humanidad, tiene la forma específica de ser valor, esto es, de ser expresión del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción, expresión que tiene como forma necesaria desarrollada el precio. Dicho sintéticamente, distinguimos entre *nueva riqueza material* y *nueva riqueza social*, las dos facetas de la nueva riqueza producida en un determinado período como reflejo del doble carácter de valor de uso y de valor.

Ahora bien, nótese que, abstrayéndonos de las observaciones realizadas en el primer apartado del Capítulo 9, sea que consideremos a la nueva riqueza producida anualmente como una masa de valores de uso o una masa de valor, lo cierto es que, en tanto para el primer caso se utiliza al precio de

¹⁸¹ El contenido del presente apartado constituye un desarrollo de las ideas expresas en Kennedy (2008).

los bienes como el elemento externo homogeneizador, el resultado al que se arriba es el mismo. En otros términos, aún considerada como una masa de valores de uso, la medida agregada de la misma es una masa de valor. La diferencia de contenido entre una y otra posición se pone de manifiesto al considerar no la nueva riqueza producida en un año, sino la evolución de la misma. Como acabamos de afirmar, la Contabilidad Social recurre a la medición a precios constantes, a partir de la cual da cuenta de la evolución de la nueva riqueza, lo que, desde nuestro punto de vista, se corresponde exclusivamente con la evolución de la *nueva riqueza material*. La pregunta fundamental que tenemos por delante es: ¿de qué forma podemos dar cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social*?

De la afirmación que sostiene el precio es el “ser social” de los bienes no debe derivarse, ni mucho menos, que la medición a precios corrientes es la respuesta a la pregunta en cuestión, toda vez que el dinero (se presente bajo la forma de mercancía dineraria o se encuentre representado por signos de valor) no constituye una medida invariable del valor. Consecuentemente, el centro de la cuestión pasa a ser la evolución de la capacidad del dinero de representar valor o, más concretamente, la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor. Más concretamente aún, en tanto se trata de la evolución de la *nueva riqueza social* producida por un país, la cuestión en última instancia reside en la evolución en la capacidad de representar valor de un determinado signo de valor nacional. Como se enuncia en el título del presente capítulo, focalizamos al mirada aquí en las determinaciones involucradas en la evolución de la capacidad de representar valor de los signos de valor en general, para luego avanzar sobre el carácter nacional de la nueva riqueza en el Capítulo 11.

Para cumplimentar el objetivo del presente capítulo haremos aquello que, porque el desarrollo en cuestión no lo “demandaba”, no hicimos en el Capítulo 5: recorrer el camino de expresión de valor de las mercancías, desde la forma simple hasta el reemplazo de la mercancía dineraria por signos de valor. Más específicamente, en tanto el problema central de nuestra investigación está constituido por la evolución de la nueva riqueza en tanto masa de valor, y siendo que el valor no se manifiesta directamente como tal, sino de forma relativa, debemos comenzar por la expresión más simple del valor, e ir avanzando sobre el desarrollo concreto de tal expresión, a los fines de ir descubriendo las determinaciones que se presentan en torno a la evolución de la masa de valor. Es importante destacar que presentaremos el desarrollo considerando al fenómeno en toda su *pureza* del fenómeno, tal como el “tránsito de lo abstracto a lo concreto” lo determina. Esto en lo que toca al desarrollo; cuando, ya en el Capítulo 12, avancemos con la aplicación práctica de lo desarrollado, al tomar la información de la realidad estaremos considerando las mercancías efectivamente vendidas como así también el precio concreto al cual lo hacen.

10.2. Determinaciones generales de la evolución de la capacidad del signo de valor de representar valor

10.2.a. Determinación originada en la expresión relativa del valor en el cuerpo de otra mercancía

La expresión más simple de valor es, claro está, la de una mercancía en el cuerpo de otra mercancía. En esta relación, la mercancía que expresa de modo relativo su valor cumple un papel activo, mientras que la segunda, la mercancía equivalencial, se limita a prestar el cuerpo para constituir la expresión de valor de la primera. Ahora bien, en tanto la mercancía equivalencial es, antes que nada, una mercancía, puede ella misma cambiar de valor y, por tanto, la magnitud de valor en condiciones de expresar. A nuestros fines, la consecuencia es clarísima: observando la expresión de

valor de la mercancía que nos convoca en dos momentos distintos del tiempo, no es posible afirmar, sobre dicha base, si aumentó, disminuyó o se mantuvo constante la magnitud de valor de la misma, en tanto la mercancía equivalencial puede estar modificando su capacidad de representar valor. Ya se vislumbra aquí, a pesar de constituir un agregado expresado en un signo de valor nacional, la inutilidad previamente señalada del producto a precios corrientes como expresión de la evolución del valor producido entre distintos períodos. Veamos con algunos ejemplos las variaciones posibles.

Consideremos inicialmente la relación 10 remeras = 2 celulares. En el Cuadro 10.1 mostramos la expresión de valor de 10 remeras en función de distintos cambios en la capacidad productiva del trabajo de cada mercancía entre dos momentos del tiempo¹⁸². Lo que allí puede verse es que dada la forma necesaria de expresión del valor, los cambios que efectivamente se producen en la magnitud de valor de la mercancía en cuestión pueden aparecer ocultos o tergiversados en la relación de valor. Dicho en otros términos, al observar simplemente un cambio en la expresión de valor, no es posible identificar si se debe (o no) a un cambio en la magnitud de valor de la mercancía en cuestión, habida cuenta de que la mercancía equivalencial puede estar modificando su capacidad para representar valor según evolucione la capacidad productiva del trabajo que la produce. Para evitar este problema, esta mercancía debiera mantener su valor constante en el tiempo, lo que obviamente no responde al concepto de mercancía.

Cuadro 10.1. Cambios en la expresión de valor según cambios en la productividad del trabajo en la mercancía relativa y en la mercancía equivalencial, manteniéndose constante el total de horas de trabajo social.

Relación inicial: 10 remeras = 2 celulares.

		Mercancía equivalencial		
		Var Productividad	constante	Duplica
Mercancía relativa	constante	10 r = 2 c	10 r = 4 c	10 r = 1 c
	duplica	10 r = 1 c	10 r = 2 c	10 r = 0.5 c
	Mitad	10 r = 4 c	10 r = 8 c	10 r = 2 c

De hecho, sólo cuando la productividad del trabajo de la mercancía que produce celulares se mantiene constante, la expresión de valor del segundo período en cada uno de los hipotéticos casos de cambio en la productividad del trabajo que produce remeras refleja exactamente lo que ocurrió con la evolución de la *nueva riqueza social*. Estos son los casos de la primera columna del cuadro en cuestión. Así, si entre el primer y segundo período la productividad del trabajo en la producción de remeras se mantiene constante, entonces las 10 remeras encierran en la misma magnitud de valor que en el momento original, lo que se expresa en la constancia de su expresión de valor en dos celulares. Si la productividad del trabajo en la producción de remeras se duplica, entonces en 10 de ellas se encierra la mitad de *nueva riqueza social* que en el momento original, lo que se expresa en el descenso de su

¹⁸² Es importante destacar que, a fines expositivos, consideraremos que todo el cambio en la capacidad productiva del trabajo se expresa directamente en un cambio inversamente proporcional en el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de la mercancía o mercancías en cuestión. Hacia el final del capítulo presentaremos un problema fundamental asociado a la consideración de tal relación, y, en el Capítulo 11, la correspondiente solución.

expresión de valor a un celular. Finalmente, si la productividad del trabajo en la producción de remeras se redujera a la mitad, entonces 10 de ellas encerrarían el doble de valor que en el momento original, duplicándose de dos a cuatro celulares su expresión de valor.

En contraposición, en las otras situaciones hipotéticas planteadas respecto de la evolución de la productividad de la mercancía equivalencial, la expresión de valor de las 10 remeras ya no nos informa sobre qué ocurre con la magnitud de valor encerrada en ella. Incluso más, nos encontramos con expresiones de valor idénticas a las observadas en la primera columna, pero que, claro está, expresan movimientos diferentes. Así, cuando la productividad del trabajo en la producción de remeras se mantiene entre los dos momentos del tiempo constante, sabemos que las 10 remeras encierran entre ellos idéntica magnitud de valor. Sin embargo, si simultáneamente se duplica (reduce a la mitad) la productividad del trabajo en la producción de celulares, de modo que cada celular encierra ahora la mitad (el doble) de valor que en el primer momento, la idéntica masa de valor encerrada en las 10 remeras se expresa, ahora, en el doble (la mitad) de celulares. Nótese que la misma expresión de valor, “10 remeras = 4 celulares” (“10 remeras = 1 celular”) se encuentra también cuando, manteniéndose constante la productividad del trabajo en la producción de celulares, se reduce a la mitad (se duplica) la productividad del trabajo en la producción de remeras; esto es, cuando se duplica (reduce a la mitad) la *nueva riqueza social* encerrada en 10 unidades de ella.

En resumidas cuentas, “[c]omo se ve, los cambios efectivos que pueden darse en la magnitud del valor, no se acusan de un modo inequívoco ni completo en su expresión relativa o en la magnitud del valor relativo. El valor relativo de una mercancía puede cambiar aun permaneciendo constante el valor de esta mercancía. Y viceversa, puede ocurrir que su valor relativo permanezca constante aunque cambie su valor. Finalmente, no es necesario que los cambios simultáneos experimentados por la magnitud de valor de las mercancías coincidan con los que afectan a la expresión relativa de mesa magnitud de valor.” (Marx, [1867]1995: 21).

Una manera alternativa de plantear idéntica cuestión es la siguiente: considerar no la cantidad de valor encerrada en 10 remeras y su expresión en una determinada cantidad de celulares, sino dar cuenta de cómo se expresa idéntica cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario (de valor) a partir de dichos cambios en la capacidad productiva del trabajo. Exploremos esta posibilidad, pero considerando no la expresión simple de valor de una mercancía particular en una mercancía equivalencial cualquiera, sino la expresión de valor del conjunto de las mercancías (en definitiva, nuestro objeto de estudio) en la mercancía dineraria, considerando que el oro ocupa tal lugar. A tales fines, construimos el Cuadro 10.2, donde consideramos cómo cambia la expresión de valor de la *misma* masa de trabajo social a partir de cambios en la productividad del trabajo en general y en la producción de oro, masa de trabajo social expresada en el momento inicial en la relación “10 unidades = 2 monedas deoros”.

Nuevamente, la expresión de valor de la *nueva riqueza social* en los dos momentos del tiempo expresa exactamente la evolución del valor cuando la capacidad productiva del trabajo en el oro se mantiene constante: en todos los casos de la columna correspondiente el producto total de la sociedad continúa expresándose en 2 unidades de oro, independientemente de la masa de valores de uso en cuestión, la cual es la misma en el caso de que la productividad del trabajo en general de la economía se mantuviera constante, de 20 unidades si la misma se duplica, y de 5 unidades si se reduce a la mitad.

Cuadro 10.2. Cambios en la expresión de valor según cambios en la productividad del trabajo general y del oro, manteniéndose constante el total de horas de trabajo social.

Relación inicial: 10 unidades = 2 monedas oros.

		Monedas de oro		
Var Productividad		Constante	duplica	Mitad
Total de mercancías (producto)	Constante	10 u = 2 o	10 u = 4 o	10 u = 1 o
	Duplica	20 u = 2 o	20 u = 4 o	20 u = 1 o
	Mitad	5 u = 2 o	5 u = 4 o	5 u = 1 o

Ya aquí se puede visualizar las diferentes perspectivas sobre la evolución de la nueva riqueza planteadas a lo largo del nuestro trabajo. Si la consideramos en su carácter *social*, la misma se mantiene en los tres casos inalterada. En contraposición, en su carácter *material* sólo cuando la productividad general de la economía se mantiene constante la nueva riqueza no varía, duplicándose o reduciéndose a la mitad si la dicha productividad general se comporta de una u otra forma. Obviamente, cuando la productividad general de la economía se duplica, cada unidad de producto reduce su valor a la mitad; es por ello que el doble de valores de uso encierran idéntica cantidad de valor. Exactamente lo opuesto ocurre si la productividad general de la economía se reduce a la mitad.

Ahora bien, en tanta mercancía, el oro está sujeto a variaciones en la capacidad productiva del trabajo que la produce. Esta situación la ejemplificamos en las dos columnas restantes del Cuadro 10.2. Cuando la productividad del trabajo aplicado a la producción de oro se duplica (reduce a la mitad), el doble (la mitad) de unidades de oro encerrarán la misma cantidad de trabajo social que originalmente dos oros, y por tanto en tales nuevas magnitudes servirán para expresar el mismo total de *nueva riqueza social* que, en nuestro caso, no se modificó en los dos momentos del tiempo.

En síntesis, si consideramos la evolución del carácter *material* de la nueva riqueza, todos los casos de la primera fila serán de constancia en la misma, los de la segunda fila, de duplicación y los de la tercera, finalmente, de reducción a la mitad. Por su parte, si observamos igual producto material pero a precios corrientes, es decir, a partir de su expresión dineraria, nos enfrentamos con que la misma puede mostrar movimientos que no son los que se corresponden con el de la *nueva riqueza social*; tal cosa ocurre cuando la productividad del trabajo en el oro se modifica, lo que a nuestros fines tiene como implicancia fundamental la modificación de la mercancía dineraria de su capacidad de representar valor.

En el Cuadro 10.3 procuramos sintetizar el conjunto de todos los movimientos contradictorios implicados en el cambio en la expresión de valor de las mercancías como consecuencia de cambios en la productividad general del trabajo y en la producción de oro. A tales fines, tomamos como punto de partida que en el momento inicial en aquellas 10 unidades que expresaban su valor en 2 monedas de oro se encierran 10 horas de trabajo social; así, cada unidad de producto encierra 1 hora de trabajo social y cada moneda de oro 5 de dichas horas, de modo que cada unidad de producto equivale a 0,2 monedas de oro. Estas relaciones son las que se mantiene en el caso de que tanto la productividad del trabajo en la producción en general y en la de oro se mantienen constantes.

Cuadro 10.3. Cambios en la expresión de valor de una mercancía en el oro, del producto total y su valor individual, del oro total y su valor individual, según cambios en la productividad del trabajo general y del oro, manteniéndose constante el total de horas de trabajo social. Producto a precios constantes.

Relación inicial: 10 horas de trabajo social = 10 unidades = 2 monedas de oro, o sea 1 hora de trabajo social = 1 unidad = 0,2 monedas de oro.

	Monedas de oro				Producto		Precios
	Var Prod	Constante	duplica	Mitad	Total	Valor individual	Const
Total de mercancías (producto)	Constante	0,2 o	0,4 o	0,1 o	10 u	1 hs	2 o
	Duplica	0,1 o	0,2 o	0,05 o	20 u	0,5 hs	4 o
	Mitad	0,4 o	0,8 o	0,2 o	5 u	2 hs	1 o
Monedas de Oro	Total	2 o	4 o	1 o			
	Valor individual	5 hs	2,5 hs	10 hs			

Consideremos, por ejemplo, qué ocurre si se duplica la productividad del trabajo general de la economía, pero se mantiene constante la del oro. En el Cuadro 10.2 habíamos presentado que la expresión de valor inicial “10 unidades = 2 monedas de oro” se transformaba en “20 unidades = 2 monedas de oro”. Si nos introducimos en este cambio, en el Cuadro 10.3 vemos que esta duplicación de la productividad del trabajo en general se traduce en que la sociedad produce ahora 20 unidades de producto, cada una de las cuales encierra ahora media hora de trabajo social. Ahora bien, al no haber cambiado la capacidad productiva del trabajo en el oro, cada unidad de éste sigue encerrando 5 horas de trabajo social y continúan requiriéndose, por tanto, dos unidades del mismo para la expresión de valor del total de las mercancías. Como consecuencia, cada unidad de producto vale ahora 0,1 monedas de oro. Al no haber modificado su capacidad de representar valor por no haberse alterado su productividad, la expresión de valor de cada unidad de producto refleja la caída de su valor individual, de modo que multiplicando el valor reducido a la mitad por la duplicación de las cantidades (ambas caras del incremento de la productividad general de la economía), se obtienen las mismas dos unidades de oro necesarias para la expresión de valor del conjunto de las mercancías.

Tomemos, en cambio, el caso en que la productividad no se duplica sólo en la producción en general, sino también en la de oro. En el Cuadro 10.2 habíamos presentado que la expresión de valor inicial “10 unidades = 2 monedas de oro” se transformaba en “20 unidades = 4 monedas de oro”. Si volvemos la mirada al Cuadro 10.3, nos encontramos con que no sólo cada unidad de producto encierra media hora de trabajo social, sino también que cada unidad de oro expresa ahora 2,5 horas de trabajo social (en lugar de las 5 horas originales). Dado que ambas productividades se modificaron en igual dirección y proporción, la expresión de valor de una unidad de producto en relación al momento inicial no se modificó: continúa siendo de 0,2 monedas de oro. Al multiplicar este precio individual por el total de mercancías (20), se obtienen las 4 monedas de oro que hacen falta para la expresión de valor del conjunto de las mercancías. En este caso, la expresión de valor individual de cada mercancía no se vio alterada porque el oro perdió capacidad de expresar valor en la misma proporción en la que descendió el valor individual de las mercancías.

Con la misma lógica pueden analizarse todas las situaciones posibles restantes. La idea es siempre la misma: dada la expresión relativa del valor de las mercancías en una mercancía que como tal puede modificar su capacidad de representar valor (en función de cómo evolucione la capacidad productiva del trabajo que la produce), al observar la expresión de valor del producto en dos momentos del tiempo no podemos identificar qué ocurrió con su magnitud de valor ni, por tanto, con la riqueza social. Para tal fin, necesitaríamos una mercancía dineraria que mantenga su valor constante en el tiempo, lo cual sería una contradicción con el contenido de la mercancía en general. En efecto, esta es justamente la raíz del problema.

En cambio, en lo que respecta al carácter material de la nueva riqueza, tal problema no la afecta, pues la medición se realiza a precios constantes. Esto es lo que expresamos en la última columna del Cuadro 10.3. Sabiendo que cada unidad valía en el momento inicial 0,2 monedas de oro y el producto total era de 2 monedas de oro, si la productividad en el segundo año se mantiene constante, se producirán idénticas 10 unidades que, valuadas al mismo precio, mostrarán un producto a precios constantes de 2 monedas de oro y, por tanto una nueva riqueza inalterada. Si, en cambio, la productividad se duplica y se obtienen 20 unidades, la valuación de estas al precio del año base dará un producto de 4 monedas de oro, mostrando, en relación al del momento inicial, una duplicación del producto (que no es otra que la que existe entre 10 y 20 unidades). Finalmente, si la productividad desciende a la mitad, la valuación de las 5 unidades de producto al precio del año base arrojará un producto a precios constantes de 1 moneda oro, esto es, una caída del 50% de las cantidades producidas.

10.2.b. Determinación originada en el reemplazo del dinero por signos de valor

En el Apartado 4 del Capítulo 7 dedicamos especial interés al reemplazo de la mercancía dineraria por signos de valor. Al respecto, es importante destacar que para dar cuenta de la determinación que dicho reemplazo sobre la expresión de la nueva riqueza producida, interesa la relación entre los signos de valor y la cantidad de mercancía dineraria que reemplaza, es decir, que circularía en su ausencia, más allá de si dicho reemplazo está o no respaldado efectivamente por mercancía dineraria “contante y sonante”. A la vez, recordemos que, tal como allí mismo expusimos, existe una contradicción entre el carácter universal de la relación social de producción que estamos observando y el carácter nacional de los signos de valor, en tanto requieren para su funcionamiento el curso forzoso que le imprime el Estado; en este sentido, planteamos aquí la situación para la unidad de la producción social, “como si” el signo de valor no tuviera un carácter nacional, para avanzar sobre ello en el siguiente Capítulo 11.

La cantidad de dinero que absorbe la órbita circulatoria depende de cuatro factores, el valor de las mercancías, la cantidad de mercancías, la rotación del dinero, y el valor del oro. En este marco, siempre que la emisión de billetes reemplace a la cantidad de oro que sin ellos circularía, este reemplazo no agregaría ninguna determinación a nuestro problema. La cuestión reside, claro está, en dar cuenta del efecto que tiene el hecho de que tales magnitudes no coincidan. A tales fines elaboramos los Cuadros 10.4 y 10.5, en los cuales continuamos trabajando con el ejemplo previo, considerando en este caso que la productividad del trabajo en la producción de la mercancía dineraria no presenta alteraciones, a la vez que, para simplificar, consideramos una velocidad de rotación del dinero constante e igual a la unidad.

Cuadro 10.4. Cambios en la expresión de valor según cambios en la productividad del trabajo general y en la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria, manteniéndose constante el total de horas de trabajo social.

Relación inicial 10 unidades = 2 monedas oros = \$ 2.

		Signos de valor (\$) en relación a las monedas de oro que reemplazan		
		Igual	Doble	Mitad
Var Productividad (total mercancías)	Constante	10 u = \$ 2	10 u = \$ 4	10 u = \$ 1
	Duplica	20 u = \$ 2	20 u = \$ 4	20 u = \$ 1
	Mitad	5 u = \$ 2	5 u = \$ 4	5 u = \$ 1

La relación inicial supuesta en el Cuadro 10.4 es que 2 monedas de oro son reemplazados por \$2. Dado que aquí estamos considerando el caso en el cual no se modifica la capacidad productiva del trabajo en la producción de oro, en todos los casos el total de mercancías producidas, independientemente de los cambios en la productividad general del trabajo, se expresaría en 2 oros (tal como ocurría en la primera columna del Cuadro 10.2). De esta forma, si entre los dos momentos del tiempo la relación entre el oro y los signos de valor que lo reemplazan se mantiene inalterada, la relación “2 monedas de oro = \$2” se mantendrá igualmente inalterada, de modo que la expresión de valor de la masa de mercancías, independientemente de la evolución de la productividad del trabajo en general, se dará en \$2. Tal situación es la que se refleja en la primera columna del cuadro. Si, en cambio, se duplica (reduce a la mitad) la cantidad de signos de valor en relación al oro, la expresión de valor del conjunto de las mercancías se dará, más allá de los cambios en la productividad, en el doble (mitad) de signos de valor, esto es, en \$4 (\$1).

Cuadro 10.5. Cambios en la expresión de valor de una mercancía en signos de valor, del producto total y su valor individual, del total de signos de valor y el valor representado individual, según cambios en la productividad del trabajo general y de la relación entre el oro y los signos de valor que lo reemplazan, manteniéndose constante el total de horas de trabajo social y la productividad del trabajo del oro. Producto a precios constantes.

Relación inicial: 10 horas de trabajo social = 10 unidades = 2 monedas de oro = \$2, o sea 1 hora de trabajo social = 1 unidad = 0,2 monedas de oro = \$0,2.

		Signos de valor (\$) en relación al oro que reemplazan			Producto		Precios
		Igual	Doble	Mitad	Total	Valor individual	Const
Var Productividad (total mercancías)	Constante	\$ 0,2	\$ 0,4	\$ 0,1	10 u	1 hs	\$ 2
	Duplica	\$ 0,1	\$ 0,2	\$ 0,05	20 u	0,5 hs	\$ 4
	Mitad	\$ 0,4	\$ 0,8	\$ 0,2	5 u	2 hs	\$ 1
Signos de valor	Total	\$ 2	\$ 4	\$ 1			
	Valor individual representado	5 hs	2,5 hs	10 hs			

Ya en el Cuadro 10.5, siempre que la relación entre los signos de valor y la cantidad de oro que reemplazan se mantenga constante, la expresión de valor de las mercancías en los signos de valor en función de los cambios en la productividad general del trabajo será idéntica a la que ocurría en el caso anterior cuando la productividad del trabajo en el oro se mantenía constante. Así, si la productividad en general se mantiene constante la misma masa de trabajo social dará por resultado idénticas 10 unidades, cada una de las cuales encerrará una hora de trabajo social, expresando su valor en \$0,2, dado que cada signo de valor representa en ambos momentos del tiempo 5 horas de trabajo social. La multiplicación entre el precio individual y la cantidad total da por resultado \$2, que es la masa de signos de valor que en ambos momentos del tiempo se necesita para la expresión de valor de las mercancías. Si la productividad general del trabajo se duplica (reduce a la mitad) cada mercancía encerrará la mitad (el doble) de valor, que tendrá su reflejo inmediato en el precio de las mismas, dado que (sin olvidar que estamos considerando invariable la productividad del trabajo en la producción de oro) los signos de valor no pierden capacidad de representar valor, al mantenerse constante la relación entre la masa de los mismos lanzada a la circulación y la cantidad de oro que reemplazan.

Ahora bien, ¿qué ocurre cuando la relación entre la masa de signos de valor lanzada a la circulación y la masa de oro que reemplaza se duplica (se reduce a la mitad)? Si esto ocurre en simultáneo con una productividad general de la economía constante, el producto material total continuará siendo de 10 unidades, cada una de las cuales encerrará 1 hora de trabajo social. Sin embargo, ahora cada signo de valor no representa 5 horas de trabajo social, sino 2,5 (10) de dichas horas. En consecuencia, a pesar de no haber modificado su valor, cada unidad de producto expresará su valor en \$0,4 (\$0,1), dada la caída a la mitad (duplicación) de la capacidad de los signos de valor de representar valor. De esta forma, al considerar las 10 unidades inalteradas del producto total multiplicadas por su precio individual, se arriba a la necesidad de \$4 (\$1) de signos de valor para la expresión de valor de las mercancías.

Por su parte, si la productividad general del trabajo (no la del oro) se duplica, el producto material total de la economía será de 20 unidades, encerrando cada una de ellas un valor de 0,5 horas de trabajo social. Frente a tal movimiento, si la relación entre los signos de valor y el oro se duplica (reduce a la mitad) y, consecuentemente, el valor representado por cada signo de valor se reduce a la mitad (se duplica), esto es, pasa de 5 a 2,5 (10) horas de trabajo social, la expresión individual de valor de cada mercancía, en lugar de pasar de \$0,2 a \$0,1 (resultante de la duplicación de la productividad), se mantiene en \$0,2 (se reduce a \$0,05). Esto es así en tanto en el primer caso el signo de valor perdió capacidad de representar al oro y, como el valor de este permaneció inalterado, el signo de valor perdió capacidad de representar valor, mientras que en el segundo caso sucede exactamente lo contrario. Con idéntica lógica puede leerse la fila que representa la reducción a la mitad de la productividad general.

Expresando sintéticamente la idea que pretendimos transmitir a partir de los ejemplos considerados, podemos decir que al ser reemplazada la mercancía dineraria por signos de valor se nos presenta un segundo problema cuando queremos ver la evolución de la producción de riqueza social: la pérdida o ganancia de los signos de valor de su capacidad para representar a la mercancía dineraria, según se incremente o disminuya la relación entre la masa de signos de valor lanzada a la circulación y la masa de mercancía dineraria que circularía en su ausencia.

Para concluir, nótese que en la última columna volvimos a presentar el producto a precios constantes, expresado ahora no en oro sino en signos de valor. Dado que el precio se mantiene fijo en el primer momento del tiempo, esto es, en \$0,2, si la economía produce en el segundo momento 10 unidades, el producto a precios constantes continuará siendo de \$2, si produce 20 será de \$4 (mostrando la correspondiente duplicación de cantidades), y si produce, 5, será de \$1 (mostrando la correspondiente caída a la mitad de las cantidades).

10.2.c. La evolución de la capacidad de representar valor en conjunto

Sintetizando lo expresado en los dos apartados anteriores, el problema que tenemos enfrente es que al observar la expresión relativa de valor del conjunto de las mercancías en dos momentos del tiempo no podemos decir, tomándola en sí misma, cómo evolucionó la *nueva riqueza social*, debido a que el equivalente general puede estar modificando su capacidad de representar valor. Esta modificación puede provenir de dos fuentes de distinta naturaleza: por un lado, la modificación de la capacidad de representar valor propiamente dicha de la mercancía dineraria, producto de sus propios cambios de magnitud de valor; por el otro, las modificaciones de la capacidad del papel moneda de representar a la mercancía dineraria que reemplaza. Tales fuentes, en términos de contenido, son diferentes y, por tanto, “aditivas”. En otros términos, “no se pisan entre sí”, en el sentido de que ocurren por separado. Esto no anula la posibilidad, obviamente, de que se compensen entre sí. Para poner de manifiesto, siempre en términos simples, los distintos movimientos posibles, construimos los Cuadros 10.6, 10.7 y 10.8

Siguiendo con el mismo ejemplo utilizado en los casos anteriores, en el primero de ellos presentamos las distintas posibilidades de expresión de valor de un conjunto de mercancías resultantes de una duplicación de la capacidad productiva del trabajo general de la sociedad, según se modifique tanto la capacidad productiva del trabajo en el oro como la relación entre la masa de signos de valor lanzadas a la circulación en relación a la mercancía dineraria que circularía en su ausencia.

Cuadro 10.6. Cambios en la expresión de valor del conjunto de las mercancías en signos de valor según cambios en productividad del trabajo de la mercancía dineraria y en la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria. Caso de duplicación de la productividad general del trabajo y constancia en el total de horas de trabajo social.

Relación inicial: 10 unidades = \$ 2.

		Oro (variación de productividad)		
		Constante	Duplica	Mitad
Signos de valor en relación al oro que reemplazan	Igual	20 u = \$ 2	20 u = \$ 4	20 u = \$ 1
	Doble	20 u = \$ 4	20 u = \$ 8	20 u = \$ 2
	Mitad	20 u = \$ 1	20 u = \$ 2	20 u = \$ 0,5

En todas las celdas del Cuadro 10.6 se trata de la expresión de valor de 20 unidades de producto, en tanto estamos considerando el caso de la duplicación del trabajo general de la sociedad, las cuáles, claro está, encierran entre los dos momentos del tiempo la misma masa de valor. En este

contexto, la expresión de valor entre los dos períodos informa de dicha constancia en el carácter *social* de la nueva riqueza (en tanto *nueva riqueza material*, la misma se duplicó, al pasar de 10 a 20 unidades el producto total) en tres casos de los considerados allí considerados. Uno de ellos es el más evidente: cuando la productividad del trabajo en el oro se mantiene constante, y no hay cambios en la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria, el signo de valor no ve afectada su capacidad de representar valor, de modo que el total de la riqueza en términos de valor continúa expresándose, al igual que en el momento inicial, en \$2.

Los otros dos son aquellos en los que ambas fuentes de modificación de la capacidad de los signos de valor de representar valor se compensan entre sí. En uno de ellos, la capacidad productiva del trabajo en el oro se duplica, de modo que cada unidad de oro encierra la mitad de trabajo social que en el momento anterior lo que, tal como veíamos oportunamente, implicaría que las 20 unidades de producto debieran expresarse en 4 monedas de oro. Así las cosas, la cantidad de signos de valor en circulación debiera duplicarse, si se mantuviera la relación entre la masa de los mismos y la cantidad de oro que circularía en su ausencia. Sin embargo, si dicha relación se reduce a la mitad, en lugar del equivalente a 4 oros se requiere, para la expresión del valor del conjunto de las mercancías, la mitad de ellos, o sea, \$2. En el segundo de los casos en cuestión, la reducción a la mitad de la capacidad productiva del trabajo en la producción de oro implica el aumento de valor encerrado en cada unidad monetaria, de modo que se requeriría para la expresión general de valor 1 oro. Sin embargo, si este movimiento es compensado por la duplicación de la relación entre los signos de valor y la cantidad de mercancía dineraria, cada signo de valor pierde por esta razón capacidad de representar valor. El resultado de ambos movimientos es, también, que continúan necesitándose \$2 para la expresión del valor del conjunto de las mercancías.

En contraposición, todo el resto de los casos del Cuadro 10.6 implican un cambio en la expresión de valor que, como tal, no refleja lo que efectivamente ocurrió entre los dos momentos del tiempo con la *nueva riqueza social* (esto es, su constancia). Consideremos sólo uno de todos estos: el caso donde conjuntamente se duplica la productividad del trabajo en la producción de oro (a tono con la productividad general del trabajo) y se duplica la relación entre la masa de signos de valor y la cantidad de mercancía dineraria que circularía en su ausencia. El primer movimiento tendría como consecuencia la necesidad de 4 monedas de oro para realizar la expresión de valor del conjunto de las mercancías. Pero, a la vez, el segundo movimiento implica que cada signo de valor pasa a representar la mitad de mercancía dineraria que en el momento previo. Consecuentemente, para reemplazar dichas 4 monedas oros se requieren \$8.

En el Cuadro 10.7 mostramos cómo varía la expresión de valor de una mercancía individual. El análisis de los distintos casos es igual al desarrollado para el caso del expresión de valor del conjunto de las mercancías, con la diferencia de que mientras que allí no se modificaba el valor a expresar (era el mismo, encerrado en una primera instancia en 10 unidades y luego en 20), en términos individuales se redujo a la mitad. En este sentido, siendo que la expresión original de valor individual era de \$0,2, si el papel moneda conserva su capacidad de representar valor la expresión debiera pasar a \$0,1, que es lo que ocurre justamente en los casos en los cuales la capacidad productiva del trabajo en el oro y la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria se mantienen constantes, o varían en sentido opuesto pero igual proporción, tal que se compensan entre sí. En todos los demás casos, la expresión de valor de una mercancía en el segundo momento no expresa, en relación a la original, la

verdadera variación del valor, dada la modificación de la capacidad del papel moneda de representar valor. En el caso particular que oportunamente consideramos, esto es, de duplicación de la capacidad productiva del trabajo en el oro y de la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria, en lugar de reducirse a la mitad (por la duplicación de la productividad general del trabajo), la expresión individual de valor se duplica, siendo el precio de \$0,4.

Cuadro 10.7. Cambios en el precio de una mercancía según cambios en productividad del trabajo de la mercancía dineraria y en la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria. Caso de duplicación de la productividad general del trabajo y constancia en el total de horas de trabajo social.

Relación inicial: 10 unidades = \$ 2, o sea, 1 unidad = \$0,2

		Oro (variación de productividad)		
		Constante	Duplica	Mitad
Signos de valor en relación al oro que reemplazan	Igual	\$ 0,1	\$ 0,2	\$ 0,05
	Doble	\$ 0,2	\$ 0,4	\$ 0,1
	Mitad	\$ 0,05	\$ 0,1	\$ 0,025

Para finalizar, resulta de interés mostrar para las distintas combinaciones de los movimientos en cuestión cómo cambia la expresión de valor de cada signo de valor (esto es, la capacidad unitaria de representar valor). Esto es, en definitiva, lo que a nuestros fines interesa, en tanto es lo que distorsiona (y no el movimiento de precios *per se*, tal como se considera en la medición a precios constantes) la cuantificación de la evolución de la *nueva riqueza social*. Para tal fin, construimos el Cuadro 10.8, que no es más que una forma diferente de plantear lo mismo que se observó en los Cuadros 10.6 y 10.7. Tomando los casos trabajados en ellos, nótese que si la productividad del trabajo en el oro y la relación entre la masa de signos de valor y la cantidad de mercancía dineraria se mantienen constantes o ambas se mueven en igual proporción pero en sentido inverso, la cantidad de valor representado por cada signo de valor se mantiene inalterada en 5 horas de trabajo social, igual que en el momento inicial. Por su parte, cuando ambas variables se duplican, cada unidad de signo de valor reduce su capacidad de representar valor a 1,25 horas. Justamente por ello es que el precio de cada mercancía se duplica, cuando estrictamente en lo que atañe a su valor debiera reducirse a la mitad.

Cuadro 10.8. Horas de trabajo social representadas por una unidad de signo de valor ante cambios en la productividad del trabajo en la producción de la mercancía dineraria y en la capacidad de los signos de valor de representar a la mercancía dineraria.

Relación inicial: \$ 1 = 5 horas de trabajo.

		Oro (variación de productividad)		
		Constante	Duplica	Mitad
Signos de valor en relación al oro que reemplazan	Igual	\$ 1 = 5 hs	\$ 1 = 2.5 hs	\$ 1 = 10 hs
	Doble	\$ 1 = 2.5 hs	\$ 1 = 1.25 hs	\$ 1 = 5 hs
	Mitad	\$ 1 = 10 hs	\$ 1 = 5 hs	\$ 1 = 20 hs

En resumidas cuentas, dada la expresión relativa del valor de las mercancías en signos de valor que pueden modificar su capacidad de representar valor, al observar las expresiones de valor del conjunto de las mercancías en dos momentos del tiempo no podemos identificar a priori qué ocurrió con su magnitud de valor ni, por tanto, con la *nueva riqueza social*.

10.3. *El tratamiento en la práctica de las dos fuentes de modificación de la capacidad de los signos de valor de representar valor*

10.3.a. La imposibilidad de distinguir las dos fuentes de modificaciones en la capacidad de los signos de valor de representar valor

El desarrollo presentado en la sección anterior tuvo como objetivo la identificación de las determinaciones vinculadas con la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor. Ahora bien, lo cierto es que en lo concreto ambas fuentes de distorsión identificadas (los cambios en la productividad del trabajo en la producción de la mercancía dineraria y la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia) no son perceptibles directa e independientemente en la práctica. De esta forma, la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor no “incluye” aquellas dos fuentes identificadas en el apartado anterior, sino que las mismas se hallan “fundidas” en el papel moneda. En consecuencia, las fuentes identificadas no nos son de utilidad para su aplicación directa en la práctica, sino como base de establecimiento de criterios técnicos a partir de los cuales dar cuenta de la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor. Partimos aquí de las ideas generales presentadas en Iñigo Carrera (2007b: 32-34).

A tal fin, tomemos como punto de partida la determinación más simple del modo de producción capitalista: la tendencia general al incremento de la capacidad productiva del trabajo. En este caso, si la capacidad de los signos de valor de representar valor se mantuviera constante, dicho incremento debiera reflejarse en una contracción de la expresión monetaria del valor de la mercancía, es decir, en una reducción de su precio individual. Sin embargo, no es esto lo que resulta habitual en la práctica, sino que lo que suele observarse son incrementos en el nivel general de precios.

En este contexto, dividimos el movimiento de estas tendencias generales en dos, donde el punto de quiebre está dado por la constancia en el nivel de precios. Esta forma de plantear el problema es estrictamente a los fines de lograr simplicidad; obviamente, la metodología propuesta será aplicable también a cualquier movimiento que sea diferente a la tendencia general.

10.3.b. Constancia en el nivel general de precios

En la pureza del fenómeno, la constancia en el nivel general de precios ante un incremento de la productividad general del trabajo sería una situación equivalente a una mercancía dineraria que incrementa su productividad en la misma proporción que la generalidad de las mercancías, perdiendo por tanto su capacidad de representar valor en dicha proporción.

Considerando los ejemplos presentados previamente, tal sería el caso en el cual se duplica la productividad general de la economía y de la producción del oro, manteniéndose constante la relación entre los signos de valor lanzados a la circulación y el oro que circularía en su ausencia. En el Cuadro 10.7 puede verse que en tal situación el precio individual de cada mercancía es el mismo entre los dos

momentos hipotéticos del tiempo (el inicial y el vigente luego de las modificaciones consideradas), esto es, de \$0,2. A la vez, en el Cuadro 10.8 se observa que en dicha situación los signos de valor perdieron capacidad de representar valor, en tanto en el momento inicial cada uno de ellos representaba 5 horas de trabajo social, representación que luego se reduce a 2,5 horas de trabajo social.

Para que tal constancia ocurra, la masa de signos de valor lanzados a la circulación debe incrementarse en la proporción en la que se incrementa la productividad general de la economía. Esto es así ya que, incrementándose la masa de mercancías en circulación (por el incremento de la productividad) y dado el mantenimiento del precio individual de cada una, se requiere, siempre que no se modifique la velocidad de circulación de los signos de valor, de una mayor cantidad de signos de valor. Nótese que aquí no se modifica la relación entre la masa de signos de valor y el oro que reemplazan: al reducirse (hipotéticamente) el valor del oro, para representar el mismo valor social se requerirían el doble de monedas de oro, de modo que cuando los signos de valor, en este caso, se incrementan en la proporción en lo que lo hace la productividad general de la economía, están justamente manteniendo constante su relación con la mercancía dineraria que circularía en su ausencia. Continuando con el ejemplo en cuestión, observando el Cuadro 10.6 puede observarse que mientras que en el momento inicial para las 10 unidades de producto se requerían \$2 de signos de valor en la circulación, luego de los movimientos aquí considerados se requieren \$4. Esto es el resultado, claro está, de que el doble de mercancías mantienen su precio anterior.

De esta forma, como la proporción en la que crece la masa de signos de valor es la proporción en la cual pierden su capacidad de representar valor, y la misma no es sino la proporción en la que se incrementó la productividad general, la evolución de esta última es justamente el criterio técnico adoptado para medir el cambio en la capacidad de los signos de valor de representar valor atribuible a la primera de las fuentes, el cambio del valor de una mercancía dineraria. Así, los precios de las mercancías deben ser ajustados por la evolución de la productividad, de modo que su valor quede expresado en una unidad monetaria que mantenga constante su capacidad de representarlo.

Habiendo planteado la cuestión para el caso general considerado, podemos extender el razonamiento a otros movimientos, sin dejar aquí de considerar, claro está, la constancia en el nivel general de precios; esto es, considerando que la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia se mantiene inalterada.

Si disminuyera la productividad general, la constancia de precios es compatible, en este caso, con una mercancía dineraria que reduce en idéntica proporción su productividad. Continuando con los ejemplos con los que trabajamos previamente, en el Cuadro 10.2 puede observarse que esta situación implicaría la necesidad de la mitad de mercancía dineraria en cuestión (esto es, 1 moneda de oro), que, como se observa en el Cuadro 10.3, gana capacidad de representar valor, en tanto dicha unidad encierra ahora 10 horas de trabajo social. Dado que la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia se mantiene inalterada, el movimiento anterior implica que se retiren signos de valor de la circulación en la proporción en la que se redujo la productividad en general. Esta reducción es, por tanto, la proporción en la que tales signos de valor incrementan su capacidad de representar valor, tanto como antes el aumento de productividad daba cuenta de la proporción en la que la aumentaban. De igual forma, por tanto, deben ser ajustados por la evolución de la productividad, de modo que su valor quede expresado en una unidad monetaria que mantenga constante su capacidad de representarlo.

Finalmente, se presenta la posibilidad de que la productividad general del trabajo se mantenga constante. La situación de constancia del nivel general de precios es compatible con una mercancía dineraria que mantiene igualmente constante su productividad. En el Cuadro 10.2 puede verse que en tal situación se requiere idéntica cantidad de mercancía dineraria en relación al momento inicial, y en el Cuadro 10.3 que la mercancía dineraria no modifica su capacidad de representar valor. Esto implica que para mantener en igualdad de condiciones la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia no se requiere que se modifique la cantidad de signos de valor en la circulación. El ajuste por la evolución de la productividad general del trabajo, constante en este caso, dejará intactos los precios de las mercancías, reflejando que los signos de valor mantuvieron constante su capacidad de representar valor. Este ejemplo nos sirve de base para dar paso al análisis de la otra parte del movimiento propuesto.

10.3.c. Incremento en el nivel general de precios (con productividad general constante)

En la pureza del fenómeno, una situación tal sería equivalente al incremento de la masa de signos de valor lanzados a la circulación en relación a la mercancía dineraria que en su ausencia circularía, perdiendo aquellos por tanto capacidad unitaria para representar valor en la proporción en la cual su masa excede a la necesaria de mercancía dineraria. En el apartado previo trabajamos con una duplicación de dicha relación; en el Cuadro 10.5 se sintetizan todos los cambios asociados a tal movimiento: con una productividad general y de la producción de oro constante, tal duplicación implica el incremento del precio de las mercancías de \$0,2 a \$0,4, en tanto cada signo de valor pasó de representar cada uno 5 horas de trabajo social a hacerlo en 2,5 horas.

A los fines del cómputo, en rigor lo que interesa es, justamente, la evolución del nivel general de precios, la cual debe ser captada a partir de la evolución del precio de una canasta (o, más acorde con la práctica, un índice del mismo) de composición constante, de modo que la evolución del precio informada no se vea afectada por tener en cuenta distintos bienes en distintos momentos del tiempo¹⁸³. O sea, habrá de considerarse un índice tipo Laspeyres, y no uno tipo Paasche (Müller, 1998; Propatto, 2004).

Nótese que si bien en términos de la pureza del fenómeno con este procedimiento estamos intentando captar el efecto de que se modifique (en este caso, aumente) la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia, en términos prácticos no estamos observando la expansión de la base monetaria como la causa de la inflación, sino estrictamente cómo modifica el signo de valor su capacidad de representar valor encerrado en la canasta de bienes. Dicho valor, en tanto estamos considerando aquí que la productividad se mantiene constante, y teniendo en cuenta que se trata de un índice tipo Laspeyres, se mantiene constante. Así, los precios de las mercancías deben ser ajustados por la evolución del precio de la canasta de composición constante, de modo que el valor de las mercancías quede expresado en una unidad monetaria que mantenga constante su capacidad de representarlo. En este caso, frente a la duplicación de precios, la división por dos del precio de la mercancía en el segundo momento, \$0,4 hace “retornar”

¹⁸³ Obviamente, esto no anula la posibilidad de cambios en la composición de la canasta al cambiar el año base en el cual se establece la misma. Cuando ocurra un cambio de base debe procederse a empalmar las series, tal como mostramos en el Capítulo 15.

a \$0,2, en tanto el valor de la mercancía en sí no se vio alterado, sino que se modificó su precio como resultado en el cambio de la capacidad de representar valor del signo de valor.

Al igual que con la primera fuente identificada, el razonamiento se puede extender a los casos en los que el movimiento de los precios –considerando siempre el caso de la productividad general del trabajo constante- no es de aumento. Si fuera el caso en el que disminuye el nivel general de precios, los signos de valor incrementan su capacidad de representar valor. En el Cuadro 10.4 puede verse que cuando el precio individual de la mercancía se contrae de \$0,2 a \$0,1, se requiere \$1 para el conjunto de mercancías en cuestión (10, dada la productividad constante), de modo que cada signo de valor pasa de representar 5 horas de trabajo social a representar 10 de ellas. En tal caso, al multiplicar por dos el precio de la mercancía (o, más estrictamente, dividir por un medio, que es la evolución que tuvo el índice de precios), el precio de la mercancía queda expresado en la relación \$0,2, idéntica a la inicial, reflejando el cómputo la constancia en el valor individual de la mercancía. Finalmente, si el precio se mantiene constante directamente como tal, reflejando la situación en la que no hubo cambios entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia, la división de dicho precio por el índice dejaría inalterado el precio que se observa en la celda correspondiente del Cuadro 10.5 (\$0,2), en tanto el signo de valor no vio afectada su capacidad de representar valor.

La evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante también se utiliza para dar cuenta de la evolución del poder adquisitivo de la moneda; es decir, de cómo varía la cantidad de valores de uso que pueden comprarse con una unidad monetaria. De esta forma, hablar de una moneda de poder adquisitivo constante y de una moneda que mantiene constante su capacidad de representar valor en términos de la segunda fuente aquí identificada es exactamente lo mismo. Dicho en otros términos: la evolución del poder adquisitivo de la moneda es una forma alternativa de denominar a la segunda fuente de evolución de la capacidad de la moneda de representar valor.

10.3.d. La consideración conjunta de ambos movimientos

En el marco de la tendencia general de la producción capitalista, podemos sintetizar lo expresado en los dos apartados anteriores de la siguiente manera: la suba del precio de una canasta de composición constante muestra la pérdida de la capacidad de representar valor de la unidad monetaria de una masa dada de valor, movimiento al que hay que agregar el efecto del incremento de la productividad que implica, a su vez, que la masa de valor a representar es menor. De esta forma, de lo que se trata es de expresar el precio de las mercancías en una unidad monetaria que mantenga constante su capacidad de representar valor. Es importante remarcar que la operatoria a desarrollar es absolutamente diferente a la medición a precios constantes: mientras que en un caso se dejan fijos los precios en un determinado año base, quedando establecida una estructura de ponderaciones, en este caso se trata de acompañar la evolución de los precios, para luego aplicarles a todos ellos la correspondiente modificación de los signos de valor de su capacidad de representar valor. Nuevamente, y como veremos seguidamente, el razonamiento es extensible a todos los casos en los cuales los movimientos de productividad y del valor de una canasta de composición no son los que se consideran en la tendencia general.

En los Cuadros 10.9, 10.10 y 10.11 reconstruimos el contenido de los Cuadros 10.6, 10.7 y 10.8 considerando no las determinaciones de contenido de la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor, sino a partir de los criterios presentados para su “solución práctica”. Veamos más detalladamente los cambios en la construcción de los cuadros. En términos del contenido, presentamos, en el apartado anterior, las dos determinaciones que hacen a la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor: los cambios de productividad en el trabajo que produce la mercancía dineraria, y la relación entre la masa de signos de valor en circulación y la cantidad de mercancía dineraria que circularía en su ausencia. Por tal razón, en los referidos 10.6, 10.7 y 10.8, sus “entradas” (en el sentido de que se trata de “cuadros de doble entrada”) eran la variación de la productividad del trabajo que produce el oro (columnas) y los signos de valor en relación al oro que reemplazan (filas). En función de lo desarrollado en los dos sub-apartados previos, ahora la entrada “por columna” es la variación de la productividad general de la economía, mientras que la entrada “por filas” se corresponde con la variación del índice de precios de una canasta de composición constante, cuyo movimiento es la inversa del poder adquisitivo de la moneda. Consecuentemente, en el Cuadro 10.9 expresamos el precio individual de cada una de las mercancías, en el Cuadro 10.10 la expresión de valor del conjunto de las mercancías, y en el Cuadro 10.11 el cambio de la cantidad de horas de trabajo social expresada por cada signo de valor, en todos los casos según los cambios en la productividad general de la economía y el poder adquisitivo de la moneda. Adicionalmente, en el Cuadro 10.12 presentamos el valor por el que debe ser afectado el precio individual de las mercancías según los movimientos ocurridos.

Cuadro 10.9. Cambios en el precio de una mercancía según cambios en la productividad general del trabajo y en el poder adquisitivo de la moneda, con constancia en el total de horas de trabajo social.

Relación inicial: 10 unidades = \$ 2, o será, 1 unidad = \$0,2.

		Variación productividad (total de mercancías)		
		Constante	Duplica	Mitad
Índice de precios (inversa poder adquisitivo)	Igual	\$ 0,2	\$ 0,2	\$ 0,2
	Doble	\$ 0,4	\$ 0,4	\$ 0,4
	Mitad	\$ 0,1	\$ 0,1	\$ 0,1

Cuadro 10.10. Cambios en la expresión de valor del conjunto de las mercancías en signos de valor según cambios en la productividad general del trabajo y en el poder adquisitivo de la moneda, con constancia en el total de horas de trabajo social.

Relación inicial: 10 unidades = \$ 2.

		Variación productividad (total de mercancías)		
		Constante	Duplica	Mitad
Índice de precios (inversa poder adquisitivo)	Igual	10 u = \$ 2	20 u = \$ 4	5 u = \$ 1
	Doble	10 u = \$ 4	20 u = \$ 8	5 u = \$ 2
	Mitad	10 u = \$ 1	20 u = \$ 2	5 u = \$ 0,5

Cuadro 10.11. Horas de trabajo social representadas por una unidad de signo de valor ante cambios en la productividad general del trabajo y en el poder adquisitivo de la moneda, con constancia en el total de horas de trabajo social.

Relación inicial: \$ 1 = 5 horas de trabajo.

		Variación productividad (total de mercancías)		
		Constante	Duplica	Mitad
Índice de precios (inversa poder adquisitivo)	Igual	\$ 1 = 5 hs	\$ 1 = 2.5 hs	\$ 1 = 10 hs
	Doble	\$ 1 = 2.5 hs	\$ 1 = 1.25 hs	\$ 1 = 5 hs
	Mitad	\$ 1 = 10 hs	\$ 1 = 5 hs	\$ 1 = 20 hs

Cuadro 10.12. Cociente de precio individual de la mercancía ante cambios en la productividad general del trabajo y en el poder adquisitivo de la moneda, con constancia en el total de horas de trabajo social.

		Variación productividad (total de mercancías)		
		Constante	Duplica	Mitad
Índice de precios (inversa poder adquisitivo)	Igual	1	2	0,05
	Doble	2	4	1
	Mitad	0,5	1	0,025

Consideremos primeramente el caso de la tendencia general; o sea, veamos primero el caso en el que se duplica la productividad y el índice de precios en cuestión (cae a la mitad el poder adquisitivo de la moneda). Tal como planteamos, un incremento de dicha proporción en la productividad debiera reflejarse en una caída a la mitad de la expresión del valor; sin embargo, el índice de precios muestra una duplicación. Es por ello que en la intersección correspondiente del Cuadro 10.9 la expresión del precio individual inicial de \$0,2 se transforma, en función de tales cambios, en \$0,4. Dado que el incremento de productividad, considerando inalteradas las horas de trabajo social puestas en producción, da por resultado el doble de mercancías, la expresión de valor del conjunto de las mismas es, como se observa en el Cuadro 10.10, de \$8, cuando inicialmente era de \$2. O sea, siempre considerando inalterada la velocidad de rotación del dinero, la masa de signos de valor lanzadas a la circulación hubo de cuadruplicarse. Tal multiplicación por cuatro se divide en “dos duplicaciones”: si los precios se hubieran mantenido constantes, hubiera hecho falta el doble de signos de valor, para dar expresión de valor al doble de mercancías. Ahora bien, como el precio individual de las mercancías también se duplicó, se requiere “otra duplicación” de los signos de valor para dar expresión de valor al conjunto de las mercancías. De esta forma, sin olvidar que estamos considerando constantes las horas de trabajo social puestas en producción, cada signo de valor representa un cuarto de valor de lo que lo hacía en el momento inicial. Esto se refleja en el Cuadro 10.11, donde, representando 5 horas de trabajo social en el momento inicial, luego de los movimientos en cuestión lo hace en 1,25 horas.

En este contexto, podemos ver el impacto de los cálculos propuestos. Según lo planteado algunas páginas atrás, el precio de las mercancías debía ser afectado (dividido) por la evolución de la productividad, por un lado, y por la evolución del índice de precios en cuestión, por el otro. Dado que en el caso considerado se trata de dos duplicaciones, el precio individual debe dividirse por cuatro, tal

como se expresa en el Cuadro 10.12. Así las cosas, el precio individual observado en el Cuadro 10.9, considerando una moneda con capacidad de representar valor constante, sería de \$0,1, reflejando justamente la reducción del valor individual de \$0,2 a \$0,1, como resultado de la duplicación de la productividad. La expresión de valor del conjunto de las mercancías en una moneda con capacidad de representar valor constante sería de \$2 (\$0,1 multiplicado por 20 unidades), idéntica a la expresión inicial, reflejando la constancia de valor por nosotros supuesta.

A idéntico resultado se arriba, claro está, si el cómputo propuesto se aplica a la expresión de valor del conjunto de las mercancías en el segundo momento, que no es otra cosa que el producto a precios corrientes. De hecho, si a los \$8 (resultado de expresar 20 unidades a \$0,4 cada una) le aplicamos la división por 4 (resultado, recordemos, de la duplicación de la productividad y los precios) arribamos a \$2, que nos mostraría, entre los dos momentos del tiempo, la ya referida constancia del valor.

Consideremos, de modo más breve, otros posibles casos, con el objetivo de también presentar ejemplos con los que se muestre que el cómputo propuesto es válido para todos los otros movimientos que no se condicen con la tendencia general por nosotros considerada.

Un caso interesante a tomar es aquel en el que la determinación simple del incremento de la productividad se refleje directamente en la expresión de valor de las mercancías. En el Cuadro 10.9, tal situación se refleja en un precio individual de \$0,1. Este precio es justamente al que se pretende arribar, porque al reflejar exactamente el movimiento del valor de la mercancía individual (que originalmente era de \$0,2), se está expresando en una moneda que mantiene constante su capacidad de representar valor. De hecho, en el Cuadro 10.11 la intersección en cuestión muestra que la cantidad de horas de trabajo social representada por un signo de valor continúa siendo, al igual que en el momento inicial, de 5. A la vez, la masa de signos de valor necesaria para la expresión de valor del conjunto de las mercancías es la misma, esto es, de \$2, resultado de contar con el doble de mercancías a mitad de precio. Aplicando el cómputo propuesto, al precio de \$0,1 habría que dividirlo por 2, resultado de la duplicación de la productividad, y luego por 0,5 (esto es, multiplicarlo por dos), como consecuencia de la caída a la mitad del índice de precios. De esta forma, el precio individual de \$0,1 queda intacto, lo cual es correcto en tanto su caída desde \$0,2 está reflejando directamente el contenido del movimiento. Lo mismo ocurre con el producto a precios corrientes del Cuadro 10.10. Por esta razón, el Cuadro 10.12 indica que el precio individual o el producto a precios corrientes debe dividirse por la unidad, en tanto los dos movimientos en cuestión (duplicación de la productividad, caída a la mitad del índice de precios) se compensan entre sí.

Veamos ahora el caso en el cual se incrementa la productividad y, a la vez, los precios se mantienen constantes. Como tal, en el Cuadro 10.9 la expresión unitaria del valor de las mercancías continúa siendo de \$0,2. En tanto existe el doble de mercancías, ahora la expresión de valor del conjunto de las mercancías pasa a ser \$4, en lugar de \$2, como puede verse en el Cuadro 10.10. En este caso, dado que los precios se mantuvieron constantes, el producto a precios corrientes es igual al valor que arrojaría el cálculo del producto a precios constantes. Como tal, dada la duplicación de \$2 a \$4, el producto a precios constantes estaría mostrando, tal como lo impone su objetivo, el doble de *nueva riqueza material*. Ahora bien, en este caso los signos de valor perdieron capacidad de representar valor, dado la duplicación de la productividad general de la economía (y, por tanto, de la mercancía dineraria). Esto es lo que puede verse en el Cuadro 10.11, en donde luego del movimiento en cuestión,

cada signo de valor representa 2,5 horas de trabajo social, en lugar de 5. Según el cómputo propuesto, en este caso el precio individual de la mercancía debe dividirse por 2, tal como se indica en el Cuadro 10.12 (producto de la duplicación de la productividad y la constancia del índice de precios), “llevando” la expresión de valor de la mercancía individual a \$0,1 lo que, multiplicado por las 20 unidades que se producen, da una masa de valor total de \$2, que muestra justamente la constancia del valor. Nuevamente, lo mismo da si idéntica división se aplica al producto a precios corrientes.

Para finalizar este apartado, cabe realizar tres consideraciones de importancia, de distinta índole. En primer lugar, nótese que nuestra propuesta de cuantificación de la evolución de la *nueva riqueza social* incluye una medida que, en algunos (pocos) casos, se utiliza como alternativa a la medición a precios constantes: la medición de la riqueza en una moneda que mantiene constante su poder adquisitivo en el tiempo. En tanto, como afirmamos previamente, la evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante también se utiliza para dar cuenta de la evolución del poder adquisitivo de la moneda, si los precios de las mercancías (o el agregado de la medición a precios corrientes) se deflacta por dicho índice, lo que se obtiene es una medida alternativa a la medición a precios constantes; desde nuestro punto de vista, podemos considerar a la medición de la nueva riqueza en una moneda que mantiene constante su poder adquisitivo como “intermedia”, en tanto considera sólo uno de los dos efectos involucrados en la evolución de la capacidad de representar valor de la moneda¹⁸⁴.

En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que en todos los casos con los que trabajamos en este apartado consideran que en los dos momentos del tiempo entre los cuales se quiere dar cuenta de la evolución del valor a partir de la expresión de valor de las mercancías se ponen en producción exactamente la misma cantidad de horas de trabajo social. En otros términos, en ambos momentos del tiempo el valor es el mismo. La razón de tal supuesto es el interés en focalizar el análisis en los cambios de la expresión de valor de las mercancías. Ahora bien, en todos los casos puede considerarse un movimiento del valor total, sea ascendente o descendente; el cómputo propuesto no se modifica en absoluto. Veámoslo con un ejemplo concreto; tomemos, para seguir con la línea previa, el correspondiente a la tendencia general presentada.

Si en el momento inicial se ponen en producción 10 horas de trabajo social que dan por resultado un producto de 10 unidades, y la productividad general del trabajo se duplica, esas 10 horas de trabajo social no tienen como dar por resultado más de 20 unidades de producto. Siguiendo los movimientos considerados, cada una de esas unidades tendrá un precio de \$0,4, y el producto total se expresará en un precio conjunto de \$8. Supongamos que, con idéntica evolución de la productividad y

¹⁸⁴ Al respecto, en el Capítulo 1.3.c (donde tratamos la medición a precios constantes según el tipo de agregado) hemos visto que la medición asociada al poder adquisitivo se utilizaba para la faceta del ingreso de la nueva riqueza producida en un determinado período, al menos en lo que refiere a la masa salarial. Al considerar este agregado en el tiempo, lo que se tiene es la evolución del poder adquisitivo de dicha masa salarial, en tanto indica la evolución, en número índice, de la cantidad de canastas de consumo que se pueden adquirir con tal masa salarial. En nuestro caso, estamos extendiendo el cómputo hacia el total del ingreso o, en términos generales, hacia el total de la nueva riqueza social, bajo un razonamiento idéntico en el cómputo pero diferente en el contenido: lo hacemos en tanto procuramos expresar la nueva riqueza que produce la sociedad en una moneda que mantenga constante su poder adquisitivo o, en los términos en los que lo planteamos previamente, en una moneda que mantenga constante su capacidad de representar valor en relación a la segunda fuente de modificación de la misma identificada, esto es, aquella que vincula la masa de signos de valor lanzada exteriormente a la circulación por parte del estado y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia.

el índice de precios, nos encontramos con un producto a precios corrientes de \$12. Cuando a dicha expresión de valor le aplicamos el cómputo correspondiente, que en este caso consistía en dividirlo por 4, obtenemos una expresión de valor de \$3, indicándonos por tanto que la masa de valor no es la misma sino que creció un 50%. Lo que se puede “encontrar” detrás de este movimiento es que, siendo que el precio continúa siendo de \$0,4, tienen que haber sido producidas 30 unidades; en tanto la hora de trabajo social producía en el momento inicial una unidad de producto, y, luego, 2, para lograr tales 30 unidades tiene que necesariamente haber aumentado la cantidad de horas de trabajo social; concretamente, de 10 a 15, esto es, un 50%. Tal incremento es, justamente, el que obteníamos como resultado de aplicarle al producto a precios corrientes del segundo momento el cálculo en cuestión.

Finalmente, en tercer lugar, debemos remarcar que la solución práctica aquí propuesta es de carácter general, fundamentalmente en dos sentidos. Por un lado, evidentemente no será idéntica la masa de signos de valor necesarios para la circulación según se modifique la productividad del trabajo y de los precios de manera diferente en las distintas producciones. En nuestro caso consideramos la productividad general de la economía y la evolución general de precios de una canasta de valores de uso constante, aunque evidentemente el cómputo podría refinarse para atender las referidas variaciones diferenciales. Será esta una actividad a desarrollar en el futuro. Por el otro, se supone que todas las condiciones de la circulación (velocidad de rotación de la moneda y el crédito) se mantienen constantes en el tiempo; al respecto, creemos que puede considerarse que, a grandes rasgos, las perturbaciones que pueden surgir frente al cómputo propuesto tienden a compensarse en el tiempo, de modo que no afectan a la mirada de largo plazo de la evolución de la *nueva riqueza social*.

10.4. Un ejemplo ilustrativo

10.4.a. Tres medidas de evolución de la nueva riqueza

Con fines exclusivos de clarificar lo anterior lo máximo posible, en el presente sub-apartado presentamos un ejemplo concreto del desarrollo presentado hasta aquí en nuestra investigación, con el objetivo de presentar las tres evoluciones de la *nueva riqueza* en cuestión: la de la *nueva riqueza material*, esto es, el producto a precios constantes, la de la *nueva riqueza social*, esto es, el producto en una moneda que mantiene constante su capacidad de representar valor, y, finalmente, la medida “intermedia” de la *nueva riqueza social*, esto es, el producto en una moneda que mantiene constante su poder adquisitivo. Ahora bien, como lo pone de manifiesto el título del presente apartado, debemos remarcar el carácter estrictamente ilustrativo del ejemplo; en el apartado siguiente presentaremos las dificultades que hasta este momento del desarrollo presenta la medición propuesta y a las que le daremos respuesta recién en el capítulo siguiente. Así, el objetivo aquí es simplemente dar una primera aproximación, errónea, de la expresión en lo concreto de las ideas desarrolladas hasta aquí.

En este marco, el primer aspecto a considerar es que en las Cuentas Nacionales no contamos (ni, por cierto, podríamos contar) con información de cantidades y precios, tal como lo estuvimos suponiendo en el apartado anterior. En lo que respecta a las primeras, contamos con la información de su evolución, expresada, claro está, en el producto a precios constantes. En lo que toca al precio, tampoco se puede contar con información en sí mismo de tal variable, siempre en lo que refiere al total de la producción social. Una indicación del nivel general de precios sería el resultado de los precios de cada mercancía ponderado por el peso que la producción de cada mercancía tiene en el total de

mercancías producidas, cómputo imposible dada la heterogeneidad de los valores de uso. De hecho, la suma de las cantidades producidas se realiza a partir del precio (constante) de las mercancías. De esta forma, con lo que contamos es con un índice de evolución de precios: el Índice de Precios Implícitos (IPI), que surge del cociente entre el producto a precios corrientes y a precios constantes. En tanto en el numerador contamos con la información de las cantidades producidas en un determinado año valuadas a los precios de ese año, y en el denominador con idénticas cantidades pero valuadas a los precios del año base, el cociente entre ambos agregados es un índice de precios que indica cómo evolucionaron, en promedio, los precios de las mercancías en cuestión. En consecuencia, en relación a lo trabajado en el apartado previo, no es el precio sino el IPI el que debe ser afectado por la evolución de la capacidad de la moneda de representar valor. El resultado de esta operatoria es, por tanto, la evolución de los precios expresados en una unidad monetaria con capacidad de representar valor constante.

En definitiva, la evolución de la *nueva riqueza social* será el resultado del producto entre el producto a precios constantes (*nueva riqueza material*) y el cociente entre el índice de precios implícitos y la multiplicación de la evolución de la productividad y del precio de la canasta de composición fija que se considere, lo que, alternativamente, puede plantearse como el cociente del producto a precios corrientes y la multiplicación de la evolución de la productividad y del precio de dicha canasta.

De esta forma, el cálculo de la evolución de la *nueva riqueza social* expresada en una moneda que mantenga constante su capacidad de representar valor puede expresarse de las siguientes dos maneras:

$$\text{Evolución valor} = \text{Producto pr. constantes} * \frac{\text{IPI}}{\text{Evolución Productividad} * \text{Indice Precios Laspeyres}} * 100$$

$$\text{Evolución valor} = \frac{\text{Producto pr. corrientes}}{\text{Evolución Productividad} * \text{Indice Precios Laspeyres}} * 10.000$$

Aclarado lo anterior, presentamos el ejemplo ilustrativo para el caso argentino en su base actual de las Cuentas Nacionales, esto es, 1993. Para el cálculo de la pérdida del poder adquisitivo de la moneda nacional consideramos el IPC-GBA (base 1999) actualizado desde 2007 con el índice publicado por el CENDA. La evolución de la productividad surge del cociente entre el producto a precios constantes y el total de ocupados. En el Cuadro 10.13 y los Gráficos 10.1 y 10.2 expresamos los resultados. Comentemos brevemente los resultados en cuestión. Obviamente, por lo antedicho, se trata simplemente de una “clave de lectura” y no una descripción de lo que efectivamente ocurrió.

En ambos gráficos el énfasis está puesto en expresar, por un lado, la evolución de las cantidades (el producto a precios constantes) y, por otro, la evolución de los precios, en tanto es en esta variable que se “pone en juego”, en términos prácticos, todo nuestro desarrollo previo. En el primero de ellos consideramos el ajuste exclusivamente por la evolución del poder adquisitivo de la moneda, al dividir el IPI por la evolución del IPC, mientras que en el segundo agregamos la evolución de la

productividad, obteniendo consecuentemente la indicación de los precios (y, por tanto, del producto) en una moneda que mantiene constante su capacidad de representar valor.

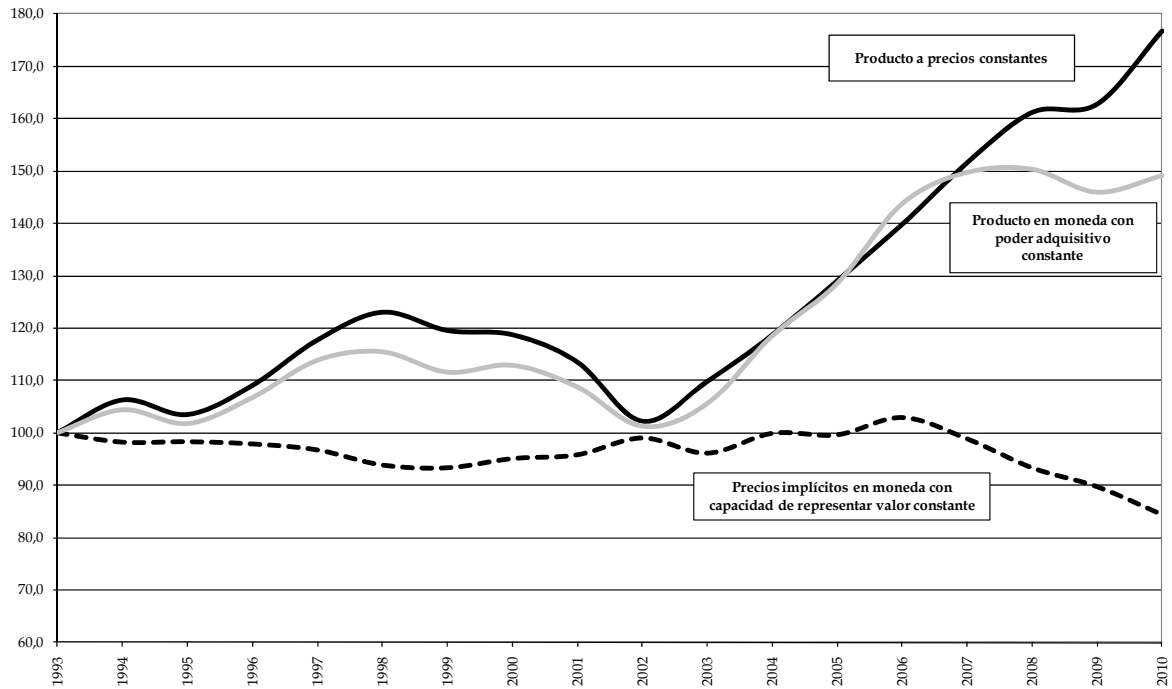
Cuadro 10.13. Evolución de la nueva riqueza material y la nueva riqueza social. Argentina. 1993 - 2010.

Año	Producto				IPC	Evol. Produc- - tividad.	Moneda con capacidad de representar valor constante			Moneda de poder adquisitivo constante		
	pr const	Evol.	pr corr	IPI			IPI	Riqueza		IPI	Riqueza	
	(mill \$)	(1993= 100)	(mill \$)	(1993= 100)			(1993= 100)	(1993= 100)	(mill \$)	(1993= 100)	(1993= 100)	(mill \$)
1993	221.209	100,0	221.209	100,0	100,0	100,0	100,0	221.209	100,0	100,0	221.209	100,0
1994	234.979	106,2	240.521	102,4	104,2	108,1	90,9	213.621	96,6	98,3	230.877	104,4
1995	228.820	103,4	242.334	105,9	107,7	108,7	90,5	207.062	93,6	98,3	225.020	101,7
1996	241.111	109,0	254.608	105,6	107,9	114,7	85,4	205.880	93,1	97,9	236.050	106,7
1997	260.295	117,7	273.092	104,9	108,4	116,8	82,9	215.674	97,5	96,8	251.855	113,9
1998	272.050	123,0	279.530	102,7	109,4	117,9	79,6	216.595	97,9	93,9	255.431	115,5
1999	264.318	119,5	266.906	101,0	108,2	113,8	82,1	216.892	98,0	93,4	246.774	111,6
2000	262.534	118,7	267.550	101,9	107,1	114,7	82,9	217.639	98,4	95,1	249.713	112,9
2001	251.000	113,5	254.975	101,6	106,0	113,4	84,5	212.115	95,9	95,8	240.539	108,7
2002	225.986	102,2	298.642	132,2	133,4	108,5	91,3	206.298	93,3	99,0	223.832	101,2
2003	242.830	109,8	353.374	145,5	151,4	109,5	87,8	213.125	96,3	96,1	233.468	105,5
2004	262.405	118,6	414.375	157,9	158,0	110,2	90,7	237.992	107,6	99,9	262.223	118,5
2005	285.412	129,0	492.825	172,7	173,3	114,8	86,8	247.664	112,0	99,6	284.410	128,6
2006	309.140	139,8	604.792	195,6	190,1	118,3	87,0	269.031	121,6	102,9	318.218	143,9
2007	335.211	151,5	746.168	222,6	225,1	124,6	79,4	266.094	120,3	98,9	331.445	149,8
2008	356.478	161,1	947.208	265,7	284,6	130,4	71,6	255.245	115,4	93,4	332.792	150,4
2009	359.983	162,7	1.057.644	293,8	327,4	130,0	69,1	248.613	112,4	89,7	323.072	146,0
2010	390.896	176,7	1.323.199	338,5	400,9	139,2	60,7	237.099	107,2	84,4	330.096	149,2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de DNCN-INDEC, EPH-INDEC y CENDA.

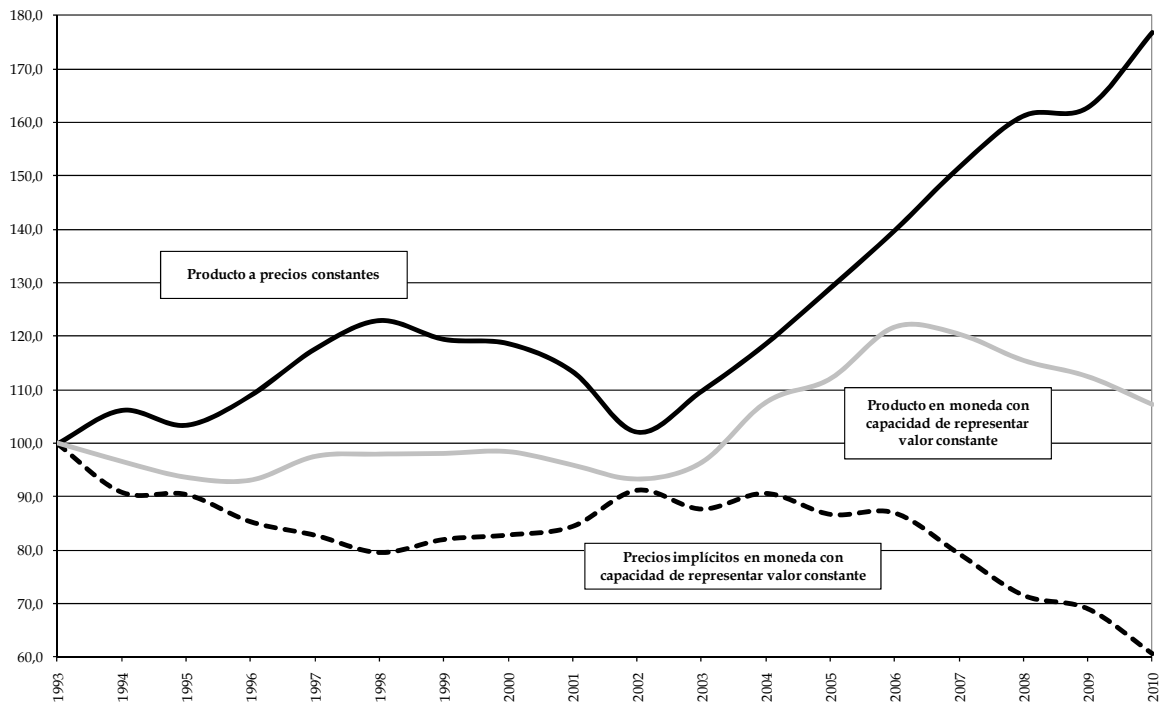
A partir del Gráfico 10.1 podemos decir que hasta el año 2006 los precios implícitos del total del producto mantuvieron relativamente estable su expresión de valor en una moneda que mantiene constante su poder adquisitivo, de modo que hasta allí el producto expresado en tal moneda y el producto a precios constantes muestran una evolución prácticamente idéntica. A partir de dicho año la expresión de valor de las mercancías en tal moneda retrocede, de modo que ambas expresiones de la evolución de la nueva riqueza se bifurcan. Por su parte, a partir del Gráfico 10.2 puede verse que entre el comienzo de la serie y 2006 la moneda perdió capacidad de representar valor por el incremento de la productividad, de modo que la expresión de valor de los precios implícitos y, por tanto, del producto, desde el principio de la serie se diferencia de la evolución del producto a precios constantes. A partir de 2006 el distanciamiento cobra nueva fuerza, por el efecto ya observado de la pérdida de poder adquisitivo de la moneda.

Gráfico 10.1. Producto a precios constantes y del Producto y precios implícitos expresados en una moneda con poder adquisitivo constante. Argentina. 1993 - 2010. Evolución. 1993 = 100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de DNCN-INDEC, EPH-INDEC y CENDA

Gráfico 10.2. Producto a precios constantes. Producto e índice de precios implícitos en moneda con capacidad de representar valor constante. Argentina. 1993 - 2010. Evolución. 1993=100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de DNCN-INDEC, EPH-INDEC, Graña y Lavopa (2008) y CENDA

10.4.b. Las ponderaciones de la medición a precios constantes en retrospectiva

En el Capítulo 1 analizamos el papel que los precios relativos jugaban como estructura de ponderaciones en la medición a precios constantes o, en nuestros términos, en la cuantificación de la evolución de la *nueva riqueza material*¹⁸⁵. En contraposición, en la evolución de la *nueva riqueza social*, tal rol “fijo” que los precios tienen desaparece. Claramente, según sea el precio relativo de un bien (y también su cantidad) el mismo pesará más o menos en la cuantificación agregada. Ahora bien, en la evolución en el tiempo, la estructura de ponderaciones se modifica año a año como consecuencia de sus dos atributos, esto es, precio y cantidad. De este modo, si un bien reduce su precio relativo en el transcurso del período en el que rige un determinado año base, la proporción en la que aporta a la *nueva riqueza social* irá disminuyendo en el tiempo por esta razón (pudiendo, obviamente, compensarse por una variación positiva más que proporcional de las cantidades).

Aunque esto parezca un índice de ponderaciones móviles o tipo Paasche, debe notarse que no se trata de tal cosa. Antes que nada, porque en la medición agregada de la Contabilidad Social, la utilización de índices de ponderaciones fijas o móviles tiene sentido en tanto el agregado está compuesto por dos atributos, procurándose dar cuenta de la evolución de uno de ellos aislando el efecto del otro, que puede quedar fijo en un determinado año para todos los años de la serie (ponderaciones fijas) o bien puede variar año a año (ponderaciones móviles). En nuestro caso, en la *nueva riqueza social* están contemplados ambos atributos, pues ambos hacen a lo que es, justamente, la *nueva riqueza social*. Y, más precisamente, debe notarse que nuestro procedimiento no implica comparar el producto a precios corrientes de un año con el producto que surgiría de considerar las cantidades de tal año a los precios del año base.

Como se deduce de lo anterior, las ponderaciones a partir de las cuales se obtiene la tasa de crecimiento anual como un promedio ponderado de cada uno de los bienes coinciden con las participaciones a precios corrientes. Esto es así ya que, según el cómputo propuesto previamente, el ajuste de los precios por la evolución de la capacidad de la moneda de representar valor es el mismo para todas las mercancías. De hecho este es el espíritu del cálculo: la expresión de valor de la mercancía es la expresión corriente, pero la misma debe ser ajustada, dado su carácter relativo, por la capacidad de quien ocupa el lugar de equivalencial (en este caso, el signo de valor) de representar tal valor; como tal es independiente de qué mercancía exprese su valor o, en otros términos, es única e idéntica para todas las mercancías.

10.5. El problema pendiente en el cómputo propuesto

En el apartado anterior, al momento de llevar a la práctica el cómputo de la evolución de la *nueva riqueza social*, insistimos en que se trataba de un ejemplo ilustrativo. La razón de tal insistencia reside en que el planteo realizado tiene, hasta aquí, una dificultad de suma importancia, y tiene su centro en la utilización de la evolución de la capacidad productiva del trabajo como una de las dos determinaciones de la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor. El sustento de esta utilización resultaba, a simple vista, sencillo: considerando el caso de incremento de la productividad, el valor individual de las mercancías es proporcionalmente menor, de modo que si

¹⁸⁵ Recordemos que esta problemática también la trabajamos en detalle en el Apéndice II al Capítulo 1 (Capítulo 16.2).

la expresión de valor de la misma en el signo de valor, esto es, su precio, no se reduce, el signo de valor está perdiendo capacidad de representarlo. Para dar cuenta del problema consideremos como tendencia general la complejización del proceso de trabajo; como siempre, el razonamiento es extensible aún si el movimiento efectivo es el de una simplificación¹⁸⁶.

Considerando la medición a precios constantes, nos enfrentamos con el problema según el cual la misma da cuenta del incremento o reducción de la producción de los valores de uso producidos por el conjunto de la sociedad, aunque los mismos puedan ser (y, de hecho, lo más probable es que lo sean) diferentes, toda vez que tiendan a modificarse las características del proceso de trabajo, y por tanto, del trabajo concreto, del cual son resultado. Tal constituye, claro está, una razón de peso para realizar el periódico cambio de base, toda vez que la medición a precios constantes no está dando cuenta de la evolución de la producción de *idénticos* valores de uso. En tal contexto, y considerando la tendencia a la complejización del proceso en cuestión, un crecimiento en la capacidad productiva del trabajo, cuantificado por la cantidad de valores de uso que se producen por hora (o por obrero) no necesariamente reduce, al menos en la misma proporción que tal incremento, el valor individual de la mercancía. En otros términos, es de esperar que el trabajo abstracto que produce la mayor cantidad de bienes como resultado del incremento de la productividad sea, en relación al del momento previo, trabajo potenciado o multiplicado que, por tanto, en idéntica unidad de tiempo produce más valor. El conflicto surge en tanto ambos movimientos, cambio de la productividad y complejización del trabajo, no son, por su propia naturaleza, separables. De esta manera, la utilización en estos términos de la variación de la productividad para dar cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social* no parece ser completamente correcta; lo más probable es que estemos desconociendo una parte de crecimiento efectivo de la *nueva riqueza social*¹⁸⁷. En otros términos, la *nueva riqueza social* sólo se incrementaría ante incrementos de las horas de trabajo social o, más genéricamente, de obreros intervinientes en el proceso productivo.

En rigor, el problema de fondo es aquello que observábamos en el Capítulo 5: el trabajo simple cambia con la época. Con el paso del tiempo y la referida complejización del proceso de trabajo, pasa a ser simple para una época un trabajo que en relación a la época previa es complejo, potenciado o multiplicado. De esta forma, igual cantidad de tiempo de trabajo simple en distintas épocas produce

¹⁸⁶ En este punto, existe un extenso debate, generado a partir de la aparición del texto de Bravearan ([1974]1987), en torno a si la creciente maquinización del proceso productivo genera una simplificación o una complejización del trabajo que realiza el obrero. Sin pretender, ni mucho menos, agotar el debate, presentaremos nuestro punto de vista. Si la mirada se centra en el trabajo directo o, mejor dicho, en el último momento del proceso de trabajo en general, puede sin dudas plantearse la simplificación referida, aunque no deja de ser una opinión cuestionable: una mirada histórica general del proceso productivo sugiere que el obrero como "apéndice de la máquina" ha ido dejando lugar, al menos en términos relativos, a un obrero que debe operar automáticamente un complejo de maquinaria. Pero más cuestionable lo es, sin ningún lugar a dudas, desde el punto de vista del conjunto del proceso productivo, pues evidentemente de una simplificación del proceso productivo no puede devenir la objetivación del conocimiento científico en una maquinaria para que las fuerzas naturales actúen de manera automática. Se requiere, por tanto, y en términos relativos, del incremento de un obrero con creciente formación científica para el desarrollo del proceso productivo. Adicionalmente, puede mencionarse que la supuesta simplificación del proceso productivo resulta a todas luces contradictoria con la tendencia a la necesidad de creciente formación de la fuerza de trabajo, aún para la porción de esta que en la actualidad realiza el trabajo simple. El carácter adicional del señalamiento deviene del hecho de que en la literatura suele considerarse separadamente nivel educativo y condiciones requeridas para el trabajo en cuanto tal (Sartelli, 2001).

¹⁸⁷ No está de más remarcar que, al no afectar al otro determinante de la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor, la medición "intermedia", esto es, la nueva riqueza expresada en una moneda de poder adquisitivo constante, no se ve modificada.

idéntica cantidad de valor, aunque, simplificando, la misma cantidad de tiempo de la época más moderna en la anterior hubiera producido más valor que el trabajo simple propio de esta. Como resultado, idénticas masas de valor en distintas épocas refieren a trabajos abstractos cualitativamente diferentes.

El problema parece no tener salida. Incluso más, a esta altura podría presentarse la cuestión de que, por más cierto que sea que la riqueza social tiene la forma de ser una masa de valor, su cómputo como tal carece de sentido. Pues: ¿en qué podría interesar el cálculo del valor total producido por la sociedad, si en definitiva “se vive” de valores de uso? O, retornando a la forma del valor (y no al valor en sí mismo –la “pureza del fenómeno”–, como lo tratamos aquí para presentar las determinaciones de la evolución de la capacidad de la moneda de representar valor), esto es, a la *nueva riqueza social* como valor de cambio, ¿de qué sirve procurar cuantificar el valor de cambio de la unidad de la producción social, si, nuevamente, se “vive” de valores de uso? En rigor, la respuesta a la pregunta ya está presente en el Capítulo 7, así como también en el objetivo de nuestra investigación: interesa la evolución de la *nueva riqueza social* producida por un país, en tanto fragmento de la unidad de la producción social. Tal es el último paso que daremos en nuestra investigación, a partir del cual también daremos respuesta a la dificultad planteada.

φ

En el Capítulo 7 de nuestra investigación concluimos en el doble carácter de la nueva riqueza producida por un país en un año: la *nueva riqueza material* y la *nueva riqueza social*. En términos generales, cuando se considera la masa de dicha riqueza en un determinado año, ambos aspectos de la nueva riqueza aparecen “fundidos”, consecuencia de la homogeneización de los valores de uso por su precio que lleva a cabo la Contabilidad Social. La diferencia fundamental entre aquellos aparece toda vez que se quiere dar cuenta de la evolución en el tiempo.

En este sentido, la correspondiente al carácter *material* aparece reflejada en la medición a precios constantes, que consiste justamente en dejar fijo uno de los dos atributos del “ser social” de los productos del trabajo en el capitalismo: su precio. La cuantificación de la evolución del carácter *social* de la nueva riqueza, complementaria (y no alternativa) a la medición a precios constantes, debe considerar como parte del cómputo, consecuentemente, al precio. Pero no se trata de la medición a precios corrientes, sino que debe tenerse en cuenta la evolución de la capacidad de representar valor de los signos de valor (moneda) en los cuales las mercancías expresan su valor.

Tal capacidad depende de dos determinaciones de contenido: del propio valor encerrado en la mercancía dineraria, y de la relación entre la masa de signos de valor lanzados a la circulación y la masa de mercancía dineraria que circularía en su ausencia. Estas determinaciones no son identificables directa e independientemente en la práctica, toda vez que las mercancías expresan su valor en signos de valor lanzados a la circulación por el Estado, en principio sin ninguna relación necesaria con

alguna mercancía dineraria. Aquellas determinaciones tienen su utilidad, por tanto, para establecer los criterios técnicos necesarios para dar cuenta de la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor. Así, la primera determinación se capta con la evolución de la capacidad productiva del trabajo en general, mientras que la segunda se logra a partir de la evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante.

Esta evolución debe ser aplicada al precio de las mercancías (o, en la práctica, al índice de precios implícitos), logrando que el mismo se refleje en una moneda con capacidad de representar valor constante, de modo que al multiplicarlo por las cantidades (o, en la práctica, por el producto a precios constantes) se obtiene el agregado que, comparado en el tiempo, da cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social*. A igual resultado se arriba si se afecta al agregado del producto a precios corrientes. Adicionalmente, surge la posibilidad de una tercera medida de evolución la nueva riqueza: a la evolución de la *nueva riqueza material* y *nueva riqueza social* se suma la nueva riqueza expresada en una moneda de poder adquisitivo constante. La misma surge a partir de considerar exclusivamente la evolución del precio de la canasta de valores de uso de composición constante; como tal, tiene en cuenta una de las dos determinaciones de la *nueva riqueza social*, razón por la cual nos hemos referido a ella como una “medida intermedia”.

El desarrollo del presente capítulo lo hemos realizado para la unidad de la producción social; debemos, por tanto, avanzar hacia la cuantificación de la *nueva riqueza social* producida por los países. Con ello, daremos respuesta también al problema fundamental con el que nos enfrentamos en el capítulo: la no relación inversamente lineal entre evolución de la capacidad productiva del trabajo y valor de las mercancías.

11. LA EVOLUCIÓN DEL CARÁCTER SOCIAL DE LA NUEVA RIQUEZA: EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA MONEDA NACIONAL DE REPRESENTAR VALOR¹⁸⁸

11.1. *Contenido mundial y forma nacional de la relación social de producción*

Hasta este momento de nuestra investigación hemos estado trabajando con la *nueva riqueza social* para una determinada unidad social de producción, sin detenernos particularmente en el alcance de tal sociedad. En rigor, en el contenido del Apartado 2 del Capítulo 5 hemos ya establecido el primer y fundamental paso para avanzar sobre esta problemática, aunque por las propias necesidades del desarrollo de la investigación no pudimos allí más que apuntarlo. Debemos ahora retomar este “cabo suelto” para dar el siguiente (y último) paso de nuestra investigación.

Como allí afirmábamos, en la producción capitalista, la relación social de producción, esto es, la unidad social en cuestión, abarca potencialmente a la totalidad de la humanidad; en otros términos, en la producción capitalista la relación social de producción es universal. El contenido de tal determinación brota de la forma específica que aquí tiene la división social del trabajo, esto es, la relación social más abstracta que determina, justamente, su especificidad: el carácter privado del trabajo. En cuanto tal, la producción social deja de estar regida por relaciones directas, en tanto cada unidad portadora de capacidad general de trabajo resuelve de manera privada e independiente qué forma concreta darle a su capacidad abstracta de trabajar, así como también qué cantidad de valores de uso producir. Como contraparte, la relación social que vincula a cada porción de la capacidad total del trabajo de la sociedad deja de ser directa para convertirse en un atributo del producto de su trabajo, expresado en su relación de cambiabilidad con el resto del mundo de las mercancías, resultado del proceso de trabajo del resto de las unidades privadas e independientes del trabajo social. O sea, la mercancía rompe con los diques *locales* de la producción, universalizando la relación social pero quitándole a los individuos, a los fragmentos de la capacidad social del trabajo, el control de dicha relación.

En pocas palabras, en la producción capitalista la relación social general de producción tiene la forma específica de ser una relación social indirecta, portada en el producto de nuestro trabajo, pero que, justamente como consecuencia de que los mismos se relacionan “todos con todos”, involucra a la totalidad de los trabajos privados que forman parte de esta forma específica de la división social del trabajo. De aquí el carácter universal de la relación social en el capitalismo y, por tanto, de la determinación *mundial* del valor¹⁸⁹.

¹⁸⁸ El presente capítulo tiene como antecedentes inmediatos los trabajos desarrollados en el seminario de doctorado “*Econometría*” (correspondiente al *Área Cuantitativa*), dictado por el Dr. Alberto Landro (Kennedy, 2009d) y en el seminario de doctorado “*Coordinación y gestión de las relaciones monetarias y financieras internacionales: la estabilidad en la globalización*” (correspondiente al *Área Problemas*), dictado por el Dr. Faruk Ülgen (Kennedy y Bonofiglio, 2009).

¹⁸⁹ En el Capítulo 5 de nuestra investigación habíamos señalado que Smith se había enfrentado al carácter universal de la relación social en la sociedad capitalista, aunque portado en la violenta extensión de la división del trabajo en abstracto y no como expresión de una determinada forma histórica de realizarse la producción social. O sea, Smith realizó un señalamiento con el cual pone de manifiesto la universalidad de la relación social, aunque no como resultado del carácter privado del trabajo. Recordando sus palabras, para Smith todo hombre “*necesita a cada instante la cooperación y asistencia de la multitud, en tanto que su vida entera apenas le basta para conquistar la amistad de contadas personas*” (Smith, [1776] 1999: 16-17), pues “*si nos detenemos, repito a examinar todas estas cosas y a considerar la variedad de trabajos que se emplean en cualquier a de ellos, entonces nos daremos cuenta de que sin la asistencia y cooperación de millares de seres humanos, la persona más humilde en un país*

Este rasgo que asume la relación social de producción es absolutamente novedoso en la historia de la humanidad, pues en todos sus estadios previos no se encontraba potencialmente relacionada como un todo, sino que existían unidades sociales dispersas, a lo sumo con contactos esporádicos entre sí. Claro que tal vínculo universal no deja de ser indirecto, mediado por el producto del trabajo: de allí que la relación social de producción es potencialmente universal; su consumación depende de la realización de la mercancía. De aquí el planteo de Marx en los *Grundrisse*, que volvemos a referir: “Las relaciones de dependencia personal (al comienzo sobre una base del todo natural) son las primeras formas sociales, en las que la productividad humana se desarrolla solamente en un ámbito restringido y en lugares aislados. La dependencia personal fundada en la dependencia **respecto de las cosas** es la segunda forma importante en la que llega a constituirse un sistema de metabolismo social general, un sistema de relaciones universales, de necesidades universales y de capacidades universales. La libre individualidad, fundada en el desarrollo universal de los individuos y en la subordinación de su productividad colectiva, social, como patrimonio social, constituye el tercer estadio.” (Marx, [1857-1858]2005: 85, resaltado del original).

A pesar de estas palabras, hemos visto que en algunos pasajes de *El Capital* Marx parece no ser consecuente con él mismo: en algunas ocasiones explícitamente o implícitamente genera la impresión de que considera que las determinaciones del valor que va descubriendo se limitan a un país, o, dicho en otros términos, de que la determinación del valor sería nacional¹⁹⁰. Ejemplo de ello resulta aquello de que “[e]l **simple trabajo medio** cambia, indudablemente, de carácter según los países y la cultura de cada época, pero existe siempre, dentro de una sociedad dada” (Marx, [1867]1995: 11, resaltado del original). Podríamos aventurar una respuesta del por qué Marx, habiendo puesto de manifiesto tamaña determinación en los *Grundrisse*, en algunos momentos de *El Capital* parece desconocerla: la determinación en cuestión se corresponde con el contenido más abstracto de la relación social en el capitalismo, a la par que hacia fines del siglo XIX la misma distaba por mucho de tener su expresión concreta; en otros términos, cuando Marx escribía *El Capital* el desarrollo de la producción capitalista en lo que respecta a su extensión geográfica distaba de manifestar en lo concreto su carácter potencialmente universal. Ahora bien, ¿interesa realmente esta cuestión? ¿Interesa saber si Marx en última instancia pensaba que la determinación del valor era nacional, mundial, zonal o regional? Si nos preocupáramos por esto más allá de su interés biográfico, no estaríamos siendo consecuentes con el espíritu de nuestra investigación.

De esta forma, analizando las determinaciones de la mercancía, y a la luz de la perspectiva que nos permite el propio desarrollo de la historia, que hoy prácticamente “iguala” contenido y forma, no podemos más que concluir en el carácter universal de la relación social. O sea, la producción capitalista es un proceso de contenido mundial, que se realiza bajo la forma de un conjunto de naciones, más allá de que la apariencia generalizada es que los países son unidades de acumulación en

civilizado no podría disponer de aquellas cosas que se consideran las más indispensables y necesarias” (Smith, [1776] 1999: 15).

¹⁹⁰ Así aparece en algunos autores especialistas en la obra de Marx. Por ejemplo, Astarita sostiene que “[e]l tipo de cambio por lo tanto vincula dos equivalentes de tiempos de trabajos sociales, nacionalmente determinados. (...) Las variaciones de los tipos de cambio entonces incidirán decisivamente en qué tanto de los tiempos de trabajo empleados nacionalmente son generadores de valor en otros espacios nacionales y/o en el espacio mundial” (Astarita, 2007, resaltado del original). Shaikh, por su parte, es en este punto sumamente ambiguo: en algunos casos considerará que el valor de las mercancías se determina mundial, aunque cuando presenta su teoría del comercio internacional sostiene que se trata de una extensión de las leyes elaboradas por Marx para una nación capitalista (Shaikh, [1991]2006: 206-207).

sí mismas¹⁹¹. En consecuencia, la expresión del valor de las mercancías no sólo no se realiza en la mercancía dineraria universal, sino que tampoco lo hace en signos de valor de carácter universal; el valor de las mercancías se expresa concretamente en signos de valor de carácter nacional, tal como lo pusimos de manifiesto en el Apartado 4 del Capítulo 7. De esta forma, en tanto nuestro objetivo radica en dar cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social* producida por un país, la cuestión de relevancia pasa a ser ahora la evolución de la capacidad de representar valor de los signos de valor nacionales.

Ahora bien, para la mayor parte de los países, entre los que se incluye Argentina, sus signos de valor no son reconocidos directamente como tales en el mercado mundial; desde nuestro punto de vista, esto implica que el signo de valor nacional no es reconocido como representante de valor en el mercado mundial. Lo contrario ocurre, claro está, con las monedas nacionales de determinados países (o regiones), sobre la base de constituir los países o regiones que son unánimemente reconocidos como “potencias económicas mundiales”. Así, tales monedas son reconocidas, ahora sí, como representantes directos de valor y, a la vez, las condiciones sociales de producción en tales países o regiones son las *condiciones sociales medias* o, dicho en otros términos, son las que determinan el valor de las mercancías. De esta forma, un cambio en la capacidad productiva del trabajo en los mismos es considerado por nosotros como un cambio en el valor de las mercancías.

En este contexto, en “paralelo” con el desarrollo presentado en el Capítulo 10, en el siguiente apartado nos abocamos a las determinaciones de contenido, para luego, en el tercer apartado, presentar de modo independiente la “solución práctica”. Tanto a fines expositivos como al grueso del cómputo que presentaremos en el Capítulo 12, consideramos a la economía norteamericana como la determinante del valor de las mercancías, toda vez que ha sido su moneda la que ha ocupado el lugar de “dinero mundial” (más allá de que dicho rol se encuentre algo opacado en los últimos tiempos) (Buscaglia, 1997:2; Astarita, 2007; Félix, 2009: 199).

11.2. Determinaciones generales de la evolución de la capacidad del signo de valor de representar valor nacional en relación a la moneda mundial

En el Apartado 2 del Capítulo 10 desarrollamos las dos determinaciones que afectaban la capacidad del signo de valor de representar valor y que, por tanto, había que considerar al momento de dar cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social* producida por una determinada unidad social de producción. Una de ellas tenía como base el hecho de que la propia mercancía dineraria es, como tal, una mercancía y, por tanto, es susceptible de modificación el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción, perdiendo (ganando) capacidad de representar valor en la proporción de incremento (disminución) de la productividad del trabajo en su producción. La otra tenía que ver con la relación existente entre los signos de valor que reemplazan a la mercancía dineraria y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia, disminuyendo (incrementando) su capacidad de representar valor en la proporción en la que los signos de valor se emiten de más (de menos) que la mercancía dineraria que circularía en su ausencia. Debemos ahora desarrollar tales

¹⁹¹ Por lo demás, a la imagen según la cual la relación social en el capitalismo de contenido nacional y luego, por “sumatoria” de naciones, se conforma el mundo, le caben las mismas observaciones oportunamente realizadas respecto a la imagen que considera que los hombres somos de contenido individuales, surgiendo la sociedad por agregación.

determinaciones considerando la *forma nacional* bajo la cual se desarrolla en la actualidad la relación social de producción, el capital, de *contenido mundial*.

11.2.a. Determinación originada en la expresión del valor en la mercancía dineraria (oro)

En el Capítulo 10 hemos comenzado el desarrollo por la expresión relativa del valor en el cuerpo de otra mercancía, para luego considerar la expresión general del valor en la mercancía dineraria común, el oro. El objetivo allí era mostrar que la determinación en cuestión brotaba no de la expresión del valor en dinero, sino de la necesidad de la expresión relativa del valor. Aclarado esto, comencemos aquí directamente por la situación en la cual el oro ocupa el lugar de equivalente general. Como tal, el oro debe tener, siempre atendiéndonos a las determinaciones de contenido, el mismo valor “en todos los puntos del sistema”, es decir, en todos los países en cuestión. En consecuencia, los cambios que ocurran en su capacidad de representar valor afectarán por igual a la expresión de valor de todas las mercancías, independientemente del país donde se produzcan. De tal forma, podremos presentar “en toda su pureza” el efecto de las diferencias en la evolución de la capacidad productiva del trabajo en los distintos países; con el reemplazo del oro por signos de valor y, más aún, cuando en su determinación inmediata la cantidad de signos de valor no guarde la más mínima relación necesaria con la mercancía dineraria que circularía en su ausencia, la cuestión no aparecerá tan clara.

A tales fines, en el Cuadro 11.1 retomamos el ejemplo con el que trabajamos oportunamente en el Capítulo 10, adaptado a las necesidades actuales. En ambos países, en un determinado momento inicial, se ponen en producción 10 horas de trabajo social, que dan por resultado 10 mercancías (que denominamos producto total), de modo que cada unidad encierra un valor de 1 hora de trabajo social. El oro, por su parte, encierra 5 horas de trabajo social. De esta forma, en ambos países el precio individual de cada mercancía es de 0,2 monedas de oro, y el conjunto de mercancías, esto es, la *nueva riqueza social*, se expresa en un total de 2 monedas de oro.

Dada esta situación, en un segundo momento del tiempo en el país que determina las condiciones sociales generales de producción del conjunto de las mercancías (Estados Unidos) se duplica la capacidad productiva general del trabajo, al tiempo que se mantiene constante en el otro país (Argentina). El oro, por su parte, no modifica su capacidad de expresar valor, al no modificarse la capacidad productiva del trabajo en su producción. En este contexto, en Estados Unidos las mismas 10 horas de trabajo social rinden ahora 20 mercancías, cada una de las cuales encerrarán 0,5 horas de trabajo social y se expresarán en 0,1 monedas de oro. Habiéndose mantenido constante la capacidad de representar valor del oro, el resultado de la misma cantidad de horas de trabajo social se expresan en la misma cantidad de monedas de oro, 2 en este caso. A idéntico resultado se arriba si las 20 mercancías se multiplican por su precio individual de 0,1 monedas de oro.

Ahora bien, ¿qué sucede, en tal caso, en Argentina? Si consideramos la medición a precios constantes habitual de la Contabilidad Social, la misma nos mostrará que el país produjo en el segundo momento la misma nueva riqueza que en el período anterior, en tanto existen la misma cantidad de nuevos valores de uso. Pero, sabemos, esta medición considera unilateralmente la *nueva riqueza material*. Pero no sería la única forma de llegar a la respuesta de que la nueva riqueza producida por Argentina se mantuvo constante entre los dos momentos del tiempo; quienes consideran que el valor de las mercancías se determina nacionalmente concluirán que en tanto no

operó ninguna modificación en el tiempo de trabajo *nacionalmente* necesario para producir cada mercancía, y dado que sigue poniéndose en producción la misma cantidad de horas de trabajo, la *nueva riqueza social* debiera ser exactamente la misma.

Cuadro 11.1. Cambios en la expresión de valor de la riqueza social producida por Estados Unidos y Argentina según cambios en la productividad del trabajo general, manteniéndose constante la productividad el trabajo en la producción de oro y el total de horas de trabajo social.

Relación inicial 10 unidades = 2oros.

	Situación inicial (ambos países)	Variación productividad		
		EEUU (duplica)	ARGENTINA	
			Constante	Aumenta 50%
Horas de trabajo social	10	10	5	7,5
Producto total	10	20	10	15
Valor individual producto (horas)	1	0,5	0,5	0,5
Valor individual oro (horas)	5	5	5	5
Precio individual en monedas oro	0,2	0,1	0,1	0,1
Precio total (<i>nueva riqueza social</i>) en monedas oro	2	2	1	1,5

Nuestra perspectiva nos muestra un resultado diferente. En tanto el valor se determina *socialmente*, esto es, *mundialmente*, en nuestro ejemplo el valor individual de cada mercancía se redujo a la mitad, dada la evolución de la capacidad productiva del trabajo observada en Estados Unidos. Así, por más que en Argentina la producción de cada una de las mercancías en cuestión continúe demandando 1 hora de trabajo, *socialmente* encierra la mitad. En otros términos, de la hora de trabajo efectivamente gastada, *socialmente* sólo se reconoce media hora¹⁹². De igual forma, del total de 10 horas de trabajo totales efectivamente gastadas, *socialmente* sólo se reconocen 5 horas. Considerando que el oro tiene el mismo valor “en todos los puntos de sistema”, el precio individual de cada mercancía producida por Argentina será exactamente el mismo que en Estados Unidos, esto es, de 0,1 monedas de oro. De esta forma, la *nueva riqueza social* producida por Argentina, las 5 horas de trabajo *socialmente* reconocidas, se expresará en 1 moneda de oro, resultado al que también se arriba multiplicando el precio individual de cada mercancía por el total de mercancías. Sintéticamente, la *nueva riqueza social* producida por Argentina se contrajo a la mitad. Podemos expresar este fenómeno, alternativamente, de la siguiente manera: con el total de su producción Argentina puede comprar la mitad de la producción estadounidense, cuando en el momento inicial podía comprarla toda.

Consideremos, alternativamente, el caso también reflejado en el Cuadro 11.1 según el cual la capacidad productiva de Argentina se incrementa en un 50%, siendo todo el resto de los movimientos

¹⁹² Estrictamente en este sentido, Argentina sería más “holgazán” o “torpe”: “Se dirá que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo invertida en su producción, las mercancías encerrarán tanto más valor cuanto más holgazán o más torpe sea el hombre que las produce o, lo que es lo mismo, cuanto más tiempo tarde en producirlas. Pero no; el trabajo que forma la sustancia de los valores es trabajo humano igual, inversión de la misma fuerza humana de trabajo.” (Marx, [1867]1995: 6).

iguales al del caso anterior. Así las cosas, la misma cantidad de horas de trabajo rinden ahora 15 mercancías que, valuadas al precio que determina Estados Unidos, esto es, 0,1 monedas de oro, dan por resultado 1,5 monedas de oro. Así, de las 10 horas de trabajo desplegadas, *socialmente* se reconocen 7,5, de modo que la *nueva riqueza social* producida por Argentina se contrajo en un 25%. Expresado alternativamente, ahora en la nueva situación con el valor producido en Argentina se puede comprar ahora la tres cuarta parte de la producción estadounidense, cuando en el momento inicial podía comprarla entera.

En síntesis, la determinación más general de contenido que hemos encontrado hasta aquí consiste en que la evolución de la *nueva riqueza social* producida por Argentina se ve afectada por la relación entre la evolución de la capacidad productiva del trabajo del país cuya moneda es reconocida directamente como representante de valor en el mercado mundial, y la suya propia. En los casos trabajados hasta aquí, esta cuestión “salta” inmediatamente a la vista en tanto todas las mercancías expresan su valor en el oro (el cual tiene el mismo valor en “todos los puntos del sistema”), a la vez que el oro no modifica su capacidad de representar valor.

Como anticipamos previamente, esta determinación de la evolución relativa de las productividades no resulta tan evidente cuando las mercancías expresan su valor en signos de valor nacionales; ahora bien, algo similar ocurre aún con el oro ocupando el lugar de equivalente general, aunque modificando su capacidad de representar valor en función de la evolución de la capacidad productiva del trabajo en su producción. Para dar cuenta de esta situación, construimos el Cuadro 11.2, con idéntica lógica a la del Cuadro 11.1, pero considerando una duplicación en la productividad del trabajo que produce el oro.

Cuadro 11.2. Cambios en la expresión de valor de la riqueza social producida por Estados Unidos y Argentina según cambios en la productividad del trabajo general, duplicándose la productividad el trabajo en la producción de oro y manteniéndose constante el total de horas de trabajo social.

Relación inicial 10 unidades = 2 oros.

	Situación inicial (ambos países)	Variación productividad		
		EEUU (duplica)	ARGENTINA	
			Constante	Aumenta 50%
Horas de trabajo social	10	10	5	7,5
Producto total	10	20	10	15
Valor individual producto (horas)	1	0,5	0,5	0,5
Valor individual oro (horas)	5	2,5	2,5	2,5
Precio individual en monedas oro	0,2	0,2	0,2	0,2
Precio total (<i>nueva riqueza social</i>) en monedas oro	2	4	2	3

Como allí puede verse, y como era de esperar, tal movimiento afecta a todas las expresiones de valor en igual proporción. Consecuentemente, la relación entre el total de *nueva riqueza social* producida por Argentina en relación a Estados Unidos es la misma que en el caso en el cual el oro no

modificaba su capacidad de representar valor: siempre considerando una productividad general del trabajo en Estados Unidos que se duplica, cuando en Argentina la productividad se mantiene constante la *nueva riqueza social* resulta la mitad que la de dicho país, mientras que si se incrementa un 50%, la relación es de tres cuarta parte. Sin embargo, la cuestión no es la misma si pretendemos dar una medida de la evolución en sí misma de la *nueva riqueza social* producida por Argentina.

Si consideramos específicamente el caso en el cual la productividad argentina se mantuvo constante, la observación del precio total de la producción en monedas de oro es de 2 en ambos momentos del tiempo, indicando por tanto una constancia de la *nueva riqueza social*. En el caso del aumento del 50% de la productividad, la expresión en 3 monedas de oro nos indica un incremento en igual proporción de la *nueva riqueza social*. Sin embargo, sabemos que no es así: en tales movimientos se encuentra encerrado el hecho de que el oro perdió capacidad de representar valor en un 50%, de modo que la expresión del producto en monedas de oro debiera ser ajustada consecuentemente, de modo de obtener los resultados alcanzados en el Cuadro 11.1. Obviamente, lo propio ocurre con Estados Unidos, donde la expresión del total de la producción en oro genera la imagen según la cual la *nueva riqueza social* se expandió, cuando la misma se mantuvo constante.

En resumidas cuentas, los cambios en la capacidad del oro de representar valor no tiene ningún efecto al momento de dar cuenta de cómo evoluciona la *nueva riqueza social* producida por un país en relación a otro, pues el cambio en la capacidad de la mercancía dineraria de representar valor, en tanto es la misma en todos los países, afecta a todos por igual. No ocurre lo mismo cuando, modificada dicha capacidad, se procura dar cuenta de la evolución en sí misma de la *nueva riqueza social* producida por un país. En cualquier caso, a partir de la expresión del valor de las mercancías en el oro pudimos poner de manifiesto de modo directo la determinación según la cual un país modificaba la *nueva riqueza social* producida en relación a otro país, considerando todo lo demás igual, según el comportamiento de la productividad del trabajo en el mismo en relación a aquel.

11.2.b. Determinación originada en el reemplazo de la mercancía dineraria por signos de valor nacionales

De igual modo que lo hicimos en el Apartado 2 del Capítulo 10, corresponde ahora dar cuenta de la determinación que brota del reemplazo del oro por signos de valor, con la diferencia de que aquí el reemplazo se realiza por signos de valor nacionales. Consecuentemente, la cuestión a analizar no es simplemente en qué proporción los signos de valor en general reemplazan al oro, sino también en qué proporción en uno y otro país lo hacen. Por esta razón, para captar la determinación en toda su pureza, consideramos aquí constante la productividad en ambos países¹⁹³. Así, entre el primer y segundo momento no habrá cambios ni en el total de *nueva riqueza social* producida ni en la expresión de valor de dicha *nueva riqueza social* (individual y total) en oro. Por lo tanto, no hay cambios en la *nueva riqueza social* producida por Estados Unidos y por Argentina ni, consecuentemente, por Argentina en relación a Estados Unidos. En el Cuadro 11.3 continuamos ilustrando con el mismo

¹⁹³ Nótese lo siguiente. En el Apartado 2 del Capítulo 10, al analizar el efecto del cambio de la relación entre los signos de valor y la cantidad de oro que circularían en su ausencia, supusimos constantes los cambios en la capacidad productiva del oro, pues era ella la que modificaba la capacidad de la moneda de representar valor. Aquí, donde encontramos que la determinación en juego para dar cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social* producida en Argentina en relación a Estados Unidos es la productividad del trabajo (y no específicamente la del oro, que afecta a ambas naciones por igual), es ella la que consideramos constante.

ejemplo; ahora, en cada país se emiten, para reemplazar al oro, 2 unidades de signo de valor, dólares (U\$) en Estados Unidos y pesos en Argentina (\$). La relación entre las monedas nacionales, esto es, el tipo de cambio, en función de la capacidad de representar valor de cada una de ellas, es de 1.

Cuadro 11.3. Cambios en la expresión de valor de la riqueza social producida por Estados Unidos y Argentina según cambios en la relación entre los signos de valor nacionales y la mercancía dineraria que reemplazan, manteniéndose constante la productividad del trabajo general y del oro, y el total de horas de trabajo social.

Relación inicial 10 unidades = 2 oros = U\$2 = \$2.

	Situación inicial (ambos países)	Cambio en la relación entre los signos de valor nacionales y el oro que reemplazan	
		EEUU	ARG
		constante	Duplica
Horas de trabajo social	10	10	10
Producto	10	10	10
Valor individual producto	1	1	1
Valor individual oro	5	5	5
Precio individual en oro	0,2	0,2	0,2
Precio total en oro	2	2	2
Signos de valor nacionales	2	2	4
Precio individual en moneda nacional	0,2	0,2	0,4
Precio total en moneda nacional	2	2	4
Relación entre monedas (\$/U\$)	1		2

En tal contexto, en un segundo momento del tiempo consideramos que en Estados Unidos se mantiene constante la cantidad de dólares lanzados a la circulación, mientras que en Argentina se duplica la emisión de pesos. En su determinación simple, tal como vimos en el Capítulo 10, cada unidad de signo de valor (en este caso, el peso argentino) está aquí perdiendo capacidad de representar valor en la proporción en la que se incrementó la emisión. Específicamente, mientras que en la situación inicial cada peso representaba una moneda de oro, en la nueva situación se requieren \$2 para representar la misma moneda de oro. Este cambio en la capacidad de representar valor de los pesos argentinos tiene su reflejo en los precios: para mantener la relación inicial según la cual cada mercancía valía 2 monedas de oro (dada la constancia de la productividad en general y en la producción de oro), el precio individual debe ser ahora de \$0,4. Dado que la producción total continúa siendo de 10 unidades, la expresión de valor del conjunto de las mercancías es \$4. Si no se plantea ningún ajuste en esta situación, se generaría la apariencia de que Argentina duplicó la producción de *nueva riqueza social* mientras que en Estados Unidos se mantuvo constante. Sin embargo, el peso argentino disminuyó a la mitad su capacidad de representar valor, mientras que en el caso del dólar la misma se mantuvo constante. Es por ello que la relación entre el peso y el dólar, inicialmente establecida en 1, en la nueva situación pasa a ser 2; es decir, U\$1 expresa, ahora, el mismo valor que \$2. Así, la expresión individual de valor de las mercancías producidas en Argentina debe dividirse por

2, de modo que multiplicada por las 10 unidades de producto refleje la constancia de la *nueva riqueza social* producida. A idéntico resultado se arriba, claro está, si se afecta en igual proporción la expresión de valor en pesos del conjunto de las mercancías.

Alternativamente, en el Cuadro 11.4 consideramos que Estados Unidos duplica la masa de signos de valor en circulación, mientras que Argentina la cuadruplica. La lectura de las implicancias en el cuadro puede realizarse siguiendo el mismo razonamiento que en el párrafo anterior; lo que nos interesa remarcar es que la relación entre las monedas en el segundo momento del tiempo es, nuevamente, de \$2 = U\$ 1. O sea, en la nueva situación, en relación a la situación inicial, se requieren \$2 para representar el valor que representa U\$1. Sin embargo, si nos limitáramos a realizar tal ajuste a la moneda nacional, se solucionaría la aparente duplicación de la *nueva riqueza social* producida por Argentina en relación a Estados Unidos, pero quedaría intacta la apariencia de que ambos países la duplicaron. Es por ello que, en este caso, la expresión del total de la producción estadounidense debe afectarse por la duplicación de la relación entre los signos de valor y la mercancía dineraria que reemplazan, mientras que lo propio debe hacerse con Argentina, en este caso considerando la cuadruplicación de dicha relación. De esta forma se consideraría la caída a la mitad de la *nueva riqueza social* producida por Argentina en relación a Estados Unidos, conjuntamente con la caída a la mitad de la *nueva riqueza social* producida por Argentina en relación a sí misma.

Cuadro 11.4. Cambios en la expresión de valor de la riqueza social producida por Estados Unidos y Argentina según cambios en la relación entre los signos de valor nacionales y la mercancía dineraria que reemplazan, manteniéndose constante la productividad del trabajo general y del oro, y el total de horas de trabajo social.

Relación inicial 10 unidades = 2 oros = U\$2 = \$2.

	Situación inicial (ambos países)	Cambio en la relación entre los signos de valor nacionales y el oro que reemplazan	
		EEUU	ARG
		Duplica	cuadruplica
Horas de trabajo social	10	10	10
Producto	10	10	10
Valor individual producto	1	1	1
Valor individual oro	5	5	5
Precio individual en oro	0,2	0,2	0,2
Precio total en oro	2	2	2
Signos de valor nacionales	2	4	8
Precio individual en moneda nacional	0,2	0,4	0,8
Precio total en moneda nacional	2	4	8
Relación entre monedas (\$/U\$)	1		2

En resumidas cuentas, nos enfrentamos aquí con que, al momento de dar cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social* producida por un país en relación a otro, debe tenerse en cuenta el cambio en

uno y otro en la proporción en la que los signos de valor nacionales reemplazan al oro como mercancía dineraria (dinero mundial).

11.2.c. La evolución de la capacidad de representar valor de la moneda nacional en relación a la moneda mundial en conjunto

Para finalizar, y de igual modo que lo hicimos en el Apartado 2 del Capítulo 10, debemos considerar ahora los hallazgos de los dos sub-apartados previos en conjunto. En ellos observamos dos situaciones en las cuales la evolución de la *nueva riqueza social* producida por Argentina aparecía distorsionada por la medición agregada: por un lado, cuando la capacidad productiva del trabajo en Estados Unidos aumentaba en mayor medida que en Argentina; por el otro, cuando se incrementaba la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia. Esta segunda determinación tenía “dos caras”: en términos *relativos* a Estados Unidos, importaba en tanto la relación en cuestión se incremente más en Argentina, y se ajustaba en función de la relación entre el incremento en uno y otro país; en términos *absolutos*, en la proporción en la que se incremente la relación entre la masa de signos de valor nacionales y el oro que circularía en su ausencia. Esta segunda “cara” corresponde a ambos países, de modo que la expresión monetaria de la producción estadounidense debía ajustarse por la evolución de la relación entre la masa de dólares lanzados a la circulación y el oro que circularía en su ausencia. Obviamente, todas las combinaciones de movimientos de ambas determinaciones son posibles; tomamos estas dos opciones a fines meramente expositivos, que continuamos utilizando en este apartado.

Adicionalmente a lo anterior, en el primer sub-apartado del presente apartado encontramos que la variación en la capacidad productiva del trabajo en la producción de oro no afectaba a la *nueva riqueza social* producida por un país en relación a otro, aunque sí al ajuste que debía hacerse en cada país a la medición agregada a precios corrientes a los fines de obtener una medida de la evolución de la producción de *nueva riqueza social*. Por ello, en el Cuadro 11.5 consideramos a las dos determinaciones en cuestión considerando que la capacidad productiva del trabajo en la producción de oro se mantiene constante, mientras que en el Cuadro 11.6 hacemos lo propio considerando una duplicación de esta última.

La parte superior del Cuadro 11.5 refleja una situación ya considerada en el Cuadro 11.1: la duplicación de la productividad del trabajo en Estados Unidos, con constancia en la productividad del oro y en Argentina, que se refleja directamente en la constancia de la valuación en oro de la producción en Estados Unidos, y en una contracción de la misma en Argentina. Debemos ver ahora cómo se refleja esta situación cuando se expresa en signos de valor nacionales. En tal contexto, si consideráramos que los signos de valor reemplazan a la mercancía dineraria en igual proporción entre dos momentos del tiempo, la expresión del valor en los signos de valor nacionales no agregaría ninguna determinación: el total de la producción estadounidense se expresaría en U\$2 y la Argentina en \$1.

Sin embargo, la cosa cambia si consideramos que en Argentina se duplica la relación entre los signos de valor nacionales y el oro que circularía en su ausencia. Como allí puede verse, el precio individual de las mercancías continuaría siendo de \$0,2, y el precio del total de la producción de \$2, generándose la apariencia de que Argentina no vio disminuida la *nueva riqueza social* que produce, así

como también que la misma continúa siendo idéntica a la de Estados Unidos. En otros términos, la duplicación de la masa de signos de valor en relación al oro que circularía esconde la caída del valor encerrado en las mercancías producidas en Argentina (caída que no implica que en Argentina se “tarde menos” en producir las mercancías en cuestión, sino que el mismo tiempo ya no es el socialmente necesario, de modo que se reconoce sólo la mitad del mismo). De este modo, la expresión del producto a precios corrientes debe ser afectada por tal duplicación, de modo de expresarla en una moneda que mantuvo constante su capacidad de representar valor. A la vez, en tanto el dólar mantuvo constante su capacidad de representar valor, la relación entre las monedas en términos de la capacidad de representar valor es ahora de $\$2 = \text{U}\1 ; al afectar la medición agregada por tal relación se pone de manifiesto que la *nueva riqueza social* producida por Argentina es ahora la mitad que la estadounidense. A la vez, justamente como el dólar no perdió capacidad de representar valor, el cómputo en cuestión también da por resultado la caída a la mitad de la *nueva riqueza social* argentina respecto de sí misma.

Ahora bien, resulta mucho más interesante e importante el segundo ejemplo considerado en el mismo Cuadro 11.5. Por las condiciones ya enunciadas, se trata del mismo contenido: Estados Unidos mantiene constante la *nueva riqueza social* producida, expresada en el doble de mercancías por el incremento de la productividad, mientras que Argentina la reduce a la mitad, toda vez que la misma masa de mercancías en el segundo momento encierra luego del incremento de la productividad estadounidense la mitad del valor. Ahora bien, lo diferente del caso es que en Estados Unidos también se duplica la relación entre los signos de valor y el oro que circularía en su ausencia. Así las cosas, ahora la producción estadounidense no se refleja ya en $\text{U}\$2$, sino en $\text{U}\$4$, toda vez que la duplicación de los signos de valor lanzados a la circulación implican la constancia en el nivel de precios, de modo que el doble de mercancías al mismo precio sólo pueden significar, manteniéndose constantes las demás determinaciones de la circulación, el doble de masa de valor (en el sentido de precio por cantidad). En este contexto, al comparar la expresión a precios corrientes del total de la producción en ambos países, se pone directamente de manifiesto que ahora Argentina produce la mitad de la *nueva riqueza social* en relación a Estados Unidos; sin embargo, al comparar contra sí mismo el total de la producción argentina expresada en su moneda no da cuenta de esta retracción, mientras que en el caso estadounidense se genera la impresión de que duplicó su masa de valor. Veamos.

El primero de los hechos, esto es, que se ponga directamente de manifiesto que la *nueva riqueza social* que produce Argentina es la mitad de la de Estados Unidos se explica porque ambos signos de valor nacionales perdieron capacidad de representar valor en la misma proporción por la segunda determinación en cuestión. Por ello la relación entre las monedas continúa siendo de “uno a uno”. Esta relación genera la apariencia de que la *nueva riqueza social* producida por Argentina respecto de sí mismo se mantuvo constante, mientras que, atentos a las determinaciones de contenido, sabemos que no es así. Por ello, la expresión monetaria de la producción de Argentina debe ser ajustada por la evolución de la relación entre la masa de signos de valor lanzados a la circulación y el oro que circularía en su ausencia, de modo que se refleje la caída a la mitad de la *nueva riqueza social*. Claro está, la de Estados Unidos debiera ajustarse, a fines comparativos, por la pérdida del dólar en su capacidad de representar valor por la segunda determinación, de modo que su producción total quede expresada en $\text{U}\$2$. En este punto, es importante notar un aspecto que luego se nos presentará como fundamental: que en el mismo la expresión del valor en los respectivos signos nacionales es igual en ambos momentos del tiempo, esto es, 0,2.

Cuadro 11.5. Cambios en la expresión de valor de la riqueza social producida por Estados Unidos y Argentina según cambios en la capacidad productiva del trabajo en general y en relación entre los signos de valor nacionales y la mercancía dineraria que reemplazan, manteniéndose constante la productividad del trabajo en el oro y el total de horas de trabajo social.

Relación inicial 10 unidades = 2 oros = U\$2 = \$2.

	Situación inicial (ambos países)	EEUU	ARG	EEUU	ARG
		<i>Productividad general</i>			
		dupl	const	dupl	const
		<i>Relación signos de valor/oro</i>			
		const	dupl	dupl	dupl
Horas de trabajo social	10	10	5	10	5
Producto	10	20	10	20	10
Valor individual producto	1	0,5	0,5	0,5	0,5
Valor individual oro	5	5	5	5	5
Precio individual en oro	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Precio total en oro	2	2	1	2	1
Signos de valor nacionales	2	2	2	4	2
Precio individual en moneda nacional	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
Precio total en moneda nacional	2	2	2	4	2
Relación entre monedas (\$/U\$)	1		2		1

Con la misma lógica de razonamiento, observemos el caso presentado en el Cuadro 11.6, en donde, recordemos, repetimos los movimientos del Cuadro 11.5 pero considerando una duplicación de la capacidad productiva del trabajo en la producción de oro.

En el primer caso allí representado, la misma *nueva riqueza social* producida por Estados Unidos se expresa en el doble de signos de valor, toda vez que el incremento en la capacidad productiva del trabajo en la producción de oro conjuntamente con una constancia en la relación entre los signos de valor y el oro que circularía en su ausencia implica que el dólar pierde capacidad de representar valor (para mantenerse constante esta última debieran retirarse de la circulación signos de valor en la proporción del incremento de la productividad en la producción de oro, tal que el precio individual de las mercancías se exprese en U\$ 0,1, reflejando la reducción del valor de las mismas a la mitad). En cuanto a Argentina, sabemos que el valor producido se contrajo a la mitad, como consecuencia de la reducción del valor de las mercancías determinado *socialmente*. Así, dada la baja en el valor del oro, se requerirían en el país 2 monedas de oro, de modo que la duplicación de la relación entre los signos de valor nacionales y el oro que circularía implica que el total de la producción se exprese en \$4, o el precio individual de las mercancías en \$0,4 (tal que multiplicado por las 10 unidades que se producen se alcanzan los \$4). En este caso, comparando los agregados de la producción a precios corrientes, encontramos que se genera la doble apariencia según la cual nuestro país duplicó la *nueva riqueza social* producida (apariencia que le cabe también a Estados Unidos), a la vez que produce la misma masa de *nueva riqueza social* que Estados Unidos.

Cuadro 11.6. Cambios en la expresión de valor de la riqueza social producida por Estados Unidos y Argentina según cambios en la capacidad productiva del trabajo en general y en relación entre los signos de valor nacionales y la mercancía dineraria que reemplazan, con una duplicación de la productividad del trabajo en el oro y manteniéndose constante el total de horas de trabajo social.

Relación inicial 10 unidades = 2 oros = U\$2 = \$2.

	Situación inicial (ambos países)	EEUU	ARG	EEUU	ARG
		<i>Productividad general</i>			
		dupl	const	dupl	const
		<i>Relación signos de valor/oro</i>			
		const	dupl	dupl	dupl
Horas de trabajo social	10	10	5	10	5
Producto	10	20	10	20	10
Valor individual producto	1	0,5	0,5	0,5	0,5
Valor individual oro	5	2,5	2,5	2,5	2,5
Precio individual en oro	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Precio total en oro	2	4	2	4	2
Signos de valor nacionales	2	4	4	8	4
Precio individual en moneda nacional	0,2	0,2	0,4	0,4	0,4
Precio total en moneda nacional	2	4	4	8	4
Relación entre monedas (\$/U\$)	1		2		1

Conviene, creemos, comenzar por la segunda. Para ajustar tal apariencia, el total de la producción argentina debiera resultar la mitad de la estadounidense; esto es, “traducida” a dólares debiera ser de U\$2. Justamente por ello la relación entre monedas expresada en el cuadro es, ahora, de \$2 = U\$1: el peso argentino perdió capacidad *relativa* de representar valor en función de la segunda determinación de la evolución de la capacidad de la moneda de representar valor (la duplicación de la relación entre los signos de valor y el oro que circularía en su ausencia), mientras que en relación a la primera determinación la pérdida *absoluta* corresponde a las dos monedas. Y he aquí la cuestión en relación a la primera apariencia: si se ajusta la producción argentina únicamente por este efecto, no se vería reflejada la caída *absoluta* de la *nueva riqueza social* producida, toda vez que en ambos momentos del tiempo sería de U\$2. Es por ello que, siempre que se compare *contra sí misma*, el valor total de la producción nacional debe ajustarse también por la pérdida de la capacidad de la moneda de representar valor según la primera fuente, reflejando la contracción en cuestión. O, lo que es lo mismo, se debe ajustar por los dos movimientos la expresión de valor individual en la moneda nacional, o sea, \$0,4, llevándola a 0,1, de modo que multiplicándola por las 10 unidades que se produce se arriba a \$1, donde el peso argentino es tal que mantiene constante su capacidad de representar valor. Claro que si se quiere comparar esta expresión de la *nueva riqueza social* producida por Argentina contra la de Estados Unidos, la de éste último también debe ajustarse por la pérdida del dólar de su capacidad de representar valor por la primera determinación (el incremento de la productividad del trabajo en la producción de oro), de modo de que la misma sea no de U\$4 sino de \$2.

Para reforzar la idea, consideremos el caso en el cual en Estados Unidos también se duplica la relación entre la masa de signos de valor nacionales y el oro que circularía en su ausencia. La misma *nueva riqueza social* producida en dicho país se expresa en U\$8, cuadruplicación que se explica por la por “dos duplicaciones”: el dólar pierde capacidad de representar valor por ambas determinaciones. Lo propio ocurre con el peso argentino, de modo que la medición agregada de la producción arroja un total de \$4; en la comparación con Estados Unidos, se refleja directamente que la *nueva riqueza social* producida es, ahora, de la mitad. Por tal razón, la relación entre monedas sigue siendo “uno a uno”. Pero, al momento de querer comparar la evolución de la *nueva riqueza social* respecto de *sí misma*, tal relación entre monedas esconde la verdadera retracción a la mitad de la *nueva riqueza social* argentina. Por ello, la expresión del total de la producción nacional a precios corrientes debe afectarse por ambas determinaciones en torno a la evolución de la capacidad de su signo de valor de representar valor. Al comparar tal *nueva riqueza social* con la de Estados Unidos, lo propio debe hacerse, claro está, con la expresión monetaria del total de la producción de dicho país.

En resumidas cuentas, el aspecto central que hemos intentado poner de manifiesto en el presente apartado es que, como consecuencia de la determinación *social* (y no *nacional*) del valor de las mercancías (en tanto la relación social capital es *mundial, universal*), al momento de dar cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social producida* por un país debe tenerse en cuenta la evolución de la capacidad productiva del trabajo no sólo en el país en cuestión, sino como tal productividad se relaciona con la productividad *general*, esto es, cómo evoluciona la capacidad productiva en un país en relación a las condiciones *sociales* medias de producción. Sobre esta base se montan los hallazgos logrados en el Capítulo 10, que adaptados a la circunstancias implican que los signos de valor nacionales pierden capacidad de representar valor por idénticas dos determinaciones: la evolución de la capacidad productiva del trabajo en la producción de la mercancía dineraria, y la relación entre dichos signos de valor y el oro que circularía en su ausencia. Debemos, ahora, dar cuenta de la “solución práctica” a tales determinaciones de contenido.

11.3. El tratamiento en la práctica de la evolución de la nueva riqueza social producida por un país

11.3.a. Repasando la solución práctica para la unidad social de producción

Para dar una “solución práctica” a la cuestión de la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor, toda vez que las dos determinaciones de la misma no eran identificables directa e independientemente en lo concreto, en Apartado 3 del Capítulo 10 habíamos considerado inicialmente una de las tendencias más simples de la producción capitalista: el incremento de la productividad. Si, en este contexto, los signos de valor mantuvieran constante su capacidad de representar valor, el precio de las mercancías debiera mostrar una tendencia descendente. Sin embargo, lo que tiende a observarse en el tiempo es una tendencia al incremento en el nivel general de precios. En este contexto, dividimos al movimiento de estas tendencias generales en dos, donde el punto de quiebre estaba constituido por la constancia en el nivel general de precios. Esto nos permitía presentar de manera clara la forma de trabajar con las dos determinaciones en cuestión en la práctica, para luego extender el tratamiento a todas las combinaciones posibles de movimientos de productividad y nivel general de precios.

De esta manera, dado el incremento de la productividad, la constancia del nivel general de precios representa una situación equivalente, en la pureza del fenómeno, a una mercancía dineraria en cuya producción la productividad se incrementa de igual modo que en la generalidad de la economía, perdiendo capacidad de representar valor en dicha proporción. De este modo, deberían incrementarse en la proporción en la que se incrementó la productividad la masa de monedas de oro en circulación, permaneciendo sin modificación los demás factores propios de la misma. O sea, deben lanzarse a la circulación una masa de signos de valor incrementada en la proporción en la que se incrementó la capacidad productiva del trabajo en la producción de oro, que es exactamente igual a la de la generalidad de la economía. De hecho, en lo concreto, el mantenimiento de los precios de las mercancías habiéndose incrementado las mismas como consecuencia del aumento de la productividad implica que se lanzan a la circulación la masa de signos de valor necesaria para la circulación de esas mercancías incrementadas. Por esta razón, los signos de valor pierden capacidad de representar valor en la proporción en la que se incrementa la productividad general de la economía.

Hasta este punto estamos en el caso que expresa la situación según la cual la relación entre los signos de valor lanzados a la circulación y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia se mantiene constante. Pero, sabemos, esta es la segunda fuente posible por la cual los signos de valor pierden capacidad de representar valor, toda vez que se incremente la relación en cuestión. Esta fuente de pérdida de la capacidad de los signos de valor de representar valor la intentamos captar a partir de la evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante en el tiempo. En tal contexto, en rigor no estamos observando la expansión de la base monetaria como la causa de la inflación, sino estrictamente cómo modifica el signo de valor su capacidad de representar el valor encerrado en la canasta de bienes. Al afectar al signo de valor por la evolución del precio de dicha canasta, se ajusta su capacidad de representar valor en relación a la segunda fuente, o, lo que es lo mismo, se obtiene un signo de valor con poder adquisitivo constante en el tiempo.

Considerando ambas determinaciones en su conjunto, podemos afirmar entonces que, dada la tendencia general al incremento de la capacidad productiva del trabajo, el precio de los bienes debiera mostrar una tendencia decreciente, mientras que lo que tiende a observarse en la práctica es un incremento de los mismos. Así, quitando el efecto de tal incremento con el índice del precio de la canasta de valores de uso de composición constante, se expresa el valor de las mercancías en un signo de valor que mantiene constante su poder adquisitivo en el tiempo, a lo que debe sumarse el efecto del incremento de la productividad, de modo que queden reflejada la totalidad del movimiento en cuestión. Generalizando, la expresión del precio de cada mercancía, o, también, la expresión del precio del conjunto de las mercancías, debía afectarse por las dos fuentes de evolución de la capacidad de representar valor de los signos de valor: la evolución de la productividad general de la economía y del precio de una canasta de valores de uso de composición constante. El cometido del presente apartado es dar el mismo paso que oportunamente dimos en el Capítulo 10.3, pero atendiendo a las determinaciones encontradas previamente teniendo en cuenta la forma nacional en la cual se desarrolla la relación social general en la actualidad, esto es, el capital. Para ello, también partimos del incremento de la productividad conjuntamente con incremento de precios y dividimos al movimiento en dos, con la constancia en el nivel general de precios como punto de quiebre, aunque consideramos el caso en el cual se incrementa la productividad en Estados Unidos en mayor medida que en Argentina. Como señalamos oportunamente, esta forma de plantear el problema es estrictamente a los

finés de lograr simplicidad; obviamente, la metodología propuesta será aplicable también a cualquier movimiento diferente al de la tendencia general.

11.3.b. La evolución de la nueva riqueza en una moneda con capacidad de representar valor constante

En tales condiciones, la situación según la cual el incremento de la capacidad productiva general del trabajo en Estados Unidos se da conjuntamente con una constancia en el nivel de precios es equivalente a una situación en la que, en la pureza del fenómeno, la capacidad productiva del trabajo en la producción de la mercancía dineraria se incrementa en la misma proporción. Así las cosas, el precio individual de las mercancías expresado en dólares debieran ajustarse en la proporción de dicho incremento, de modo de reflejar la pérdida en la capacidad de representar valor del dólar. Lo propio habría que hacer, claro está, con la expresión del valor de las mercancías en pesos argentinos, dado que el incremento en la capacidad productiva del trabajo en el oro es la misma para todos los países (en tanto el oro representa “el mismo valor en todos los puntos del sistema”).

Sin embargo, de proceder de tal forma estaríamos perpetuando la dificultad señalada en el Apartado 5 del Capítulo 10, asociando todo incremento de productividad a disminuciones de valor individual de las mercancías. Frente a este problema, en el marco de que estamos en el terreno de encontrarle “solución práctica” al problema de contenido, de que la producción tiene un contenido mundial y de que, finalmente, en nuestro ejemplo Estados Unidos es la nación que emite los signos de valor de reconocimiento mundial, consideramos que las condiciones de producción en dicho país son las *condiciones medias de producción*. Consecuentemente, siempre en el marco de la constancia en el nivel general de precios, tomamos a la expresión del valor de las mercancías producidas por Estados Unidos en dólares como *el* valor de las mercancías. En otros términos, el dólar no pierde capacidad de representar valor por la primera fuente.

De esta forma, en relación a Argentina, el peso no pierde capacidad de representar valor en la totalidad del incremento de la productividad del oro (que en esta situación es, recordemos, la misma que la del trabajo en general en Estados Unidos), sino en la proporción en la que su productividad del trabajo crece menos que en Estados Unidos. Pierde, pues, capacidad de representar valor *en relación* al dólar, y no capacidad *absoluta* de representar valor. O sea, a los fines de dar cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social* producida por Argentina, en función de la primera fuente de evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor, los precios individuales de las mercancías en pesos debe afectarse por la relación entre el incremento de la productividad general del trabajo en Estados Unidos y el de Argentina. En pocas palabras, habida cuenta de la determinación *social* del valor, si la productividad de Argentina crece menos que la de Estados Unidos, la moneda nacional pierde capacidad de representar valor en relación al dólar, en tanto el trabajo desplegado en Argentina, en promedio, no se está realizando en las condiciones medias (o, alternativamente, se realiza aún más alejado de las condiciones medias en relación al momento anterior), de modo que la unidad monetaria parece representar un trabajo social que, en rigor, ya no representa.

Es importante destacar, a riesgo de ser repetitivos, que en Argentina los incrementos de productividad no son directamente asimilables a pérdida de la capacidad del peso de representar valor (asociando todo incremento de productividad a reducción de valor), sino que tal cosa ocurre en la proporción en la cual Argentina no siga el desarrollo *mundial* de las fuerzas productivas,

representado en este caso por Estados Unidos. El efecto de la complejización o simplificación del proceso de trabajo queda, pues, enteedo.

Hasta aquí estuvimos considerando la situación en la cual los precios se mantenían constantes en el tiempo. Debemos tener en cuenta, ahora, el impacto del incremento de los mismos – considerando la productividad constante-, siempre en el marco de las tendencias generales observadas normalmente. Esta determinación, como pusimos de manifiesto en el apartado previo del presente capítulo, es *nacional* y no *mundial*, en tanto depende del lanzamiento a la circulación de signos de valor *nacionales* con curso forzoso por cada uno de los Estados en cuestión. Por lo tanto, la determinación en cuestión corresponde aplicársela tanto a Argentina como a Estados Unidos.

En resumidas cuentas, a partir del desarrollo presentado en el conjunto del presente capítulo, podemos sintetizar las determinaciones a tener en cuenta al momento de dar cuenta de la *nueva riqueza social* producida por Argentina en cómputo que presentamos seguidamente. La referencia a Valor(#) tiene que ver con que estrictamente no estamos considerando la evolución del valor, toda vez que los incrementos en la capacidad productiva de Estados Unidos no aparecen como reducción del valor, forma bajo la cual logramos darle una solución al problema de la posible tendencia a la complejización o simplificación del proceso productivo, en tanto se “netea” entre países. Nótese que si hacemos caso omiso a este problema y descontamos también la capacidad de representar valor del dólar por la primera fuente, tal descuento debiera hacerse para ambos países por igual, de modo que se modificaría la expresión de la *nueva riqueza social* proporcionalmente igual para ambos países.

$$\text{Evolución Valor(\#)} = \text{Producto precios constantes.} * \frac{\text{IPI}}{\frac{\text{Evol. Productividad EEUU}}{\text{Evol. Productividad Argentina}} * \text{IP Canasta Argentina}} * 100$$

$$\text{Evolución Valor(\#)} = \frac{\text{Producto precios corrientes}}{\frac{\text{Evol. Productividad EEUU}}{\text{Evol. Productividad Argentina}} * \text{IP Canasta Argentina}} * 100$$

De igual forma que lo planteamos en el Capítulo 10, podemos plantear como medida “intermedia” la evolución de la nueva riqueza producida por Argentina en una moneda con poder adquisitivo constante en el tiempo, esto es, que considere la segunda fuente de evolución de la capacidad de la moneda de representar valor. En tanto dicha fuente es de contenido *nacional* y no *social*, se trata simplemente de afectar al precio de las mercancías (o, lo que es lo mismo, a la medición a precios corrientes) por la correspondiente modificación del índice del precio de una canasta de valores de uso de composición constante. O sea:

$$\text{Evolución Producto en moneda de poder adq. const.} = \text{Producto precios constantes.} * \frac{\text{IPI}}{\text{IP Canasta Argentina}} * 100$$

$$\text{Evolución Producto en moneda de poder adquisitivo constante} = \frac{\text{Producto a precios corrientes}}{\text{IP Canasta Argentina}} * 100$$

Para finalizar, podemos recorrer el camino de manera diferente, tal como lo hicimos en el Capítulo 10. Decíamos allí que, siempre considerando la tendencia general al incremento de la productividad con incremento de precios, si afectamos a los precios por el índice de precios de una canasta de valores de uso de composición constante retrotraíamos el precio de la mercancía a su nivel previo, de modo que la mercancía expresa su valor en un signo de valor de poder adquisitivo constante. Ahora bien, esta medida era “intermedia”, toda vez que en rigor el valor de la mercancía se ha reducido por el incremento de la productividad. Es por ello que en al efecto de la variación en el poder adquisitivo debía agregarse el de la productividad. Y, claro, tal es lo que hay que hacer para dar cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social*. Consideremos esto para el caso que nos compete en el Capítulo 11.

En primer lugar, al dividir a los precios nacionales (o, lo que es lo mismo, el producto a precios corrientes) por el índice del precio de la canasta en cuestión, justamente estamos considerando esta determinación de la capacidad del peso argentino de representar valor, generándose una primera medida, complementaria de la medición a precios constantes, de la evolución de la *nueva riqueza social*: la nueva riqueza expresada en una moneda que mantiene constante su poder adquisitivo. En segundo lugar, en relación a la determinación de la productividad, hemos visto que la determinación del valor de las mercancías es *social*, no *nacional*, y sobre esa base, hemos considerado que el dólar, en tanto signo de valor nacional reconocido directamente como representante de valor en el mercado mundial, no pierde capacidad de representar valor por esta fuente. En tal contexto, el peso argentino pierde capacidad de representar valor, en relación a la segunda fuente, en la proporción en la que la productividad de Estados Unidos se incrementa más que en Argentina. Así, al afectarse también por esta fuente de evolución de la capacidad del peso de representar valor (que, obviamente, puede darse en un sentido inverso al caso general planteado), obtenemos la producción argentina valuada en un peso que mantiene constante su capacidad de representar valor (en relación al dólar en lo que toca a la fuente asociada a la productividad, y no en términos absolutos), o sea, obtenemos una segunda (y más completa) medida, complementaria a la medición a precios constantes, de la evolución de la *nueva riqueza social*: la nueva riqueza expresada en una moneda que mantiene constante su capacidad de representar valor.

11.4. *La problemática del tipo de cambio*

Aunque no lo hayamos mencionado explícitamente, en toda la discusión anterior estuvo sobrevolando uno de los temas más importantes (y controversiales) de la ciencia económica, en múltiples aspectos: el tipo de cambio^{194,195}. En el marco de la Contabilidad Social, el tema aparece toda

¹⁹⁴ En este sentido, Kicillof y Nahón afirman que “en la controversia sobre el tipo de cambio se condensan las divergencias de opinión sobre la teoría del dinero, la teoría del precio, y, a través de ellas, se cuelean en la discusión las distintas teorías acerca de la tasa de interés, el comercio internacional, el nivel de producción y ocupación. En la variable “tipo de cambio”, pues, se anudan causalmente los precios, el empleo, la tasa de interés, etc. No puede esperarse que reine acuerdo acerca del tipo de cambio mientras no lo haya en **todos** estos difíciles terrenos” (Kicillof y Nahón, 2008: 3, resaltado del original).

¹⁹⁵ Por ejemplo, se lo considera una herramienta de política económica, en tanto a partir del mismo podría modificarse la competitividad de la economía, permitiendo u obstaculizando, según sea, el desarrollo de determinadas producciones nacionales que por sus características enfrentan la competencia extranjera. En este caso, la medida por excelencia es el denominado “tipo de cambio real” (TCR), que considera conjuntamente la evolución del tipo de cambio nominal (TCN) y de los precios en uno y otro país implicado en el tipo de cambio. Dado su objetivo de medir la evolución de la competitividad, también cobra sentido el denominado

vez que se pretende realizar una comparación internacional de las variables monetarias nacionales, de modo que se requiere “convertirlas” en una moneda internacional, rol que habitualmente cumple el dólar. Debemos remarcar aquí un aspecto sobre el que volveremos más adelante, en el presente capítulo: no constituye el objetivo la obtención de una medida de la evolución de la *nueva riqueza social*, sino exclusivamente la expresión en una moneda internacional que permita la comparación. En este sentido, como acuerdan todos los especialistas (Buscaglia, 1997: 1), tal conversión no debe realizarse al tipo de cambio corriente, en tanto su utilización puede distorsionar el resultado buscado¹⁹⁶. A tales fines, el criterio más difundido es el de la paridad de poder adquisitivo (en adelante, PPP).

11.4.a. El criterio de paridad de poder adquisitivo

En los manuales de Economía Internacional (Appleyard y Field, 1995; Krugman y Obstfeld, 2001), cuando se comienza con el estudio de la determinación del tipo de cambio, el análisis se centra en el “corto plazo”, donde la piedra angular de los distintos modelos que se plantean para dar cuenta del nivel de equilibrio de dicho tipo de cambio se encuentra en el mercado de activos financieros (principalmente, depósitos bancarios) y la denominada “condición de paridad de intereses” (que constituye la “condición básica del equilibrio”): sobre la base del proceso de arbitraje, el tipo de cambio se determina en el punto en el cual invertir en dos países distintos resulta indiferente en términos del rendimiento que se espera obtener de dicha inversión; es decir, en el punto en el cual la tasa de depreciación o apreciación de la moneda esperada al cabo de la duración de la inversión iguala al cabo de dicho período la rentabilidad, independientemente de la moneda en la cual se realice la misma¹⁹⁷. Ahora bien, tal criterio no logra dar cuenta de la esencia de la determinación del tipo de cambio a largo plazo. Más específicamente, ¿cómo se determina el “tipo de cambio esperado”? El planteo requiere, así, de una determinación más “estructural” o “fundamental” del tipo de cambio (Krugman y Obstfeld, 2001: 407; Astarita, 2007; Kicillof y Nahón, 2008: 25). Tal “función” es la que cumple el criterio de la paridad de poder adquisitivo (en adelante, PPP).

En rigor, la teoría de la PPP tiene un fundamento aún más profundo: la denominada “ley del precio único” (Krugman y Obstfeld, 2001: 408). Haciendo abstracción de los costos de transporte, un mismo bien debe venderse al mismo precio, independientemente del lugar donde se produzca y, por tanto, de la moneda en la cual se encuentra expresado su precio. Dicho sintéticamente, el tipo de cambio debiera ser tal que el precio del mismo bien en los países implicados en el mismo sea idénticamente el mismo. Esta ley estaría rigiendo en todo momento, aunque no necesariamente deba cumplirse todo el tiempo en todo lugar: todo aquello que desvíe al precio de un bien (que la teoría

TCR multilateral (TCRM), en donde se considera no un único país sino el conjunto de países con los cuales se tienen relaciones comerciales, ponderado cada uno de ellos por el peso que tiene el comercio realizado con el mismo en el comercio exterior total del país para el cual se está calculando el TCRM.

¹⁹⁶ La experiencia a comienzos del siglo XXI de Argentina es elocuente al respecto: convertido el producto a precios corrientes a dólares al tipo de cambio corriente, el producto nacional de 2002 resultó un 62,4% inferior al del año anterior, en un contexto en el cual la producción material se contrajo un 11%, mientras que el IPI con 100 en 1993 pasó de un nivel de 101 en 2001 a uno de 142 en el año siguiente.

¹⁹⁷ En Astarita (2007) se presentan críticas puntuales a esta concepción, así como también el agregado a la condición de paridad de intereses de la correspondiente prima de riesgo cuando se considera a países como la Argentina.

convencional resume en la condición de “comercio libre” y que juega el rol de perturbar el proceso de arbitraje) se convierte, en distinto grado, en un incumplimiento inmediato de la ley de precio único. Pero estos aspectos no anulan, en sí mismos, la ley, sino que le dan la forma concreta del desvío de la norma. En este sentido, Olivera afirma que “[e]sta teoría se basa, en realidad, sobre una hipótesis de mercado perfecto. En un mercado de esta clase, bajo condiciones de equilibrio general, cada mercancía tiene un precio único que rige para todos los sectores del mercado. Si el mundo fuera un mercado perfecto, los precios de equilibrio de los mismos productos en los distintos países serían exactamente iguales, calculados a los tipos de cambio vigentes” (Olivera, [1962]2011: 9).

Consideremos, tal como lo hacen Kicillof y Nahón, que el rol del dinero lo cumple el oro o papel moneda directamente convertible. En tal contexto, y en la “pureza del fenómeno”, efectivamente las mercancías tendrían el mismo precio, habida cuenta de la determinación mundial de su valor. Dichos autores lo explican “en movimiento” o, en otros términos, como resultado del arbitraje. Así, si el precio de una mercancía en un país se eleva, saldrá oro del mismo con el objetivo de comprar la mercancía en cuestión allí donde se consiga a un menor precio, con conclusiones contundentes: a la larga, es decir, luego de los desvíos transitorios de mercado, la mercancía dejará de producirse en ese país¹⁹⁸, la cantidad de oro en cada país se ajusta a las necesidades de la circulación y, en consecuencia, se cumplirá la ley del precio único especializándose cada país en lo que en las teorías del comercio internacional se denominan “ventajas absolutas”. Esto es así porque el oro tiene idéntico valor en “todos los puntos del sistema”¹⁹⁹.

Sin embargo, frente a lo anterior surge un problema, toda vez que cada país tiene su propia moneda: por lo general, el tipo de cambio tiende a ser único en cada país, de modo que la ley de precio único en rigor tendería a presentarse “en promedio”. Pero no ocurre exclusivamente esto. Hemos visto que el valor de las mercancías se expresa no en oro sino en signos de valor nacionales carentes de valor, en principio sin ninguna relación explícita con la mercancía dineraria que reemplaza; consecuentemente, en lugar de determinarse el precio por la relación entre el valor de las mercancías en general y el de la mercancía dineraria, sucede que el nivel de precios está determinado por la cantidad de signos de valor lanzados a la circulación. Sin valor intrínseco, y sin ser representación directa de una mercancía con valor intrínseco, la propia idea de que el papel moneda sea representación de valor desaparece, llevándose consigo el propio valor de las mercancías. En este

¹⁹⁸ Esto suponiendo que cada mercancía se produce en idénticas condiciones al interior de un país; bien podría plantearse que dejarán de producirla aquellas empresas que lo hacen a un costo mayor al de referencia.

¹⁹⁹ En sus palabras: “Como se ve, en un sistema que opera bajo estas premisas –libre comercio, libre circulación de los metales, convertibilidad plena- el comercio y el tipo de cambio se rigen por leyes muy sencillas y sumamente familiares: las ventajas absolutas, la ley del precio único y la paridad –inmediata- del poder adquisitivo. Esto es así porque, en equilibrio, el oro tiene el mismo valor en todos los puntos del sistema, de manera que la relación de cambio entre cada mercancía y el oro, con independencia del nombre de la unidad monetaria, expresa su valor de manera única y contundente. Para decirlo en el lenguaje clásico, el oro-dinero es una medida invariable del valor. Las mercancías se producen allí donde es más “barato” hacerlo, lo cual se conoce universalmente por que se cambian por cantidades menores de dinero de valor fijo” (Kicillof y Nahón, 2008: 6). En su análisis, los autores parten de la simplificación según la cual se le atribuye al oro (a la usanza de Marshall y Ricardo, aunque también cumple tal requisito, como vimos en el Capítulo 3, el numerario de Walras) un valor fijo, independientemente de si tal valor fijo responde a una utilidad marginal constante del oro, un costo marginal constante en su producción, o que no se altera el tiempo de trabajo socialmente necesario para obtenerlo; es decir, independientemente de la teoría de precios que se considere (Kicillof y Nahón, 2008: 4-5), para luego asimilar las conclusiones obtenidas con tal carácter de valor fijo o como medida invariable del valor. A nuestro juicio, tal carácter no es para nada imprescindible. Una cosa es que el oro tenga en todos los puntos del sistema el mismo valor, y otra muy distinta es que este valor sea invariable en el tiempo.

sentido, la moneda interesa exclusivamente como posibilidad de adquirir bienes, en aparente ausencia de todo valor intrínseco (a representar). En consecuencia, las distintas monedas nacionales no pueden más que relacionarse en tanto el poder adquisitivo de cada una de ellas²⁰⁰.

En este contexto es donde surge el previamente anunciado criterio de la PPP: el tipo de cambio entre dos monedas tiene que ser igual a la razón de los poderes adquisitivos de esas monedas en cada uno de los países, esto es, a la relación entre los niveles de precios de una canasta de referencia. O sea, el nivel de precios de todos los países se iguala al expresarlo en una moneda común²⁰¹, de modo que continúa vigente la "ley del precio único" (Buscaglia, 1997: 5-6; Krugman y Obstfeld, 2001: 410).

Ahora bien, además de lo que la teoría económica denomina "perturbaciones al libre comercio" (en lo fundamental, cualquier tipo de costo -impuestos y barreras arancelarias o no arancelarias- asociado a la importación o exportación, así como también la existencia de costos de transporte), el criterio de la PPP se enfrenta a nuevos problemas. En primer lugar, el hecho de que la proporción de bienes en los distintos países implicados en el tipo de cambio no sea la misma, tal que podría darse el caso que se cumple la ley del precio único "bien a bien" pero no a nivel de la canasta. En segundo lugar, ocurre que los bienes no son en todo el mundo estrictamente homogéneos, con lo cual el arbitraje sobre el cual se fundamenta la PPP no rige estrictamente como tal. En tercer lugar, y en parte como explicación de los anteriores, en los distintos países o regiones existen o bien distintas necesidades, o las mismas necesidades se satisfacen de manera diferente, sea por cuestiones culturales, climáticas, etc.²⁰². Incluso más, también nos encontramos con los denominados bienes no transables,

²⁰⁰ No en vano, en los manuales de Economía Internacional la presentación de la teoría de la PPP es precedida por un repaso de las funciones del dinero como mero "aceitador" del intercambio: medio de intercambio y unidad de cuenta. Más explícitamente, el dinero (que, en rigor, aparece asociado aquí directamente con el papel moneda) interesa no en tanto tiene un valor (independientemente de la fuente del mismo) sino en tanto permite adquirir bienes; interesa, en consecuencia, en tanto tiene un determinado poder adquisitivo. A la vez, en tanto unidad de cuenta, es la medida del valor (nuevamente, independientemente de la fuente del mismo) de todos los bienes; en tanto existen monedas nacionales, los tipos de cambio sirven para expresar los precios de los distintos países en una misma unidad comparable. Unificando ambas funciones, nos encontramos con que el tipo de cambio debe reflejar el poder adquisitivo relativo de las monedas puestas en relación.

²⁰¹ Habitualmente, la teoría de la PPP se atribuye a los artículos publicados por el economista sueco Gustav Cassel con posterioridad a la Primera Guerra Mundial. En sus palabras, "[a]ccording to the theory of international exchanges which I have tried to develop during the course of the war, the rate of exchange between two countries is primarily determined by the quotient between the internal purchasing power against goods of the money of each country. The general inflation which has taken place during the war has lowered this purchasing power in all countries, though in a very different degree, and the rates of exchanges should accordingly be expected to deviate from their old parity in proportion to the inflation of each country. At every moment the real parity between two countries is represented by this quotient between the purchasing power of the money in the one country and the other. I propose to call this parity "the purchasing power parity." (Cassel, 1918: 413). Sin embargo, algunos autores como Rogoff (1996) y Sarlo y Taylor (2002) ubican su origen en la Universidad de Salamanca en el siglo XVI. "The origins of the concept of purchasing power parity have been traced to the writings of scholars from the University of Salamanca in the fifteenth and sixteenth centuries (see, for example, Officer, 1982). Interestingly, the rise in interest in the concept at that time appears to be linked to the prohibition of usury by the Catholic Church. By lending in foreign currency, lenders could justify interest payments by reference to movements in PPP. Thus, Domingo de Bañez could write in 1594: "... one party may lawfully agree to repay a large sum to another, corresponding to the amount required to buy the same parcel of goods that the latter might have bought if he had not delivered his money in exchange" (Sarno y Taylor, 2001: 2). "First articulated by scholars of the Salamanca school in sixteenth century Spain, purchasing power parity is the disarmingly simple empirical proposition that, once converted to a common currency, national price levels should be equal." (Rogoff, 1996: 647).

²⁰² En la actualidad se ha difundido el método utilizado por el Eurostat-OECD PPP Programme y el International Comparison Program del Banco Mundial, que se basa justamente en la comparación de la cantidad de moneda de cada país requerida para comprar una misma canasta de bienes. De esta experiencia se nutre el Programa de Comparación Internacional para América del Sur, iniciado en 2003, que considera la estimación de la PPP para 10 países de la región. Allí se expresa claramente la disyuntiva planteada, cuando se explica la forma de lograr una canasta única: "¿qué vestimenta se declara estándar cuando se compara un país de clima cálido con uno de

los cuáles directamente no se encuentran sometidos, por su propio carácter, a arbitraje (aspecto que, Kicillof y Nahón -2008: 9-10- juzgan como “el inconveniente más grave”). Con la misma lógica previa, el problema se complejiza si se tiene en cuenta la posibilidad de que la proporción de bienes transables y no transables sea diferente entre los países. Es justamente en este contexto que surge la noción de la PPP relativa, a partir de una proposición ya contenida en la formulación original de la PPP, que pasa a denominarse, ahora, PPP absoluta (que queda restringida, según Buscaglia -1997: 6- a un grupo muy reducido de bienes homogéneos transables, como los metales preciosos y los cereales). En su formulación simple, la PPP relativa sostiene que la variación porcentual del tipo de cambio entre dos monedas resulta de la variación relativa de los precios de cada uno de los países implicados^{203,204,205}. De esta forma, constituye una formulación que puede cumplirse aún cuando la versión absoluta no lo haga; para ello, se espera que “...los factores que causen las desviaciones de la PPP absoluta sean más o menos estables a lo largo del tiempo...” (Krugman y Obstfeld, 2001: 411). Recomendamos, en este caso, la lectura de las palabras de Olivera:

clima frío? ¿Qué régimen alimenticio sirve de referencia cuando se comparan una comunidad costera con una del interior? ¿Cómo se compararan las comunidades donde el fútbol es el deporte más popular con aquéllas donde lo es el béisbol? La forma de sortear estos obstáculos es alcanzar un consenso. Se deben elegir productos que por una parte sean comparables y por otra parte sean representativos de los gastos de cada país. (...) La estrategia para minimizar el cuestionamiento a la representatividad de la canasta común es aumentar el número de casos en que las comparaciones son válidas” (Naciones Unidas, 2007: 29).

²⁰³ En cuanto al origen de la versión relativa, aparece cierta discrepancia en la literatura, pues algunos autores, como Olivera ([1962]2011: 10) y Buscaglia (1997: 7) se la atribuyen al mismo Cassel. En nuestra opinión, en la formulación previamente citada con la que Cassel abre su breve pero contundente artículo se encuentra la versión absoluta de la PPP, aunque también el autor hace claro énfasis en el “corolario” (usando la terminología de Olivera) que de ella se deriva y que abre paso a la versión relativa. Así las cosas, la distinción entre las dos versiones de la PPP se atribuye, por lo general, a Balassa (1964). En sus palabras: “*The purchasing-power parity doctrine means different things to different people. In the following, I shall deal with two versions of this theory that can be called the “absolute” and the “relative” interpretation of the doctrine. According to the first version, purchasing-power parities calculated as a ratio of consumer goods price for any pair of countries would tend to approximate the equilibrium rates for exchanges. In turn, the relative interpretation of the doctrine asserts that, in comparison to a period when equilibrium rates prevailed, changes in the relative prices would indicate the necessary adjustments in exchange rates*” (Balassa, 1964: 584).

²⁰⁴ En contraposición a las razones enunciadas respecto del origen de la versión relativa de la PPP, Rogoff sostiene que el reemplazo de la versión absoluta por la relativa tiene que ver, en lo fundamental, con la prácticamente nula información disponible para testear en la práctica a la primera. “*The biggest problem with trying to implement absolute purchasing power parity, however, is that very little data is available for measuring it. First, governments do not construct indices for an internationally standardized basket of goods. (...). Second, government prices data comes in the form of indices relatives to a base year, say 1990 equals 100. Because the indices give no indication of how large absolute PPP deviations were for the base year, one must either assume that absolute PPP held on average over some base period (as Cassel, 1921, recommended), or else limit attention to relative PPP.*” (Rogoff, 1996: 650). En la misma línea, pero sin la trascendencia que este autor le asigna, Olivera ([1962]2011: 11) considera que la mayor facilidad de aplicación práctica de la versión relativa de la PPP constituye una justificación adicional favorable al remplazo de la versión absoluta por ésta.

²⁰⁵ Resulta habitual asociar a la teoría de la PPP con el “enfoque monetario del tipo de cambio”. Sin embargo, esta asociación aparece en la literatura en dos sentidos diferentes, a pesar de que en algunos casos se tratan como si fueran lo mismo, como ocurre tanto en Nogués (1983: 45-46) como en Astarita (2007). Por un lado, se afirma que la teoría de la PPP es una extensión para una economía abierta de la teoría cuantitativa del dinero. Sobre esta base, en algunas ocasiones (por ejemplo, Carrera *et al*, 1998: 9) se desecha la teoría de la PPP por tener en cuenta exclusivamente factores monetarios, dejando de lado transformaciones en las variables fundamentales. Ahora bien, nótese que la PPP podría sostenerse independientemente del enfoque monetario; basta con considerar que la evolución de los precios de los bienes responde a otras cuestiones además de, o en lugar de, los factores monetarios. He aquí el otro sentido del “enfoque monetario de la PPP”: el mismo surge de la combinación de la PPP y de la teoría cuantitativa del dinero, y sostiene que, dado el nivel de paridad, la modificación del TCN en el tiempo estará asociada a los cambios en la oferta y demanda relativa de cada una de las monedas en sus respectivos países, en tanto éstos son los únicos factores que inciden en la evolución de los precios. En tal sentido lo exponen Krugman y Obstfeld (2001: 411-412), y es este enfoque el que en algunos casos se utiliza como explicativo del movimiento de los precios (por ejemplo, Buscaglia, 1997).

“Corolario de este principio es que, si se modifica la relación entre los niveles generales de precio y , por tanto, entre el poder de compra de las unidades monetarias, el tipo de cambio de equilibrio se altera en la misma proporción. (...) Este corolario es lo que llamaba Pigou la parte o doctrina comparativa de la teoría de la paridad: ...en tanto que la doctrina positiva afirma que el tipo de cambio se hallará en equilibrio en cualquier momento si el tipo de cambio vigente hacen que sean iguales el poder adquisitivo externo a interno de la libra esterlina, la doctrina comparativa afirma que, si se empieza por una situación de equilibrio y se modifican las circunstancias, la modificación consiguiente del tipo de cambio será proporcional a la modificación de la relación que existe entre los precios en libras esterlinas y en dólares.

Si bien la versión comparativa puede deducirse de la positiva, su extensión lógica es en realidad mayor. Para la validez de la versión positiva se requiere movilidad perfecta de productos entre países; es decir, inexistencia de costos de transporte, de impuestos aduaneros y de cualquier otra clase de obstáculos al comercio internacional. En efecto, si la salida de un producto de un país, su transporte a otro o su introducción en el país de destino implican costos adicionales, el precio en el país importador no igualará en equilibrio al precio del producto en el país exportador multiplicado simplemente por el tipo de cambio. La versión positiva de principio de la paridad no puede verificarse bajo tales condiciones, al menos con exactitud. Pero si aquellos costos adicionales vinculados con el tráfico internacional representan una fracción constante del precio interno, entonces la versión comparativa del principio de la paridad resulta tan aplicable como si la movilidad de las mercancías fuera perfecta.” (Olivera, [1962]2011: 10-11).

En resumidas cuentas, la versión relativa del criterio de la PPP nos dice que, tomando como referencia el nivel del tipo de cambio nominal en cualquier momento del tiempo, el nivel del mismo en los períodos siguientes debiera ser tal que refleje la evolución relativa de los precios de los países implicados en su cómputo. Por poner un ejemplo sencillo, si entre dos momentos del tiempo el nivel general de precios en Argentina se duplica, mientras que en Estados Unidos se mantiene constante, el tipo de cambio entre el peso y el dólar debiera duplicarse, de modo que cada una de las monedas tenga el mismo poder adquisitivo en ambos países. Obviamente, no se espera que automáticamente se produzca el cambio, sino que el propio movimiento económico (sintetizado aquí en la noción de arbitraje) lo conduzca a tal nivel. Así, tomando el tipo de cambio nominal efectivamente vigente en un momento, y comparándolo con el tipo de cambio que refleja la paridad de poder adquisitivo de las monedas, se puede establecer si el primero se encuentra sobre o subvaluado, donde el nivel de la comparación está determinado por el tipo de cambio tomado arbitrariamente como referencia. De esta forma, el tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo para cada año i , tomando como referencia el del año b (base), ejemplificando con la relación entre la cantidad de pesos argentinos por dólar estadounidense, sería:

$$TCN_i (PPP) = TCN_b * \frac{\text{Indice Precio Canasta Argentina}}{\text{Indice Precio Canasta EE.UU.}}$$

Surge, aquí, la cuestión del “nivel de equilibrio” del tipo de cambio que se tome como referencia. En otros términos, dicho tipo de cambio debiera ser el de un año o período en el cual ambas

monedas se encuentre efectivamente en un nivel de paridad de poder adquisitivo, de modo que al aplicarle luego la evolución relativa de los precios se tenga, para todos los años, el tipo de cambio efectivamente de paridad, y no simplemente el tipo de cambio que mantiene una paridad seleccionada arbitrariamente. Tal rol podría ocuparlo, por caso, la versión absoluta de la PPP. Sin embargo, de ser así en rigor habría de considerarse tal criterio para todos los períodos, cuestión a la que ya nos referimos. A la vez, aunque se tome para un solo período, los precios pueden estar afectados por la propia sobre o subvaluación de la moneda nacional en cuestión, distorsionando la cuantificación de la PPP absoluta. Así, “[a]l considerar el poder adquisitivo que tiene cada moneda respecto de sus precios internos como si fuera expresión de su capacidad para representar valor en el mercado mundial, se pasa por alto que dichos precios se encuentran afectados por la misma valuación relativa de la moneda nacional vigente para las transacciones internacionales. Si, por ejemplo, con su moneda sobrevaluada, un país importa una porción significativa de sus consumos internos, y otra parte de éstos se satisfacen con mercancías portadoras de renta que también se exportan, la misma sobrevaluación va a aparecer invertida como un mayor poder adquisitivo interno de la moneda nacional” (Iñigo Carrera, 2007b: 31). Por su parte, en un sentido similar, Bacha y Taylor (1971:218-219) sostienen que el menor salario en los países en desarrollo abarata el precio interno de los bienes producidos localmente, lo que se traduce en el cómputo en un mayor poder adquisitivo de la moneda.

En este contexto, para la determinación del tipo de cambio de referencia por lo general se busca un año o período de equilibrio externo, el cual se presenta a veces en relación a la balanza comercial, a veces en relación al conjunto de la cuenta corriente y, finalmente, en relación al equilibrio general del balance de pagos), aunque en algunos casos, como en Olivera ([1962]2011) se hace énfasis en la necesidad de conjunción entre el equilibrio externo e interno, aspecto que se recoge, por ejemplo, en la extensión del modelo IS-LM realizada por Mundell-Fleming (Kicillof y Nahón, 2008)²⁰⁶. En la base del razonamiento se encuentra la teoría de las ventajas comparativas. Como planteamos en el apéndice al Capítulo 4 (Capítulo 16.4), la teoría de las ventajas comparativas tiene su origen, expresada como tal, en Ricardo: mientras que al interior de un país los bienes se cambian por sus valores, no ocurre lo mismo en el ámbito internacional, como resultado de la “teoría cuantitativa”, que en rigor tiene como sustento la “inmovilidad internacional del capital”. La “teoría cuantitativa” opera hasta el punto en el cual se equilibra el comercio internacional (en tanto se compensan las entradas y salidas de oro), de modo que los países quedan “especializados en sus ventajas comparativas”, para lo cual tuvo que suceder que sus precios ya no reflejen sus condiciones de producción (esto es, su valor). Al basarse en idéntico desvío entre el precio y las condiciones de producción, Shaikh ([1991]2006: 219-221) sostiene que todas las versiones actuales de la teoría de las ventajas comparativas son variantes de la formulación original Ricardo, buscando todas el equilibrio de la balanza de pagos. De hecho, en rigor se basan en aquello que ya señalamos: la moneda en tanto “poder adquisitivo” y no en tanto

²⁰⁶ Esta problemática genera, a su vez, dos vertientes: por un lado, se encuentran los estudios que bajo estas consideraciones establecen un período de equilibrio del TCR, a partir del cual calculan cuán debiera ser el tipo de cambio de los años sucesivos (y cuál debiera haber sido el de los años previos) tal que se mantenga la paridad de poder adquisitivo de ese año, y así establecer si el TCN de cada año se encuentra sobre o subvaluado respecto del de paridad, mientras que por otro lado se encuentran los trabajos que desechan la teoría de la PPP y directamente establecen en cada período cuál es el nivel del tipo de cambio que logra el equilibrio buscado, realizando luego la comparación para detectar el nivel de sobre o subvaluación de la moneda nacional. Esta segunda perspectiva puede encontrarse, por ejemplo, en Carrera *et al* (1998) y Carrera (2008).

representante de valor surge sobre la base la combinación entre que se trata de un billete sin valor intrínseco y la propia ausencia de un valor a representar²⁰⁷.

11.4.b. El tipo de cambio como relación de la capacidad de representar valor entre monedas

A partir de lo desarrollado en los tres primeros apartados de este capítulo podemos presentar una visión diferente del tipo de cambio. Específicamente en el tercer apartado presentamos la evolución de la *nueva riqueza social* producida por Argentina en una moneda con capacidad de representar valor constante. A tales fines, consideramos que la misma modifica tal capacidad en función de dos determinaciones: por un lado, la evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante; por el otro, la evolución de la capacidad productiva del trabajo en Estados Unidos en relación a la de Argentina. Así, el dólar no modifica su capacidad de representar valor por la evolución de la capacidad productiva del trabajo en Estados Unidos, sobre la base de considerar, en el marco de la unidad mundial del capitalismo, que la expresión en dólares de poder adquisitivo constante de las mercancías allí producidas eran directamente la expresión de valor de las mismas.

Pues bien, en tal desarrollo se halla implícita una conceptualización diferente del tipo de cambio: la relación entre las monedas en tanto la capacidad de representar valor de cada una de ellas. En este sentido, ¿cómo evoluciona la capacidad de representar valor del peso en relación al dólar? En una parte la pregunta ya está respondida: en la relación entre la evolución de la productividad del trabajo en Estados Unidos y Argentina. Ahora bien, a tal determinación debe agregarse una segunda: la evolución relativa del poder adquisitivo de la moneda. O sea, el peso argentino modifica su capacidad de representar valor en relación al dólar según cómo evolucionen relativamente entre Argentina y Estados Unidos las dos determinaciones de la capacidad de la moneda de representar valor, captadas a partir de la evolución relativa de la capacidad productiva del trabajo y del precio de la canasta de valores de uso de composición constante. De esta forma, el tipo de cambio que refleja la constancia en la capacidad de representar valor entre el peso y el dólar para cada año i , tomando como referencia el del año b (base), sería:

$$TCN_i (\text{valor}) = TCN_b * \frac{\text{Indice Precis Canasta Argentina}}{\text{Indice Precis Canasta EE.UU.}} * \frac{\text{Evol. Productividad EE.UU.}}{\text{Evol. Productividad Argentina}}$$

Como queda directamente puesto de manifiesto en la expresión anterior, el tipo de cambio que refleja la evolución relativa de las monedas en su capacidad de representar valor incluye a la evolución del poder adquisitivo de las monedas. La cuestión no debiera sorprender en lo más mínimo. Tanto en el Capítulo 10 como en este capítulo hemos puesto de manifiesto que la medición de la nueva riqueza expresada en una moneda de poder adquisitivo constante constituía una “medida intermedia” de la *nueva riqueza social*, a lo que le adicionábamos la evolución relativa de la capacidad productiva del trabajo en cada uno de los países; pues bien, lo que tenemos aquí es el reflejo de aquello, en tanto el tipo de cambio que refleja la evolución del poder adquisitivo de las monedas es

²⁰⁷ En el apéndice al presente capítulo (Capítulo 14.12) trabajamos con mayor detalle la problemática asociada a la relación entre la determinación del tipo de cambio y el patrón de especialización en el comercio internacional, tanto en el marco de las ventajas comparativas como de las ventajas absolutas.

también, por idéntica razón, una “medida intermedia”. Ahora bien, no debemos dejar de destacar lo siguiente: en la formulación difundida del criterio de la PPP no se intenta reflejar ninguna determinación de contenido en lo que respecta al valor de las mercancías. De hecho, se arriba a la misma luego de desconocer el carácter de valor de los productos del trabajo y de considerar a los signos de valor -en tanto no poseen en sí mismo valor- simplemente en términos de su poder adquisitivo. Nuestro planteo es diferente: el poder adquisitivo de la moneda es considerado en tanto una de las dos fuentes de evolución de la capacidad de la moneda de representar valor, como hemos intentado dejar claro a lo largo de las páginas previas.

De igual forma que ocurría en el caso del criterio de la PPP, con la expresión previa se considera el tipo de cambio que refleja la evolución de la capacidad relativa de cada una de las monedas de representar valor, pero no refleja como tal dicha capacidad. Para ello debiera reemplazarse el año o período escogido arbitrariamente por otro en el cual se determine que el tipo de cambio refleja dicha relación, para luego aplicarle las correspondientes evoluciones relativas de precios y productividad. De contar con tal tipo de cambio, en cada año se podría identificar si la moneda nacional se encuentra sobre o subvaluada; considerando un tipo de cambio de un año o período arbitrario, se puede referir a la sobre o subvaluación en relación a dicho año arbitrario, quedando pendiente la determinación de la sobre o subvaluación efectiva. La determinación de los criterios a partir de los cuales puede identificarse el año o período en el cual el tipo de cambio refleja la capacidad efectiva de representar valor de cada una de las monedas es una problemática que quedará pendiente en esta investigación; en cualquier caso, a los fines generales del problema que nos convoca, esto es, la evolución de la *nueva riqueza social*, tal identificación resulta indiferente²⁰⁸.

11.4.c. *Tipo de cambio y nueva riqueza social*

En el desarrollo presentado, previamente a involucrarnos con la problemática del tipo de cambio, nuestra atención estuvo puesta en la obtención de una medida que nos permita dar cuenta del carácter *social* de la nueva riqueza producida por un país en un período, en tanto complemento de la evolución de dicha riqueza en su carácter *material*, que es lo que nos informa aquella que parece ser la única indicación posible de la nueva riqueza: la medición a precios constantes. En esta búsqueda, hemos dado con dos medidas posibles, la primera de las cuales está incluida en la segunda: la nueva riqueza expresada en una moneda que mantiene constante su poder adquisitivo, y la nueva riqueza expresada en una moneda con capacidad de representar valor constante. ¿Cómo se relaciona esto con la problemática del tipo de cambio?

Como hemos manifestado oportunamente, toda vez que se quiera comparar estas dos medidas de la *nueva riqueza social* con la de, en este caso, Estados Unidos, debía ajustarse la expresión monetaria de la producción de este último por la evolución del propio dólar en su capacidad de representar

²⁰⁸ Para el caso específicamente argentino, Iñigo Carrera (2007b: 34-35) toma al tipo de cambio promedio del período 1959-1972 como el tipo de cambio base, a partir de considerar la determinación según la cual la moneda nacional puede sostenerse sobrevaluada por un período prolongado (en tanto las mercancías exportadas son portadoras de renta de la tierra), aunque no subvaluada. En tal contexto, afirma que “[e]l período 1959-1972 se caracteriza por presentar un nivel relativamente estable y bajo de la paridad del peso para las exportaciones de origen agrario, respecto del conjunto de la serie histórica. Al mismo tiempo, los picos marcados de sobrevaluación a lo largo de la serie tienden a retornar al nivel del referido período. Por su parte, durante su transcurso se encontraban completamente ausentes las bases que habrían posibilitado una subvaluación sostenida. En consecuencia resulta razonable tomar al período en cuestión como base de la paridad.” (Iñigo Carrera, 2007b: 35).

valor, que nosotros consideramos que ocurre exclusivamente por la evolución del poder adquisitivo del dólar. Ahora bien, alternativamente, si se divide la expresión monetaria a precios corrientes de la nueva riqueza producida por Argentina lo que obtenemos es dicha nueva riqueza en dólares corrientes; el resultado es comparable a la expresión monetaria del producto anual de Estados Unidos a precios corrientes. De hecho, matemáticamente no se trata más que de un pasaje de términos. Como tal, este resultado se ajusta exactamente a la idea de *nueva riqueza social* como el valor de cambio de la producción de un país o, puesto en palabras de Smith, a aquello de que “*el ingreso anual de la sociedad es precisamente igual al valor en cambio del total producto anual de sus actividades económicas, o mejor dicho, se identifica con el mismo*” (Smith, [1776]1997: 402). Así considerada la *nueva riqueza social*, si el tipo de cambio no se ajusta por la evolución de la capacidad relativa de las monedas de representar valor, se puede generar la apariencia según la cual con la producción nacional se puede adquirir más (o menos, según sea el caso) de la producción realizada en el extranjero de lo que puede realizarse en términos de contenido²⁰⁹.

En este contexto, debemos resaltar dos cuestiones. En primer lugar, que a pesar de que se trate de un simple pasaje de términos, los resultados nos informan de cuestiones diferentes. A riesgo de ser reiterativos, nótese que al dividir el producto a precios corrientes de Argentina por el índice del precio de una canasta de valores de uso de composición constante y por la evolución relativa de la productividad en cada uno de los países estamos obteniendo la evolución de la *nueva riqueza social* producida por Argentina *respecto de sí misma*. Como tal, es comparable con el producto a precios corrientes de Estados Unidos ajustado por la evolución del poder adquisitivo del dólar; dicha comparación implicará una determinada relación entre la *nueva riqueza social* producida por cada uno de los países, que será idéntica a la proporción que muestre la relación entre el producto a precios corrientes argentino ajustado por el tipo de cambio que refleje la evolución de la capacidad de representar valor de cada una de las monedas y el producto estadounidense a precios corrientes. En síntesis, a los fines de medir la evolución de la *nueva riqueza social* producida por un país, al considerar nuestra propuesta original estamos dando cuenta de dos aspectos a la vez, a saber, la evolución de la *nueva riqueza social* respecto de sí mismo y la evolución de su relación con la *nueva riqueza social* producida por Estados Unidos, mientras que si optamos por la división del producto a precios corrientes por el tipo de cambio que refleje la evolución de la capacidad de representar valor de cada una de las monedas podremos captar exclusivamente el segundo aspecto. Exactamente lo mismo corresponde, claro está, si consideramos la “medida intermedia”, esto es, aquella que considera

²⁰⁹ Como tal, dicha apariencia implica una ficción que debe ser financiada. Con esto queremos decir que el tipo de cambio constituye un vehículo de la riqueza social, que moviliza porciones de ella de un lado hacia otro, pero no constituye en sí ninguna “varita mágica” (ver Iñigo Carrera, 2007b: 17-22). No hace falta ir muy lejos en la historia argentina para ver cómo la (reconocida por todos) sobrevaluación de los noventa requirió de un crecimiento del endeudamiento público que terminó siendo el causante del fin de la convertibilidad. O más recientemente, la gran devaluación de 2002, que llevó al tipo de cambio a niveles seguramente alejados de la paridad (claro que “para el otro lado”), que tuvo como efecto inmediato el “aumento de la competitividad” pero que fue, antes que nada, una transferencia de los trabajadores (vía baja del salario real) hacia los capitales individuales tal que estos pudieron iniciar producciones que, en la convertibilidad, estaban desaparecidas. Nótese que no estamos afirmando que el tipo de cambio no puede establecerse “libremente” en cualquier nivel que le convenga al país (siempre que las autoridades económicas en cuestión lo hagan “correctamente”). Simplemente, planteamos que el contenido es el rol del tipo de cambio como un vehículo de la riqueza social. Quienes niegan con vehemencia tal contenido, en última instancia, están, por un lado, negando el carácter social específico de los productos del trabajo en el capitalismo (el ser expresión del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción) y, por el otro, lo consideran un proceso de contenido nacional, y no de contenido mundial con forma nacional. Ya nos hemos ocupado largamente de ambos aspectos.

exclusivamente la evolución de la evolución del poder adquisitivo relativo de cada una de las monedas.

En segundo lugar, dado que en ninguno de los dos casos consideramos como punto de partida el año o período en el cual se cumpla efectivamente la paridad del poder adquisitivo o de la igualdad en la capacidad de representar valor de la moneda, toda vez que se compare la *nueva riqueza social* entre países no se está haciendo una comparación *absoluta*, tal que pueda indicar el tamaño relativo de las economías (o, dicho en otros términos, la brecha existente entre ellas). De lo que sí se está dando cuenta es de cómo evoluciona la relación entre ambos países, o sea, cómo evoluciona el tamaño relativo o brecha entre ambas economías.

En resumidas cuentas, mientras que de un lado presentamos una manera diferente de plantear la problemática del tipo de cambio, del otro manifestamos que el ajuste de la expresión monetaria de la producción de -atendiendo al caso con el cual ejemplificamos- Argentina tanto por dicho tipo de cambio como por el más difundido “de paridad de poder adquisitivo” permite sólo dar cuenta de la evolución del tamaño relativo de dicha economía y la estadounidense, pero no de la evolución de la *nueva riqueza social* producida por Argentina respecto de sí mismo.

φ

Habiendo identificado el doble carácter de la nueva riqueza producida por un país en un año, esto es, la *nueva riqueza material* y la *nueva riqueza social*, y siendo la medición a precios constantes la forma de dar cuenta de la evolución del primero de ellos, se presenta la necesidad de dar cuenta de la evolución de su carácter *social*. En este sentido, en tanto la expresión del valor es necesariamente relativa, esto es, se realiza en el cuerpo de otra mercancía o, más específicamente, en un signo de valor, para lograr el objetivo propuesto se debe considerar la evolución de la capacidad de la moneda de representar valor, toda vez que no existe una medida invariable de este último y, consecuentemente, la medición a precios corrientes no es la medida complementaria que intentamos buscar. En el Capítulo 10 hemos presentado las dos determinaciones asociadas a la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor (la evolución de la capacidad productiva del trabajo en la producción de la mercancía dineraria y evolución de la relación entre los signos de valor lanzados a la circulación y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia), determinaciones que no son identificables como tal en la práctica pero que sirven de base para el establecimiento de la “solución práctica” (respectivamente, evolución de la productividad general del trabajo y de un canasta de valores de uso de composición constante).

En este contexto, en el presente capítulo nos propusimos aplicar la solución práctica obtenida para la unidad social de la producción considerando que el valor de las mercancías se expresa en su forma concreta, no en signos de valor universales, sino en signos de valor de carácter nacional. Para ello, inicialmente recuperamos y desarrollamos con más profundidad la universalidad de la relación social capital (trabajada inicialmente en el Capítulo 5.2), cuya implicancia fundamental a nuestros

fin es que el valor de las mercancías se determina mundialmente. Así las cosas, para un país cuyo signo de valor no es reconocido directamente como representante de valor en el mercado mundial, sobre la base de que sus condiciones productivas no son las condiciones sociales medias, la evolución de la capacidad de representar valor de sus signos de valor depende de la evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante, y de la evolución de la capacidad productiva del trabajo en relación a la del país o países que determinan el valor de las mercancías. Esto último implica considerar que el signo de valor de este país o países no modifica su capacidad de representar valor en función de la evolución de la productividad general del trabajo, de modo que la capacidad de representar valor de sus signos nacionales depende de la evolución del precio de la canasta de valores de uso de composición constante. A la vez, si omitimos este último componente del cómputo y consideramos exclusivamente el primero, obtenemos, para el país cuyo signo de valor no es reconocido mundialmente como representante de valor, una “medida intermedia” de la *nueva riqueza social*, esto es, la producción expresada en una moneda de poder adquisitivo constante en el tiempo.

Este desarrollo tiene su, por decirlo de algún modo, “paralelo” en la problemática del tipo de cambio, que aparece habitualmente en la Contabilidad Social toda vez que se quiere lograr una comparación entre las economías de distintos países; en particular, lo más habitual resulta la expresión de las variables de un país a precios corrientes en una moneda reconocida directamente como medio de compra en el mercado mundial. Sin que tal resultado aparezca asociado a una manera diferente (alternativa o complementaria) de la evolución de la nueva riqueza producida por un país, el criterio más difundido a tales fines es el del tipo de cambio que refleje la evolución del poder adquisitivo de la moneda. En tal contexto, si el período base es escogido arbitrariamente, se podrá comparar la nueva riqueza producida por los países y dar cuenta de la evolución de la relación entre ellas, pero no de la relación misma, esto es, del tamaño relativo de las economías.

Como tal, este tipo de cambio se asocia a nuestra “medida intermedia”, de modo que cabe considerar también evolución relativa entre países de la productividad, obteniendo así la evolución del tipo de cambio que refleja la capacidad cada una de las monedas en cuestión de representar valor. De igual modo, si el período de referencia se escoge arbitrariamente, se podrá hacer referencia exclusivamente a la evolución de la relación entre las economías en cuestión, toda vez que las variables se expresen en la misma moneda, más no del tamaño relativo de las economías. De igual modo, al comparar el tipo de cambio efectivamente vigente en cada año con el que reflejaría la evolución de la capacidad de cada una de las monedas de representar valor, se puede establecer si el primero se encuentra sobre o subvaluado en relación al del período escogido como base, aunque no se puede hacer referencia a la sobre o subvaluación efectiva de la moneda nacional, toda vez que no queda determinado si el tipo de cambio base se encuentra el mismo sobre o subvaluado. Como hemos afirmado en el capítulo previo, en esta investigación nos atenemos al primer aspecto, quedando pendiente para investigaciones futuras las determinaciones a considerar para establecer el año o período de referencia en el cual el tipo de cambio refleje la capacidad de cada una de las monedas de representar valor, para luego aplicarle la evolución relativa de precios y productividad.

12. LA NUEVA RIQUEZA SOCIAL ARGENTINA. PRESENTACIÓN GENERAL DE RESULTADOS. 1935 - 2010.

12.1. Comentarios generales

A lo largo de los capítulos previos hemos intentado poner de manifiesto el doble carácter de la nueva riqueza producida por un país en un año: la *nueva riqueza material* y la *nueva riqueza social*. En términos generales, la evolución del producto a precios constantes es considerada la medida sintética más representativa del devenir del proceso económico de un determinado país, tanto en términos agregados como en lo que hace a los componentes de las facetas del valor agregado y la demanda final. Sin embargo, con esta medida se da cuenta exclusivamente del carácter *material* de la nueva riqueza, dejando de lado su carácter *social*. En rigor, no es que “se deja de lado”, sino que, sobre la base más general de la consideración del precio como un atributo material de los bienes, no se considera tal distinción. Justamente por ello es que el precio se deja constante en un determinado año base. Sin embargo, la nueva riqueza no constituye exclusivamente una masa de valores de uso sino que es, también, una masa de valor, y tal es su ser específicamente social en el capitalismo. Se presenta así la necesidad de dar cuenta de su evolución: en tanto la expresión del valor es necesariamente relativa, esto es, se realiza en el cuerpo de otra mercancía o, más específicamente, en un signo de valor, para dar cuenta de aquella se debe considerar la evolución de la capacidad de la moneda de representar valor, toda vez que no existe una medida invariable de este último y, consecuentemente, la medición a precios corrientes no es la medida complementaria que intentamos buscar.

En este sentido, sobre la base del desarrollo expresado en el Capítulo 10, en el Capítulo 11 hemos avanzado hacia nuestro objetivo específico, esto es, dar cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social* para un determinado país en el marco del contenido mundial del capitalismo, encontrando que los signos de valor nacionales para un país que no determina, por sus condiciones productivas, el valor de las mercancías, modifica su capacidad de representar valor por dos fuentes: por la evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante, y por la evolución de la capacidad productiva del trabajo en relación a la del país o países que determinan el valor de las mercancías. Esto último implica considerar que el signo de valor de este país o países no modifica su capacidad de representar valor en función de la evolución de la productividad general del trabajo. A la vez, si omitimos este último componente del cómputo y consideramos exclusivamente el primero, obtenemos una “medida intermedia” de la *nueva riqueza social*, esto es, la producción expresada en una moneda de poder adquisitivo constante en el tiempo.

Si proyectamos lo anterior a la problemática del tipo de cambio, nos encontramos con que el criterio más difundido para expresar las variables naciones en una moneda internacional, esto es, el criterio de paridad de poder adquisitivo, se puede presentar como resultado de considerar una de las dos fuentes de evolución de la capacidad de representar valor de un signo de valor nacional, más allá de que su aplicación no se haga, habitualmente, en búsqueda de dar cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social* producida por un país. De tal forma, se logra la expresión de la nueva riqueza producida por un país en (si tomamos el ejemplo oportunamente considerado) dólares corrientes. Ahora bien, este tipo de cambio constituye una “medida intermedia” de otro tipo de cambio que incluye este aspecto, pero que también considera la evolución relativa de la productividad: el tipo de cambio que refleja la capacidad cada una de las monedas en cuestión de representar valor, que surge de

considerar, adicionalmente, la evolución relativa de la productividad de cada país en cuestión. En ambos casos, si el período de referencia del tipo de cambio se escoge arbitrariamente, se podrá hacer referencia exclusivamente a la evolución de la relación entre las economías en cuestión, toda vez que las variables se expresen en la misma moneda, más no del tamaño relativo de las economías. De igual modo, al comparar el tipo de cambio efectivamente vigente en cada año con el que reflejaría la evolución de la capacidad de cada una de las monedas de representar valor, se puede establecer si el primero se encuentra sobre o subvaluado en relación al del período escogido como base, aunque no se puede hacer referencia a la sobre o subvaluación efectiva de la moneda nacional, toda vez que no queda determinado si el tipo de cambio base se encuentra el mismo sobre o subvaluado. Como ya hemos afirmado, nos concentramos aquí en el primero de los aspectos.

En este contexto, en el presente capítulo nos proponemos realizar una primera aplicación práctica de las medidas complementarias a la de precios constantes para la Argentina, con el simple objetivo de presentar los resultados y compararlos con la medición a precios constantes. En esta instancia concreta se presentan dos cuestiones de distinta índole que es necesario destacar.

En primer lugar, la pregunta respecto de qué indicadores considerar en relación a la productividad y la evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante. En relación a esta última, hay acuerdo relativamente generalizado según el cual el índice más apropiado es el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sobre la base de que en el mismo hay mayor presencia de bienes no transables internacionalmente, en relación a lo que ocurre con los Índices de Precios Mayoristas (IPIM). Sobre esta base, Iñigo sostiene que con el IPC el índice queda mejor aislado de una sobre o subvaluación de la moneda nacional (Iñigo Carrera, 2007b: 32-33), mientras que Nogués afirma la superioridad del IPC en tanto, a los fines de la determinación del tipo de cambio de paridad, la utilización del IPIM sería prácticamente una tautología (Nogués, 1982: 67-68²¹⁰). En el mismo sentido, en Carrera *et al* (1998: 2-3) se considera al IPIM un “proxy” de la evolución de precios de los bienes transables y al IPC de los no transables. En relación a la productividad, antes que nada corresponde mencionar que debiera considerarse en términos horarios; ahora bien, para el caso de Argentina no existe la información disponible en el largo a tales fines. A su vez, surge la disyuntiva de considerar la correspondiente al total de la economía o de algún sector o sectores en particular, toda vez que la evolución de la productividad total puede llegar a diferir de la correspondiente a las ramas

²¹⁰ En sus palabras: “Las dificultades que se presentan con la elección del índice de precios para realizar los cálculos de paridad están relacionados con el tipo de críticas que mencionábamos en la sección II. En primer lugar, las estimaciones son sensibles al sistema de ponderación usado para construir el nivel de precios, incluso en el caso de una economía totalmente abierta al comercio internacional y que sólo produce y comercia bienes y servicios transables. Aún en el caso de que se pudiera usar un mismo sistema de ponderaciones para estimar los niveles de precios en distintos países, subsiste el problema de cuáles bienes deben incluirse en los índices. En este sentido se ha señalado que una estimación de paridad efectuada en base a índices que sólo incluyen bienes comercializables está muy cercana a una tautología. Esta ha sido una de las críticas más frecuentes realizadas a las estimaciones de paridad en países industrializados y basados en indicadores de precios mayoristas. Por lo tanto, idealmente debieran usarse índices de precios que en años de equilibrio reflejen adecuadamente la estructura de precios relativos entre bienes comercializables y no comercializables. Este “índice ideal”, es difícil de definir teóricamente. Por lo tanto, los trabajos empíricos como el nuestro deben recurrir a sustitutos imperfectos. En este ensayo, como ya hemos visto, usamos precios mayoristas y minoristas. El primero incluye bienes comerciables y no comerciables. Sin embargo, como ya vimos, los bienes importables en este último grupo de bienes en la práctica, y como consecuencia de las características de la protección, no se comercian. También utilizamos el índice de precios al consumidor. La ventaja de este índice, es que el mismo incluye un conjunto de bienes y servicios que aún en economías abiertas y como consecuencia de costos de transporte prohibitivos, no se comercian (...) Se supone que por estas características y en el largo plazo este índice resulta más apropiado para las estimaciones de paridad” (Nogués, 1983: 67-68).

que se encuentran involucradas en el IPC. A los fines del presente capítulo, optamos por la consideración de la productividad total, sobre la base del hecho de que, en el peor de los casos, estamos subestimando y no sobrestimando el efecto en cuestión, toda vez que de tal forma consideramos sectores que, como el público, compensan el mayor dinamismo que los países “desarrollados” tienen en el resto de los sectores.

En segundo lugar, debemos recordar que, dada la especificidad de sus condiciones naturales, una parte de la riqueza social argentina toma la forma de renta de la tierra. Así las cosas, y a diferencia de la generalidad de las mercancías, para el caso de las que son portadoras de aquella un incremento del precio no necesariamente implica una pérdida de los signos de valor de su capacidad de representarlo, sino un aumento del valor propiamente dicho, sin alteraciones en la capacidad productiva del trabajo. O sea, puede no estar modificándose la productividad de las ramas implicadas entre Argentina y el país que determina el valor de las mercancías en general, y sin embargo incrementarse el valor encerrado en las mercancías producidas por Argentina, si el precio de producción de las mercancías que portan renta de la tierra, por su propia determinación mundial, se incrementa. En el cómputo propuesto, el incremento del IPC por este fenómeno será captado como una pérdida en la capacidad de los signos de valor de representar valor, aunque, claro está, en menor medida que lo que se incrementa la valuación a precios corrientes de la rama en cuestión, toda vez que la canasta está compuesta mayoritariamente por mercancías no portadoras de renta. Este es un punto para tratar en la continuidad futura de la investigación que aquí se presenta; por ejemplo, podría descontarse del IPC, en la proporción que corresponda, el incremento de los precios en dólares de las mercancías portadoras de renta de la tierra. De esta forma, las estimaciones aquí presentadas subestiman, creemos que baja medida, la *nueva riqueza social* argentina, en la medida en que se considere como pérdida de la capacidad de representar valor de los signos de valor nacionales el incremento del IPC atribuible al incremento de la renta de la tierra portada en las mercancías.

Realizadas las aclaraciones, volvemos a destacar que no pretendemos más que dar cuenta de la evolución general del carácter *social* de la nueva riqueza de Argentina, sin pretender ser exhaustivos ni poseer ningún ánimo explicativo de las razones de la evolución. O sea, si cuando se propone el análisis económico de un país se comienza por la evolución del producto a precios constantes como primer indicador general del devenir de su proceso económico, para luego abordar las características de dicho proceso, aquí nos proponemos dar un indicador complementario de dicho devenir, sin intenciones de investigar al proceso en sí mismo. Como tal, esta mirada complementaria sienta las bases para un análisis desde una perspectiva diferente del proceso en cuestión, aspecto que dejamos pendiente para investigaciones futuras. Sólo haremos una breve excepción, en tanto presentaremos sintéticamente, enmarcado en la perspectiva de la *nueva riqueza social*, la dinámica de la distribución funcional del ingreso y sus variables determinantes (salario real y productividad).

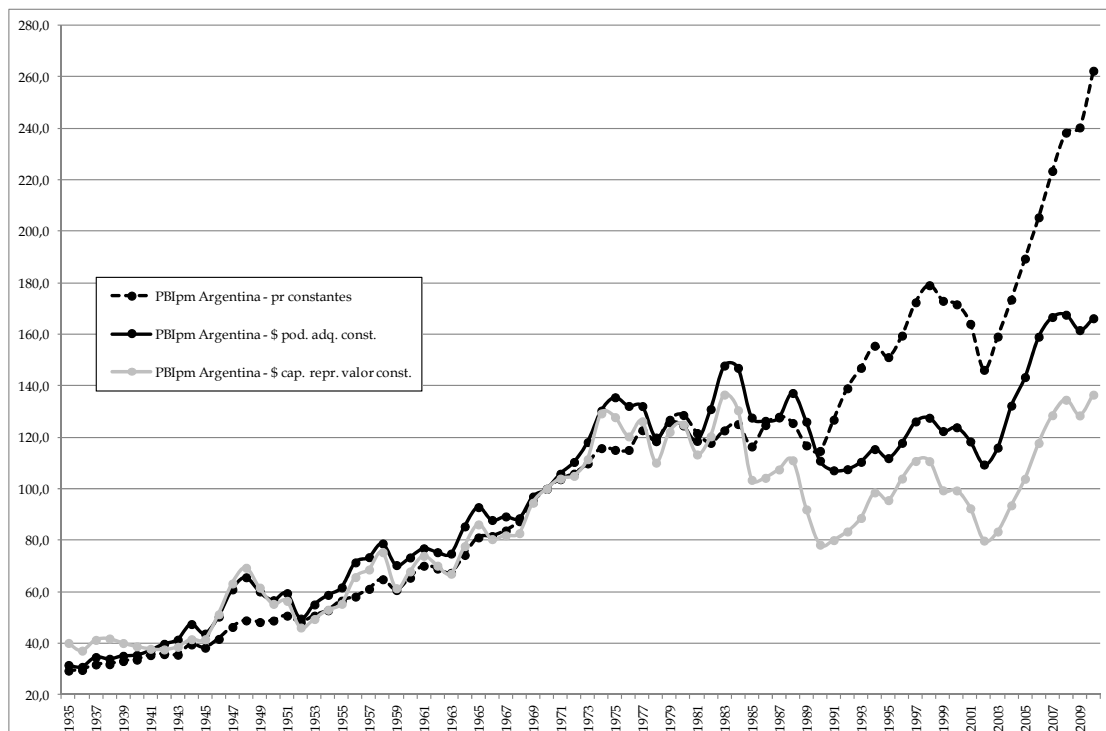
12.2. *Nueva riqueza material y nueva riqueza social*

12.2.a. *Estados Unidos*

Consideremos, en primer lugar y de modo más completo, la situación de la nueva riqueza producida por Argentina tomando a Estados Unidos como el país que determina el valor de las mercancías. En el Gráfico 12.1 expresamos las tres medidas de la nueva riqueza producida por nuestro

país, para el lapso 1935-2010: la medición a precios constantes, la *nueva riqueza social* en una moneda de poder adquisitivo constante y en una moneda de capacidad de representar valor constante. La primera muestra la evolución conocida: entre 1935 y mediados de los años setenta se verifica un crecimiento constante (con interrupciones en el marco de la “industrialización por sustitución de importaciones” y sus crisis de “stop and go”), desde allí hasta comienzos de la década del noventa permanece, con oscilaciones, estancada, para crecer fuertemente entre 1990 y 1998; la recesión de finales de la convertibilidad y la violenta crisis que marcó su final hacen retroceder al producto a precios constantes al nivel de 1993 –nivel mayor que el observado en la época del estancamiento-, para luego a partir de 2003 manifestar un crecimiento “a tasas chinas” hasta 2010, con la interrupción de 2009. Como resultado, para 2010 el producto a precios constantes de Argentina resulta de más del doble del nivel observado en el hacia fines de los setenta y los años ochenta.

Gráfico 12.1. PBI a precios de mercado constantes, en moneda de poder adquisitivo constante (IPC) y en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC). Año base: 1993. Argentina. 1935 - 2010. 1970 = 100.



Fuente: ver Cuadros 16.71, 16.72 y 16.73.

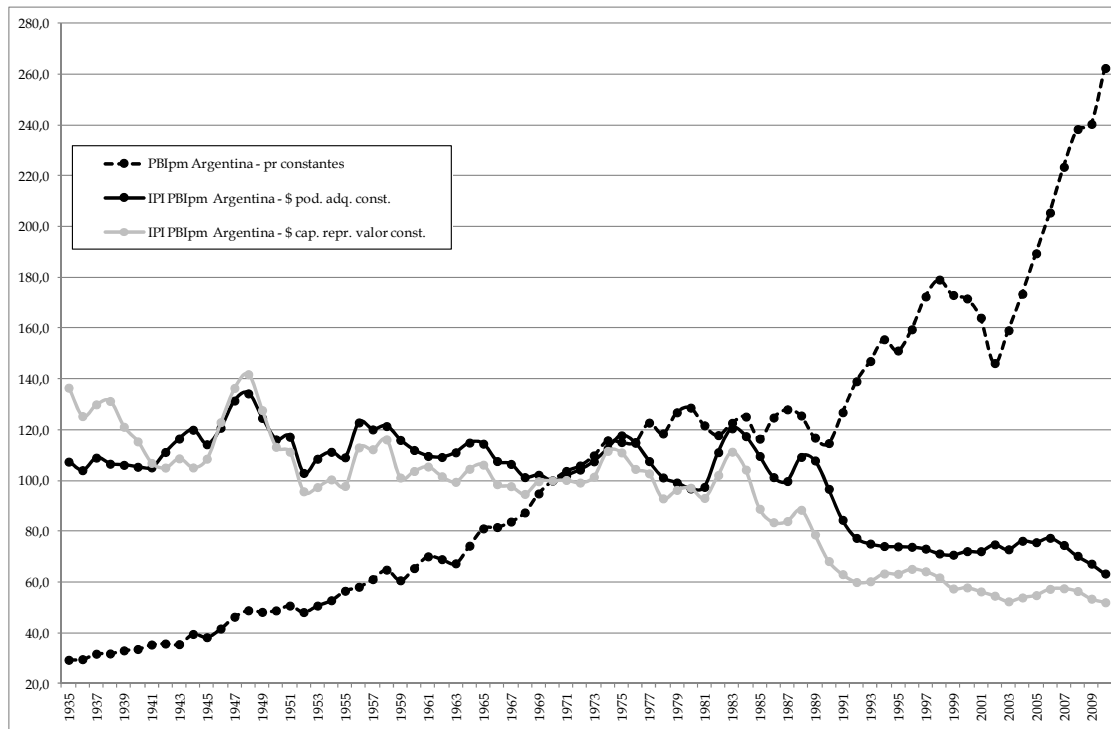
Ahora bien, esta imagen que proyecta la medición a precios constantes respecto del devenir del proceso económico de nuestro país es marcadamente diferente de la que podemos inferir al tener en cuenta la evolución de la *nueva riqueza social* producida anualmente por Argentina. Consideremos inicialmente la medición en pesos de poder adquisitivo constante en el tiempo. Hasta principios de los años noventa su evolución es similar a la medición a precios constantes; sin embargo, a partir de dicho momento, en lugar de iniciar un fuerte proceso de crecimiento, la *nueva riqueza social* continúa en su estado de estancamiento, pudiendo superar el dicho nivel recién hacia 2005; a la vez, el crecimiento de la post-convertibilidad no resulta tan acelerado como el notado previamente. En suma, hacia 2010 la

nueva riqueza social argentina medida en una moneda de poder adquisitivo constante en el tiempo es entre un 25% y un 30% más grande que el nivel de mediados de los setenta.

Finalmente, si centramos la mirada en la medición más precisa de la evolución de la *nueva riqueza social*, esto es, en aquella que mide la producción argentina en una moneda que tiene capacidad de representar valor constante en el tiempo, la imagen es aún más pobre. La etapa final de los años ochenta ya no es de continuidad del estancamiento sino de un auténtico derrumbe de la *nueva riqueza social*, del orden del 33%; el crecimiento de la convertibilidad recupera, en parte, la caída, aunque se desvanece con su explosión. El crecimiento de la post-convertibilidad es importante –aunque, nuevamente, menor al evidenciado por el producto a precios constantes–, de modo que hacia 2008 la *nueva riqueza social* argentina recién recupera su nivel de mediados de los años setenta. Dicho en pocas palabras, la *nueva riqueza social* producida por Argentina, vista en el largo plazo, se encuentra estancada desde mediados de la década del setenta, cuando entre 1935 y dicho momento había crecido sistemáticamente, de igual modo que el producto a precios constantes.

Obviamente, si la *nueva riqueza material* evidencia un notable crecimiento, a la par que la *nueva riqueza social* muestra o crecimiento marcadamente o menor o, directamente se estanca o retrocede (según la medida que se utilice), cabe una sola posibilidad: que el valor individual de las mercancías encerradas en el producto muestre un comportamiento diferente al de las cantidades. En el Gráfico 12.2 expresamos la evolución del IPI en una moneda de poder adquisitivo constante y de capacidad de representar valor constante. En ambos casos, el comportamiento hasta mediados de la década del setenta es de relativa constancia; por tal razón es que previamente encontrábamos que para dicho período *nueva riqueza material* y *nueva riqueza social* evolucionaban de manera similar. No ocurre lo mismo en el período siguiente: puede verse claramente el retroceso de entre el 40% y el 50% del valor de las mercancías producidas por Argentina a partir de principios de los años noventa. Argentina produce una mayor cantidad de mercancías, pero de un valor marcadamente inferior.

Gráfico 12.2. PBI a precios de mercado constantes, IPI en moneda de poder adquisitivo constante (IPC) e Índice de Precios Implícitos en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC). Año base: 1993. Argentina. 1935 - 2010. 1970 = 100.

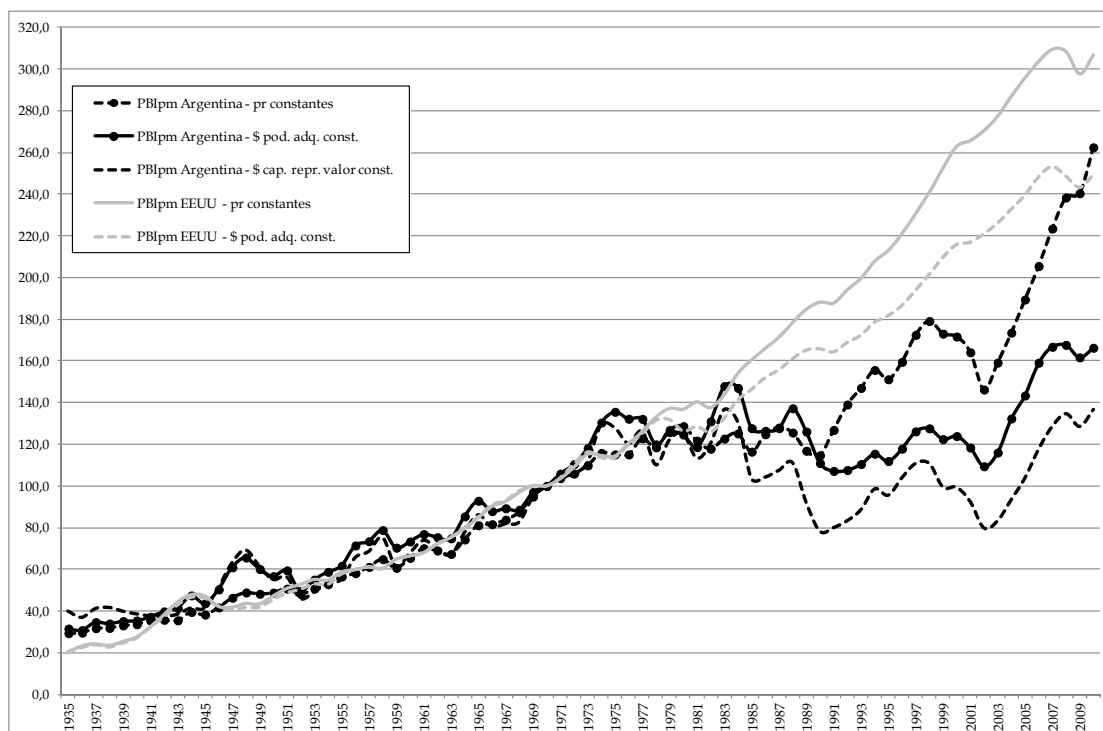


Fuente: ver Cuadros 16.71, 16.78 y 16.79.

En este contexto, bien cabe preguntarse acerca de la evolución de la nueva riqueza producida por otros países; consideremos, en este caso, Estados Unidos. En el Gráfico 12.3 reproducimos las tres medidas de la nueva riqueza producida por Argentina conjuntamente con las dos de Estados Unidos²¹¹. Observando la evolución del producto a precios constantes, lo que puede observarse es que hasta mediados de los años setenta es que es prácticamente igual para ambos países, momento a partir del cual se genera una profunda brecha (lo que implicaría que el tamaño relativo entre las economías, sea cual fuere, se está ampliando), resultantes de la continuidad del crecimiento estadounidense y el ya referido estancamiento argentino; en función de lo sucedido a partir de los años noventa, en particular luego de la salida de la convertibilidad, pareciera tal brecha se está cerrando. Ahora bien, como sabemos, esa es la brecha de la producción *material*. Atentos al carácter *social* de la nueva riqueza, el panorama es, nuevamente, diferente. Aunque para el caso de Estados Unidos la *nueva riqueza social* crece en menor medida que la *nueva riqueza material*, el crecimiento es continuo, en contraposición a lo ya observado para el caso de Argentina. Consecuentemente, desde este punto de vista la brecha entre las economías en cuestión se ha incrementado profundamente desde mediados de los años setenta, en mayor medida si consideramos, claro está, la nueva riqueza argentina en una moneda de capacidad de representar valor constante.

²¹¹ Cabe recordar que para dicho país, en tanto estamos considerándolo aquí como el país cuyas condiciones productivas determinan el valor de las mercancías, su signo de valor sólo modifica su capacidad de representar valor en relación a la evolución del poder adquisitivo del dólar.

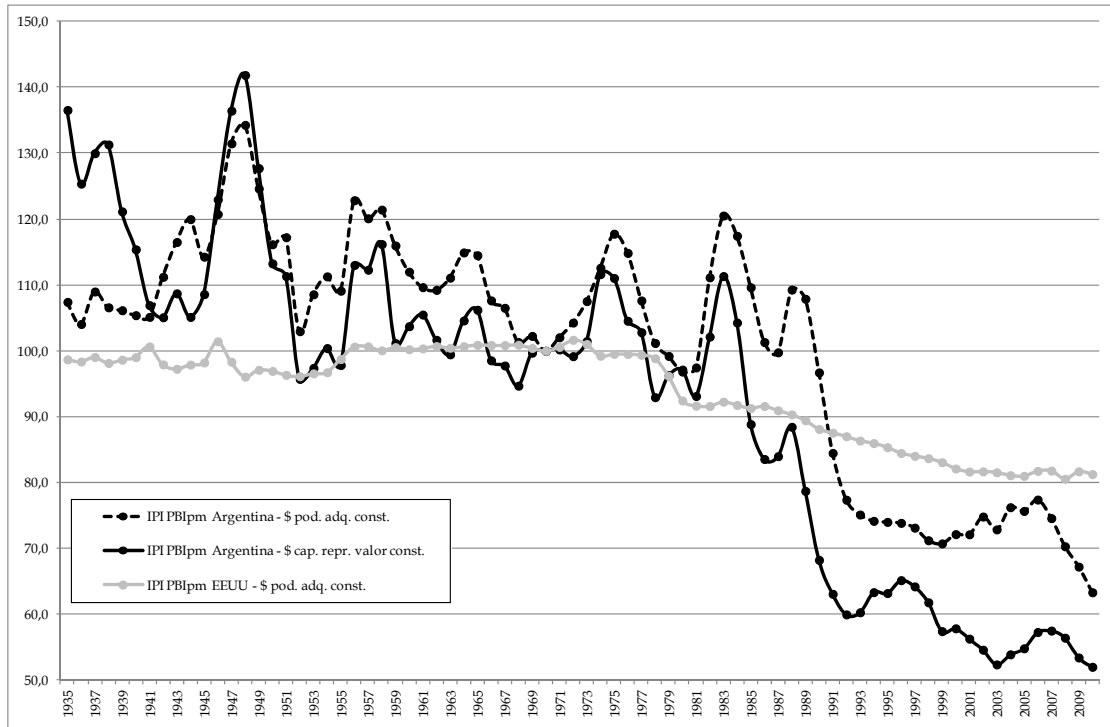
Gráfico 12.3. PBI a precios de mercado constantes, en moneda de poder adquisitivo constante (IPC) y en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC). Argentina (año base 1993) y Estados Unidos (año base: 2005). 1935 - 2010. 1970 = 100.



Fuente: ver Cuadros 16.71, 16.72, 16.73, 16.91 y 16.95.

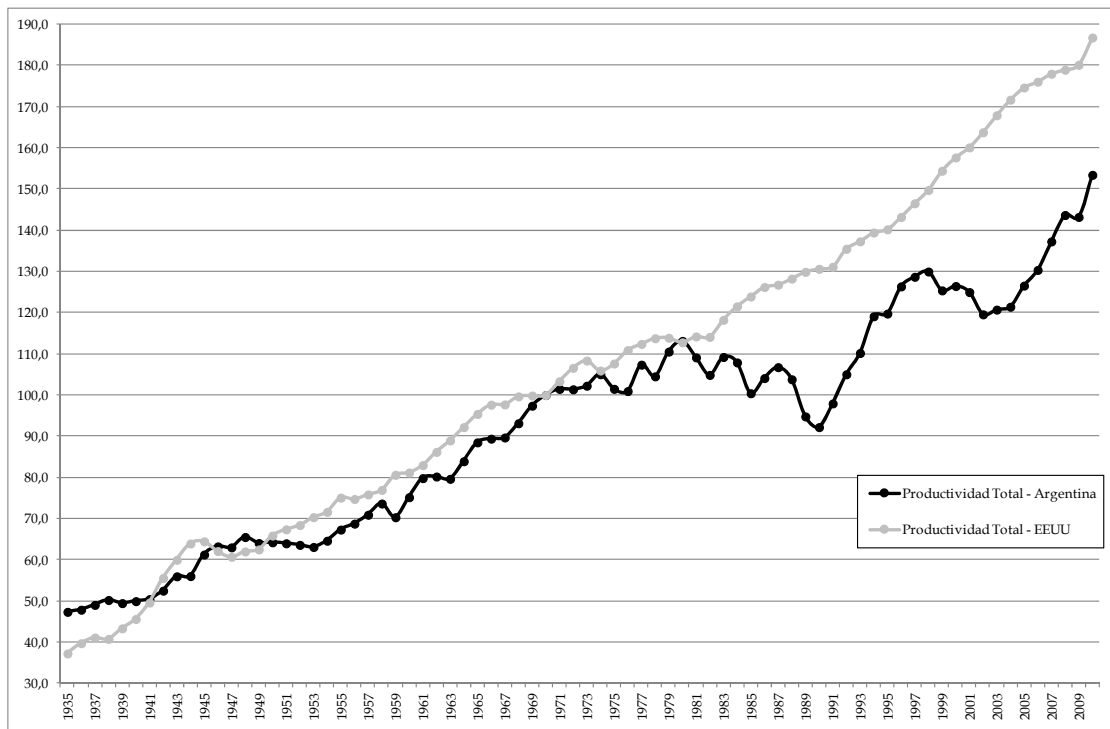
En igual sentido que lo planteado previamente, si observada la nueva riqueza a precios constantes la brecha entre ambas economías es mucho menor que lo que ocurre cuando tomamos en cuenta la *nueva riqueza social*, el valor individual de las mercancías producidas por Argentina tiene que tener un comportamiento peor que el estadounidense. En el Gráfico 12.4 puede verse que, siempre en términos de evolución, desde mediados de los setenta los precios de las mercancías estadounidenses también retroceden, aunque tal retroceso es del orden del 20%, mientras que para el caso argentino habíamos destacado que se encontraba entre el 40% y 50%. La diferencia observada entre la evolución de la *nueva riqueza social* expresada en moneda de poder adquisitivo constante y en moneda con capacidad de representar valor constante o, lo que es lo mismo, la diferencia observada en la evolución de los IPIs en cada una de tales monedas se debe, claro está, a la diferente evolución de la productividad del trabajo en uno y otro país, que ponemos de manifiesto en el Gráfico 12.5.

Gráfico 12.4. IPI del PBI a precios de mercado en moneda de poder adquisitivo constante y en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC). Argentina (año base 1993) y Estados Unidos (año base: 2005) 1935 - 2010. 1970 = 100.



Fuente: Fuente: ver Cuadros 16.78, 16.79, 16.91, 16.92 y 16.95.

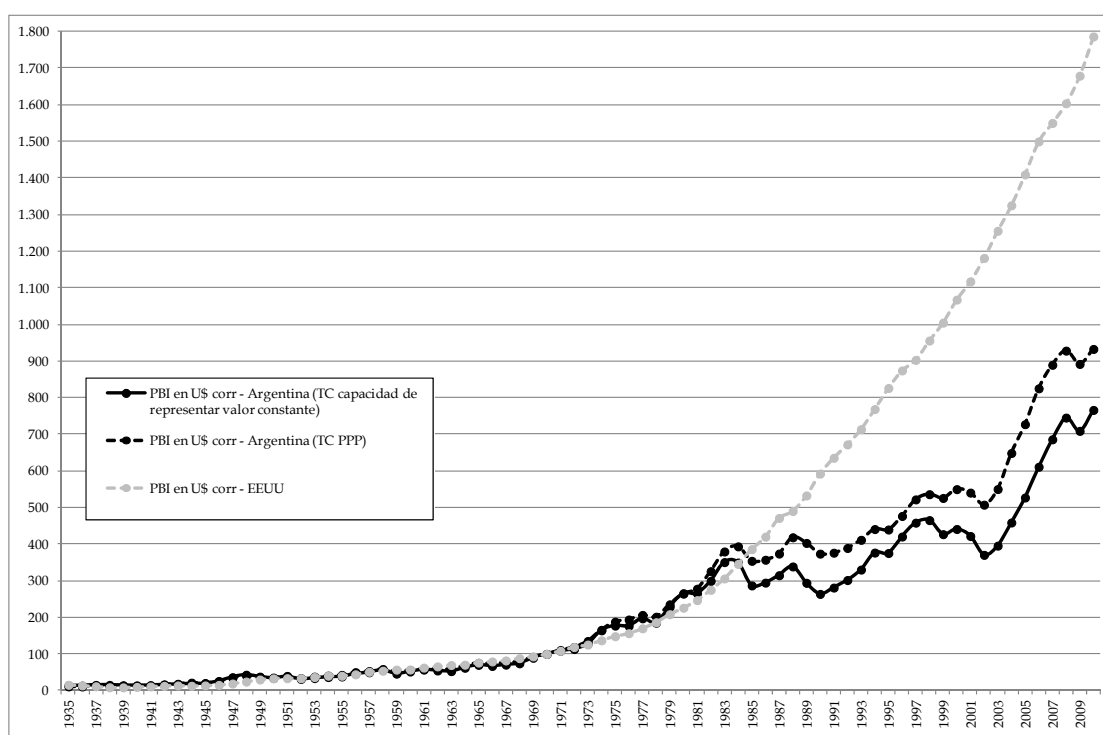
Gráfico 12.5. Productividad total de la economía. Argentina y Estados Unidos. 1935 - 2010. 1970 = 100.



Fuente: ver Cuadros 16. 50 y 16.95.

Por su parte, en el Gráfico 12.6 expresamos la producción Argentina en dólares corrientes, a partir de un tipo de cambio entre el peso y el dólar que, tomando como base el de 1993, refleja la evolución relativa de cada una de las monedas de representar valor. Se trata, como afirmamos en el Capítulo 11, de una medida diferente: se considera la evolución de la capacidad de representar valor del peso *íntegramente* en relación al dólar, en tanto la misma está determinada por la evolución *relativa* no sólo de la productividad sino también del IPC. De esta forma, en este caso el dólar no pierde capacidad de representar valor por ninguna de las dos fuentes; justamente por ello ambos productos están expresados en dólares corrientes. La diferencia entre la evolución del producto de Estados Unidos y la de Argentina, en cualquiera de sus dos medidas, salta a la vista: mientras que hasta mediados de los setenta el producto de uno y otro país evolucionan de manera similar, luego de mediados de los ochenta la brecha que se genera entre una y otra es más que importante.

Gráfico 12.6. Producto Bruto interno en dólares corrientes según tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo (IPC) y tipo de cambio de capacidad de representar valor constante (productividad total de la economía e IPC). Argentina (año base: 1993) y Estados Unidos (año base: 2005). 1935 - 2010. 1970 = 100.

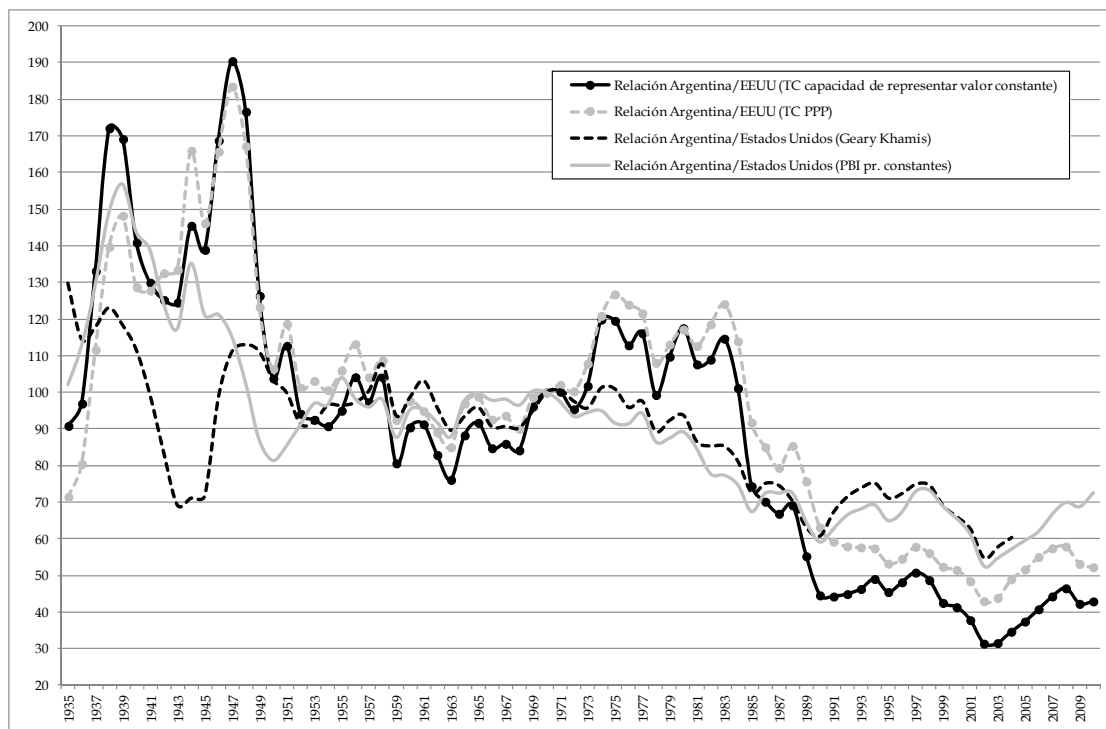


Fuente: ver Cuadros 16.89 y 16.92.

A partir de lo evidenciado en los gráficos previos, podemos dar cuenta de la evolución de la relación entre una y otra economía. No está de más recordar que la relación entre una y otra economía, en términos de evolución, es exactamente la misma según consideremos la medida de la *nueva riqueza social* de cada país respecto de sí misma o la medición en dólares corrientes; esto es así en tanto la diferencia entre una y otra forma de calcularla es simplemente un “pasaje de términos” del IPC estadounidense. En este sentido en el Gráfico 12.7 queda claramente de manifiesto la contracción de la economía argentina en relación a la estadounidense, observada la cuestión desde el punto de vista de la *nueva riqueza social*. Adicionalmente, graficamos allí la relación que surge de considerar los productos de ambas naciones expresados en “dólares constantes de Geary - Khamis de 1990”, que

constituye una medida de paridad de poder adquisitivo absoluta para un año (en este caso), supuestamente luego extrapolada hacia atrás y adelante con la variación del PBI a precios constantes (Ferrerres, 2005). Sin embargo, puede verse que no para todo el período la evolución de la relación entre los productos de ambos países sobre la base de dicha medida y sobre la base del producto a precios constantes coincide. En cualquier caso, con ambas opciones queda de manifiesto que la medición “real” subestima el achicamiento de la economía argentina en relación a la estadounidense.

Gráfico 12.7. PBI en dólares corrientes según tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo, tipo de cambio de capacidad de representar valor constante (productividad total de la economía e IPC) y en dólares constantes de Geary-Khamis de 1990. PBI a precios constantes. Relación Argentina (año base: 1993)/ Estados Unidos (año base: 2005). 1935 - 2010. 1970 = 100.

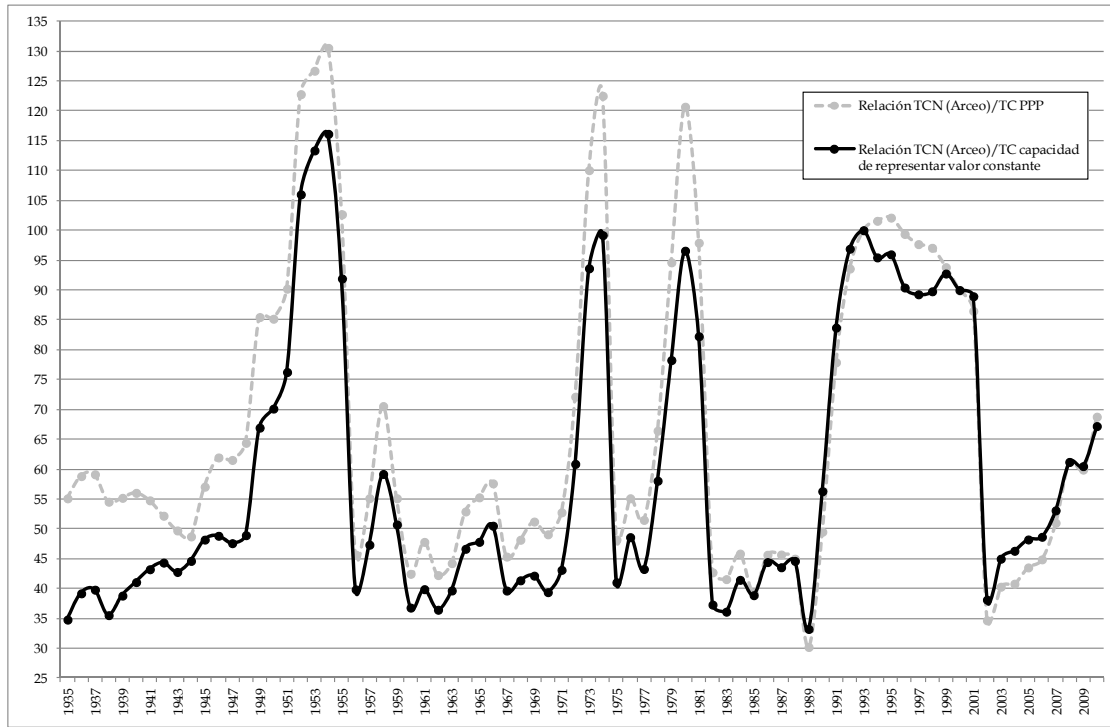


Fuente: ver Cuadro 16.89 y Ferrerres (2005)

Finalmente, como cuestión adicional, simplemente presentamos la evolución de la sobre o subvaluación del tipo de cambio del peso en relación al dólar en relación al nivel de 1993, en tanto aspecto que se deriva de nuestro análisis y que es de suma importancia para el análisis a realizar sobre la economía nacional como tarea de continuidad del presente trabajo de investigación. Así, en los Gráficos 12.8 y 12.9 expresamos la relación en cuestión, en el primer caso a partir del tipo de cambio nominal estimado por Arceo y en el segundo a partir del estimado por Iñigo Carrera²¹².

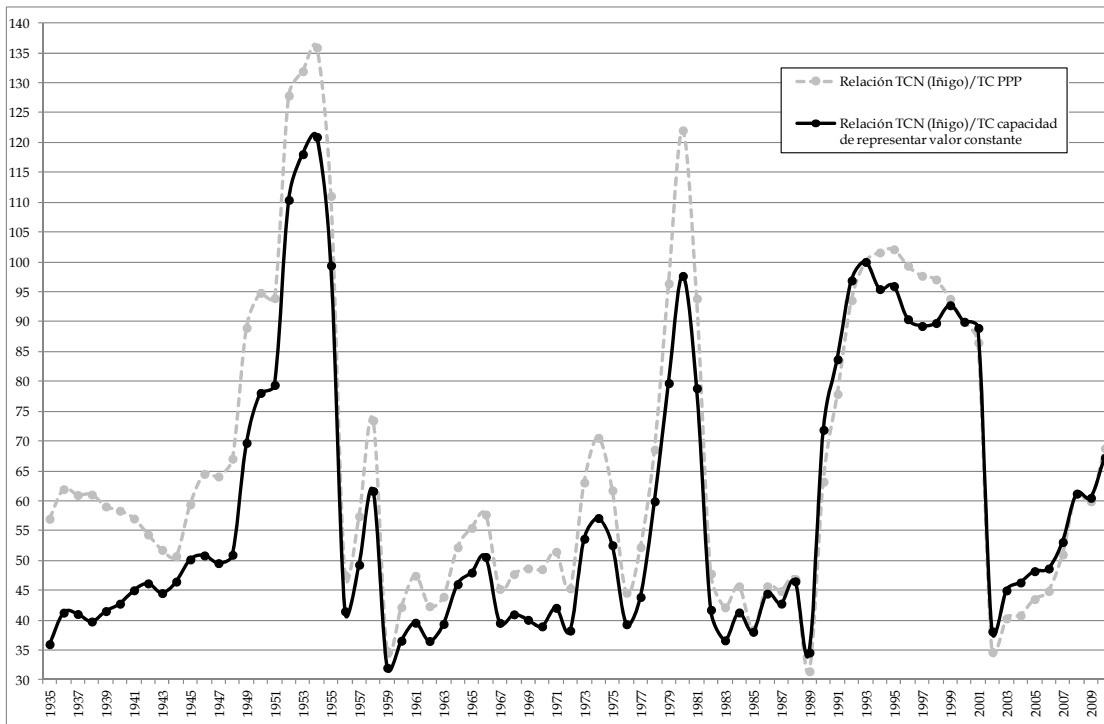
²¹² En el Capítulo 15 mostramos que el tipo de cambio nominal de uno y otro autor es el mismo en la mayor parte de los años de la serie, divergiendo entre sí en unos pocos años. Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que, en el marco de la reconocida sobrevaluación de la moneda nacional durante la convertibilidad, la mayor parte de la serie se encuentra “debajo del 100” por haber tomado el tipo de cambio de 1993 como base.

Gráfico 12.8. Grado de sobre o subvaluación del tipo de cambio \$/U\$ nominal (Arceo) respecto del tipo de cambio de poder adquisitivo constante y capacidad de representar valor constante. Tipo de cambio \$/U\$ base: 1993, Argentina. 1935 - 2010. En porcentaje.



Fuente: ver Cuadro 16.90.

Gráfico 12.9. Grado de sobre o subvaluación del tipo de cambio \$/U\$ nominal (Inigo) respecto del tipo de cambio de poder adquisitivo constante y capacidad de representar valor constante. Tipo de cambio \$/U\$ base: 1993, Argentina. 1935 - 2010. En porcentaje.

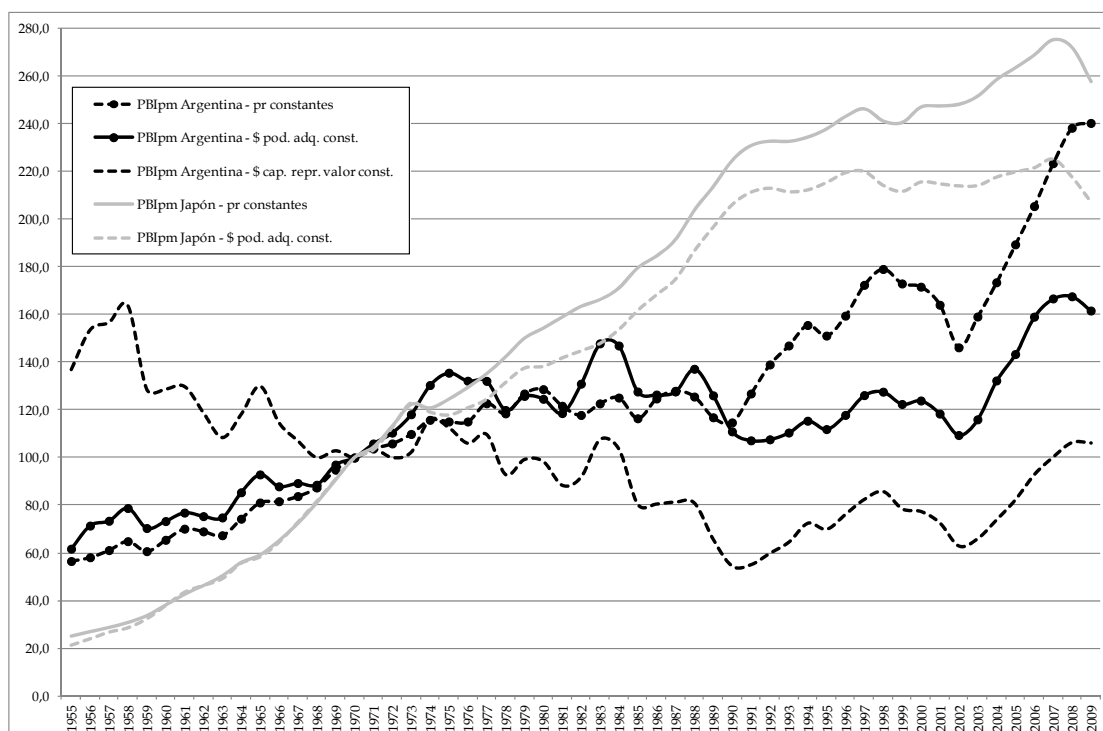


Fuente: ver Cuadro 16.90.

12.2.b. *Japón, Alemania y promedio*

De un modo más rápido y conciso que en el caso anterior, presentamos aquí los cómputos de la *nueva riqueza social* producida por Argentina considerando como determinantes del valor de las mercancías primero a Japón, luego a Alemania y, finalmente, al promedio simple entre estos dos países y Estados Unidos. En el Gráfico 12.10 expresamos las tres medidas de la nueva riqueza producida por Argentina y las dos correspondientes a Japón.

Gráfico 12.10. PBI a precios de mercado constantes, en moneda de poder adquisitivo constante y en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Japón e IPC). Argentina (año base 1993) y Japón (año base: 2000). 1955 - 2009. 1970 = 100.

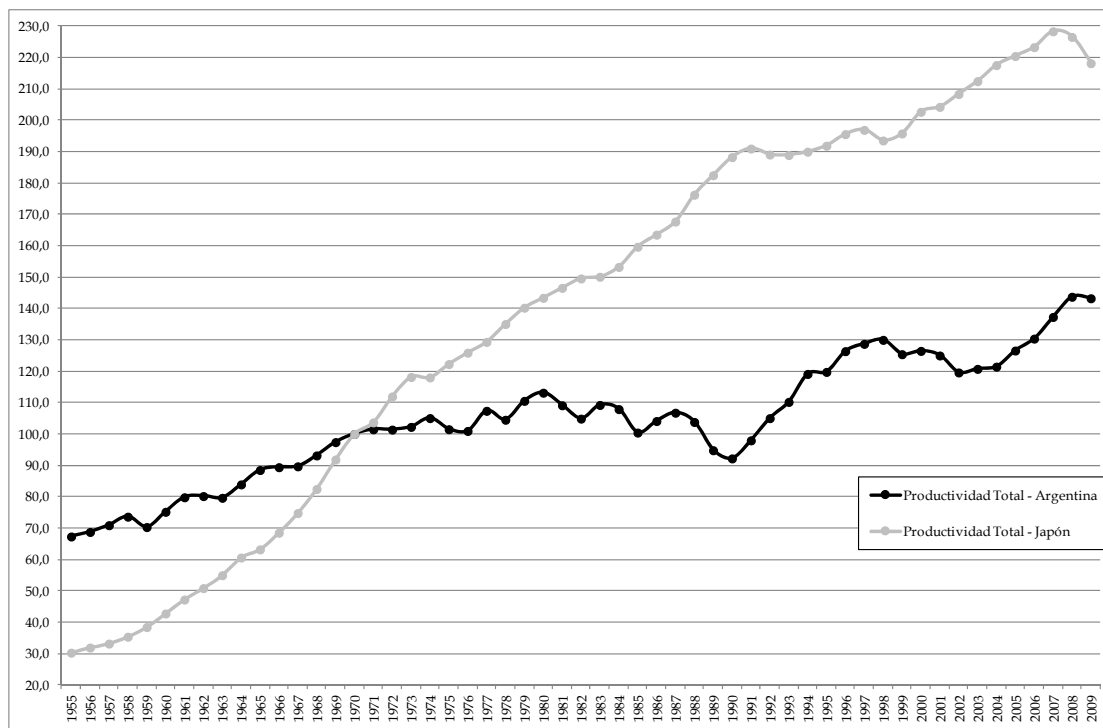


Fuente: ver Cuadros 16.71, 16.72, 16.74 y 16.97.

A diferencia de lo que surgía en la comparación con Estados Unidos, no ocurre aquí que los agregados evolucionaban de igual forma hasta mediados de los setenta y luego se bifurcaban; por el contrario, desde principios de la serie (1955) la *nueva riqueza material* y la *nueva riqueza social* evolucionan en Japón, como tendencia general, más favorablemente que en Argentina. Aclarado esto, en cuanto a la imagen proyectada por la medición a precios constantes, puede notarse que el “salto” dado por el producto argentino en el agregado de los años noventa y, sobre todo, en la post-convertibilidad, implican que la evolución entre 1970 y 2010 es relativamente similar entre países (consecuentemente, por lo antedicho, entre 1955 y 2010 el PBI japonés a precios constantes creció en mayor medida). Sin embargo, la imagen cambia, nuevamente, si consideramos la *nueva riqueza social*. En cuanto a la medición en moneda de poder adquisitivo, la brecha se expande continuamente desde 1955 hasta principios de los noventa, donde alcanza un nivel que, dado el estancamiento de ambos países, se mantiene en el tiempo, para finalmente achicarse en buena medida (aunque, claro está, lejos está de “cerrarse”), en tanto continúa el estancamiento japonés y la argentina, como ya vimos, muestra

un importante crecimiento. No ocurre lo mismo si consideramos el cómputo más completo de la *nueva riqueza social* para Argentina. Habida cuenta del impresionante crecimiento de la productividad en el caso japonés, expresado en el Gráfico 12.11, la *nueva riqueza social* Argentina, como tendencia general, directamente retrocede a lo largo de todo el período. Por lo comentado en relación a la valuación en moneda de poder adquisitivo constante, después de 1990 la nueva riqueza en moneda de capacidad de representar valor constante se incrementa, aunque no llega a compensarse por completo la tendencia histórica.

Gráfico 12.11. Productividad total de la economía. Argentina y Japón. 1955 - 2009. 1970 = 100

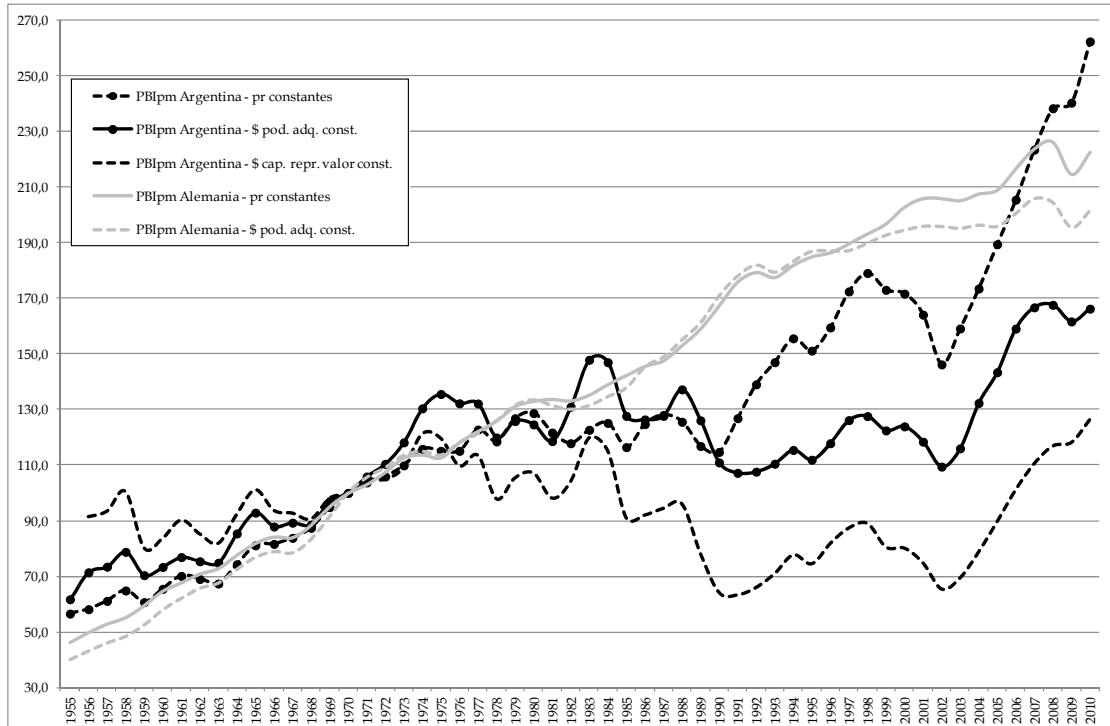


Fuente: ver Cuadros 16.50 y 16.97.

En el Gráfico 12.12 hacemos lo propio en relación a Alemania. Constituye este un interesante ejemplo: la medición a precios constantes genera la impresión de que la economía argentina creció más que la alemana; más precisamente, que con el crecimiento de los años noventa y, en particular, el de la post-convertibilidad, más que se compensa la brecha generada por el estancamiento argentino de la segunda mitad de los años setenta y la década del ochenta. Sin embargo, para variar, la imagen cambia rotundamente si observamos la evolución de la *nueva riqueza social*. Considerando la medida de la producción en una moneda de poder adquisitivo constante, puede verse que la economía alemana pierde dinamismo hacia finales de la década del noventa, para permanecer estancada hasta la actualidad, de modo que el crecimiento ya reseñado de la producción argentina logra cerrar, en parte, la brecha generada desde los años noventa. Cuando tomamos en cuenta la producción medida en una moneda con constancia en su capacidad de representar valor, podemos observar que es tal el retroceso de la *nueva riqueza social* argentina que el crecimiento de la post-convertibilidad apenas alcanza para retornar al nivel de mediados de los años setenta. Nuevamente, la diferencia entre la medición en

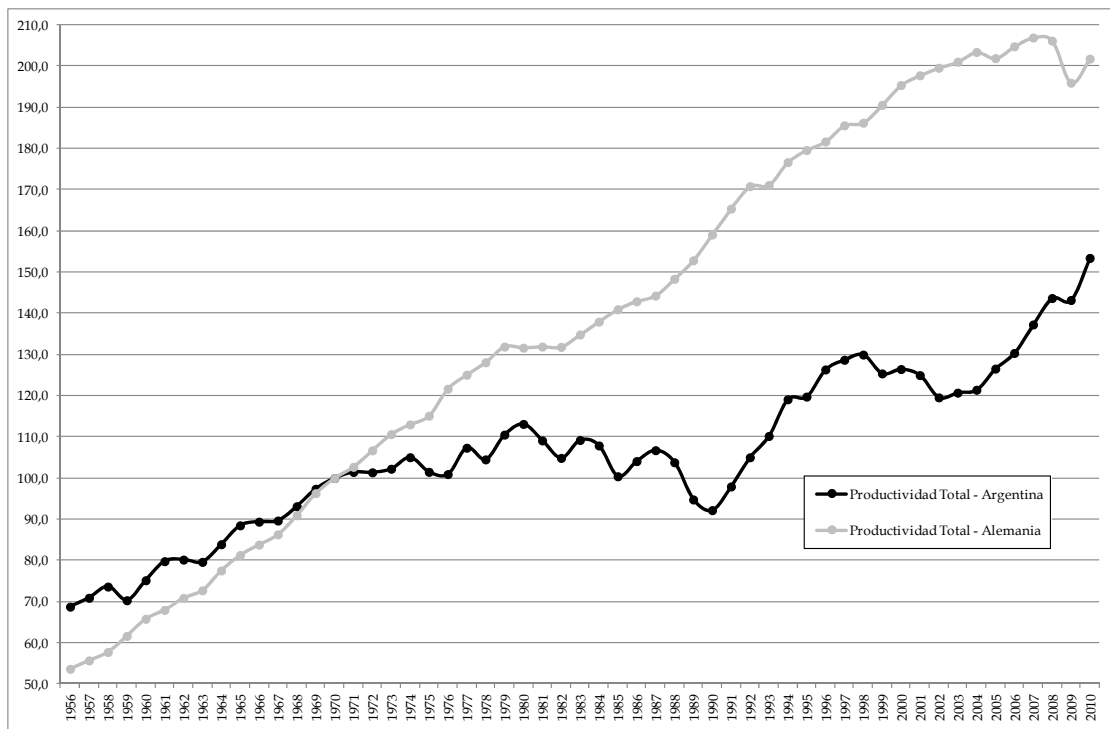
moneda de poder adquisitivo constante en el tiempo y en moneda de capacidad de representar valor constante se explica por la evolución relativa de la productividad, que expresamos en el Gráfico 12.12.

Gráfico 12.12. PBI a precios de mercado constantes, en moneda de poder adquisitivo constante y en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Alemania e IPC). Argentina (año base 1993) y Alemania (año base: 2005). 1956 - 2010. 1970 = 100.



Fuente: ver Cuadros 16.71, 16.72 y 16.75.

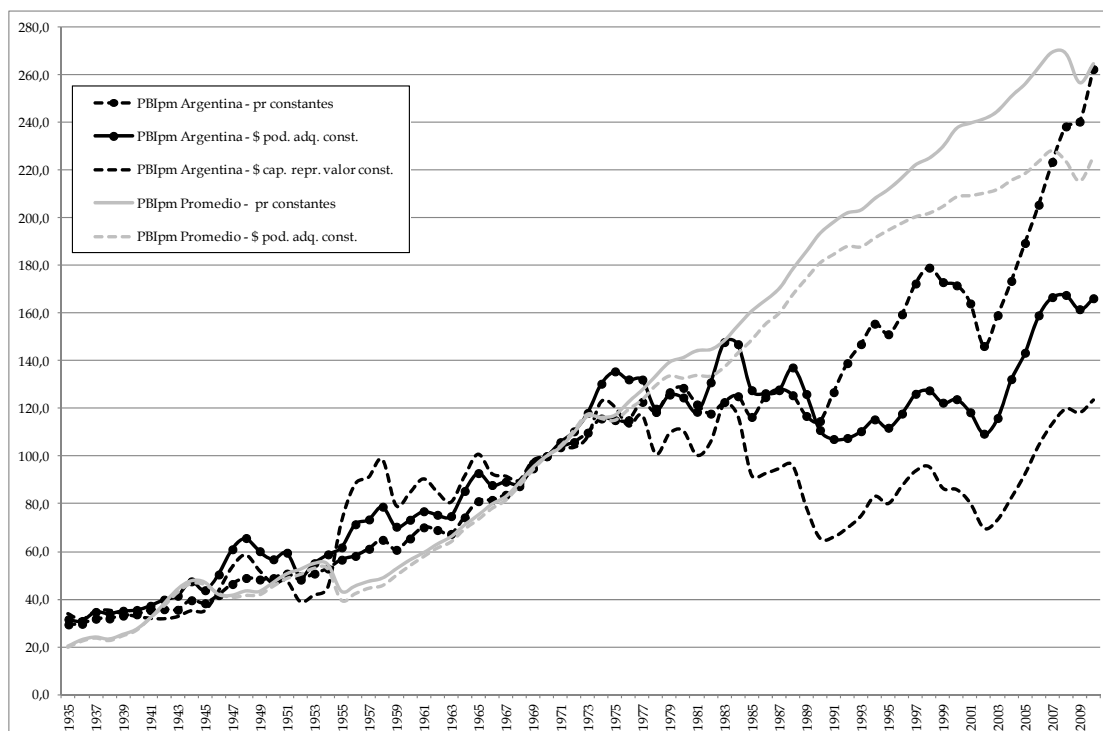
Gráfico 12.13. Productividad total de la economía. Argentina y Alemania. 1956 - 2010. 1970 = 100



Fuente: ver Cuadros 16.50 y 16.102.

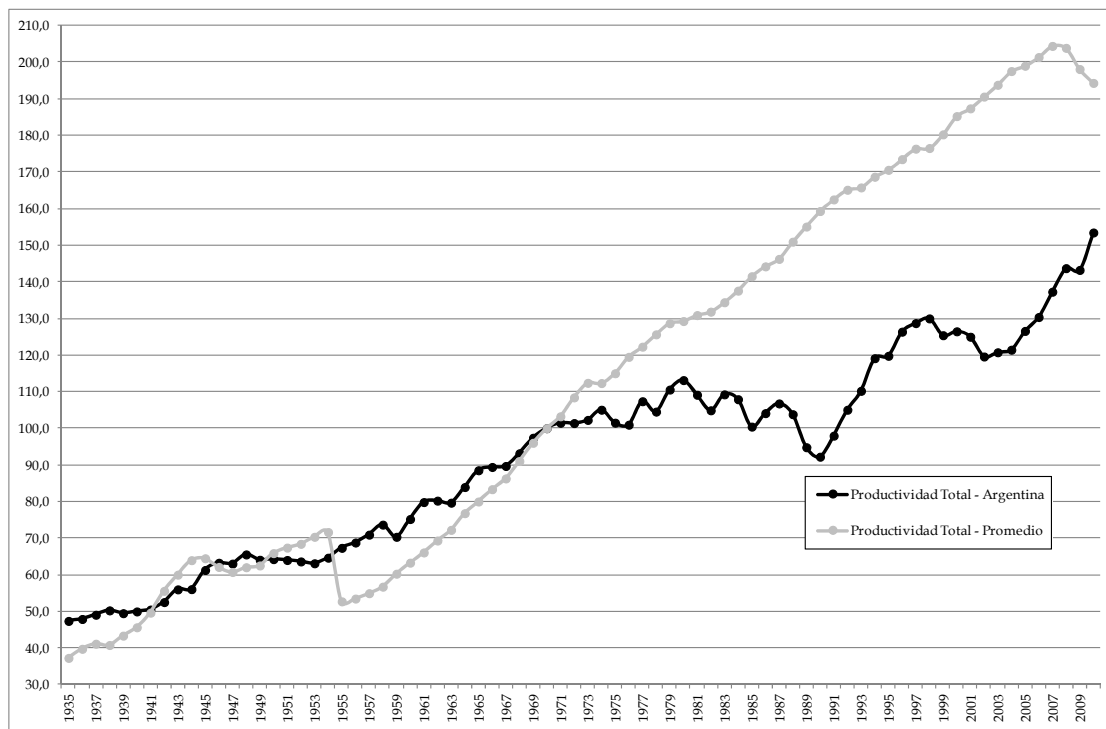
A modo de cierre, en los Gráficos 12.13 y 12.14 repetimos el ejercicio considerando que el valor de las mercancías se determina conjuntamente por los tres países (promedio simple). Expresado su contenido de modo extremadamente sintético, lo que se observa es que hasta mediados de la década del setenta la *nueva riqueza material* y la *nueva riqueza social* de Argentina evolucionaron de modo similar entre sí y en relación a las potencias económicas mundiales, rasgo general de la acumulación de capital en nuestro país que directamente desaparece en el período posterior: mientras que, con sus oscilaciones, la evolución del producto a precios constantes genera la impresión de que la economía nacional se comportó, en el agregado hasta 2010, de modo similar o mejor que el promedio de tales potencias, la consideración de la *nueva riqueza social* entrega una imagen marcadamente diferente. Así, tomando en cuenta la medición en una moneda de poder adquisitivo constante en el tiempo, la misma se mantuvo estancada hasta fines de la convertibilidad, comenzando allí un proceso de crecimiento que la ubica en un nivel superior que implica, a la vez, una achicamiento de la brecha respecto de la *nueva riqueza social* producida por las potencias. Sin embargo, tomando la medición en una moneda que mantiene constante su capacidad de representar valor, lo que en la “medida intermedia” es estancamiento aquí es lisa y llanamente un retroceso hasta comienzos de los noventa, un estancamiento a lo largo de la convertibilidad y, luego, un crecimiento que la devuelve a su nivel de 35 años atrás, mientras que producida por las potencias mundiales se duplicó. Nuevamente, la diferencia entre las dos medidas de la *nueva riqueza social* se explica por la evolución relativa de la productividad, que expresamos en el Gráfico 12.14.

Gráfico 12.14. PBI a precios de mercado constantes, en moneda de poder adquisitivo constante y con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación al promedio entre EEUU, Alemania y Japón e IPC). Argentina y Promedio Estados Unidos, Japón y Alemania. 1935 - 2010. 1970 = 100.



Fuente: ver Cuadros 16.71, 16.72 y 16.76.

Gráfico 12.15. Productividad total de la economía. Argentina y Promedio Estados Unidos, Japón y Alemania. 1935 - 2010. 1970 = 100



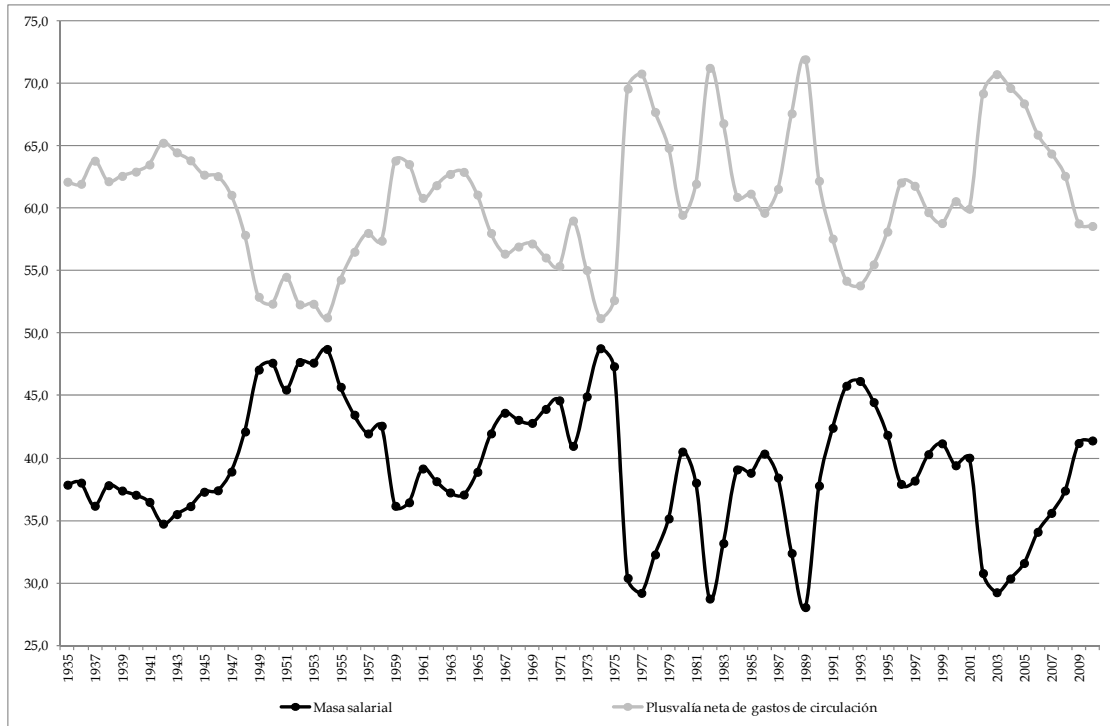
Fuente: ver Cuadros 16.50, 16.95, 16.97 y 16.102.

12.3. Distribución funcional del ingreso en Argentina en perspectiva internacional

En la Presentación de esta investigación comentábamos que su punto de partida había sido el estudio de la abandonada problemática de la distribución funcional del ingreso para la Argentina, para el lapso comprendido entre 1974 y 2005. El propio desarrollo de la investigación, en primer lugar, permitió tanto dar cuenta de las variables determinantes de la evolución de la participación asalariada (salario real, costo laboral y productividad) como extender el período de análisis hasta mediados de siglo pasado. Pero, en segundo lugar, mostró la necesidad de “dar un paso atrás” conceptual y focalizar no ya en una de las facetas de la nueva riqueza anual, sino en esa nueva riqueza misma. Tal es la problemática que intentamos desarrollar en la presente investigación. Como cierre de la misma, proponemos replantear de modo extremadamente sintético la cuestión de la distribución funcional en Argentina, en el marco general de la evolución de la *nueva riqueza social*. De igual modo que el apartado anterior, éste debe interpretarse como una presentación sucinta, en tanto su contenido constituye, justamente, la base para la continuidad de la investigación en el futuro.

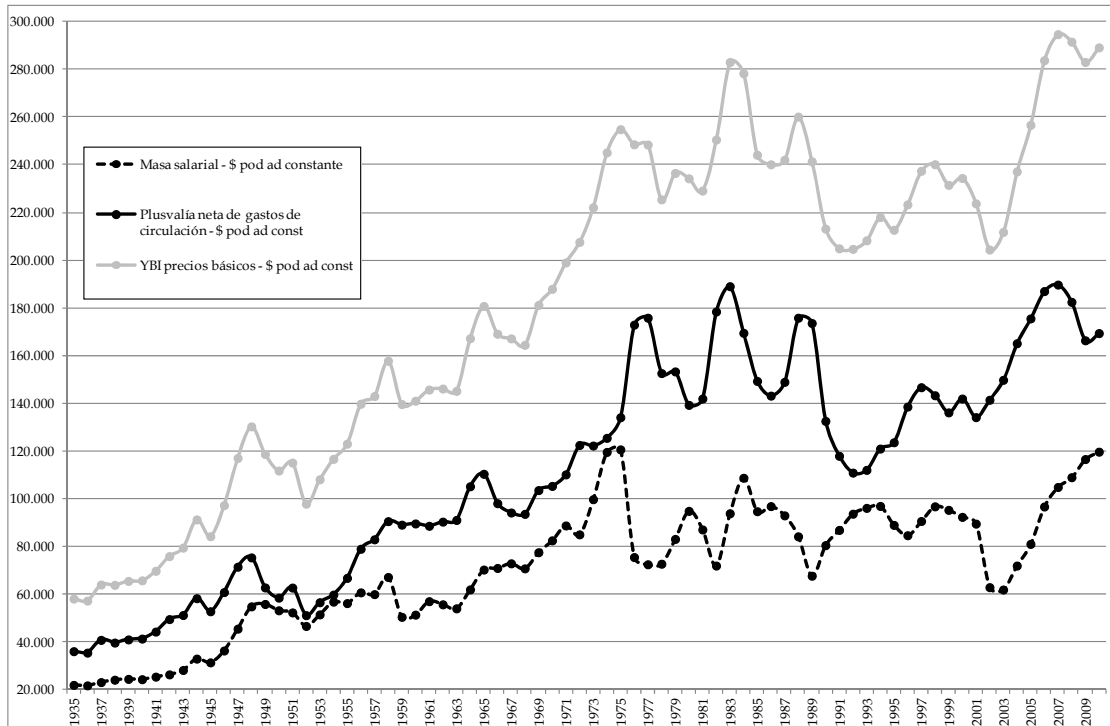
En el Gráfico 12.16 presentamos la participación de la masa salarial y la plusvalía neta de gastos de circulación en el ingreso total, en donde dos rasgos saltan inmediatamente a la vista: la extremada variabilidad de las series y su distanciamiento, no casualmente, desde mediados de los años setenta. En este sentido, en los Gráficos 12.17 y 12.18 expresamos las variables en cuestión una moneda con, respectivamente, poder adquisitivo y capacidad de representar valor constante en el tiempo, donde se observa que el estancamiento o retroceso de la *nueva riqueza social* argentina oportunamente señalado no es uniforme para los dos componentes de la distribución funcional: a grandes rasgos, la plusvalía neta de gastos de circulación presenta una evolución en el tiempo más favorable que la masa salarial.

Gráfico 12.16. Masa salarial doble bruta y Plusvalía neta de gastos de circulación. Total de la Economía. Argentina. 1935-2010. Participación en el Ingreso Bruto Interno a precios básicos. En porcentaje.



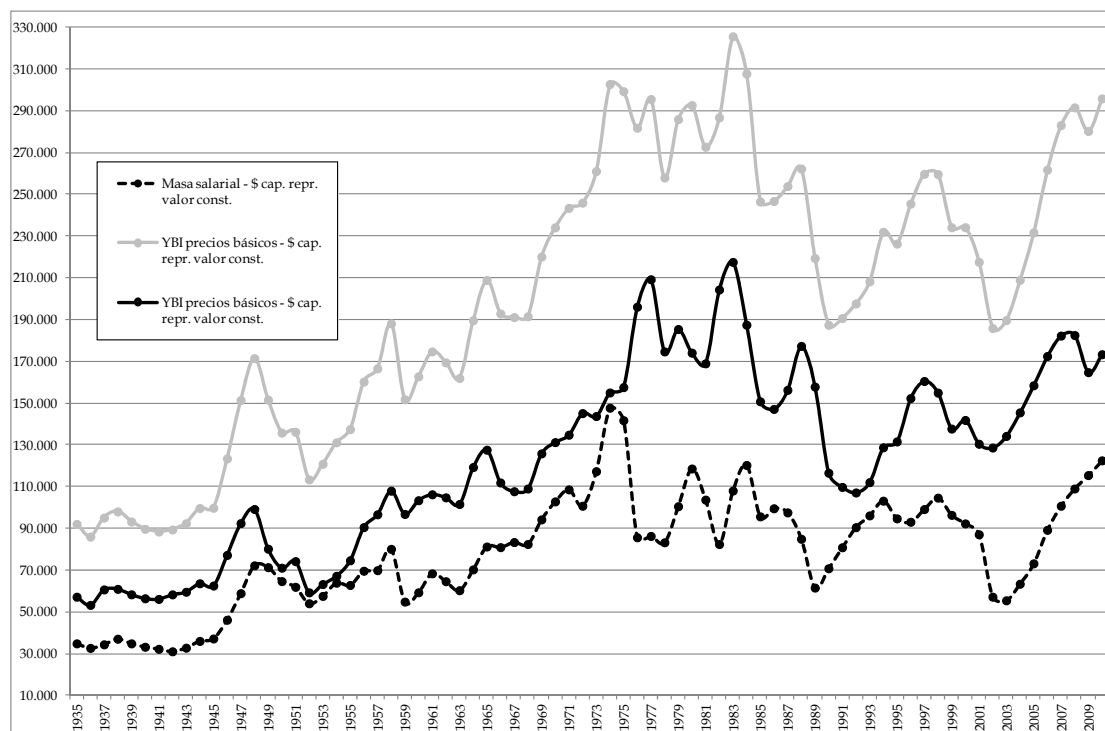
Fuente: ver Cuadro 16.83.

Gráfico 12.17. Masa salarial, Plusvalía neta de gastos de circulación e Ingreso Bruto Interno a precios básicos en moneda de poder adquisitivo constante (IPC). Año base: 1993. Argentina. 1935-2010. En millones de \$.



Fuente: ver Cuadro 16.83.

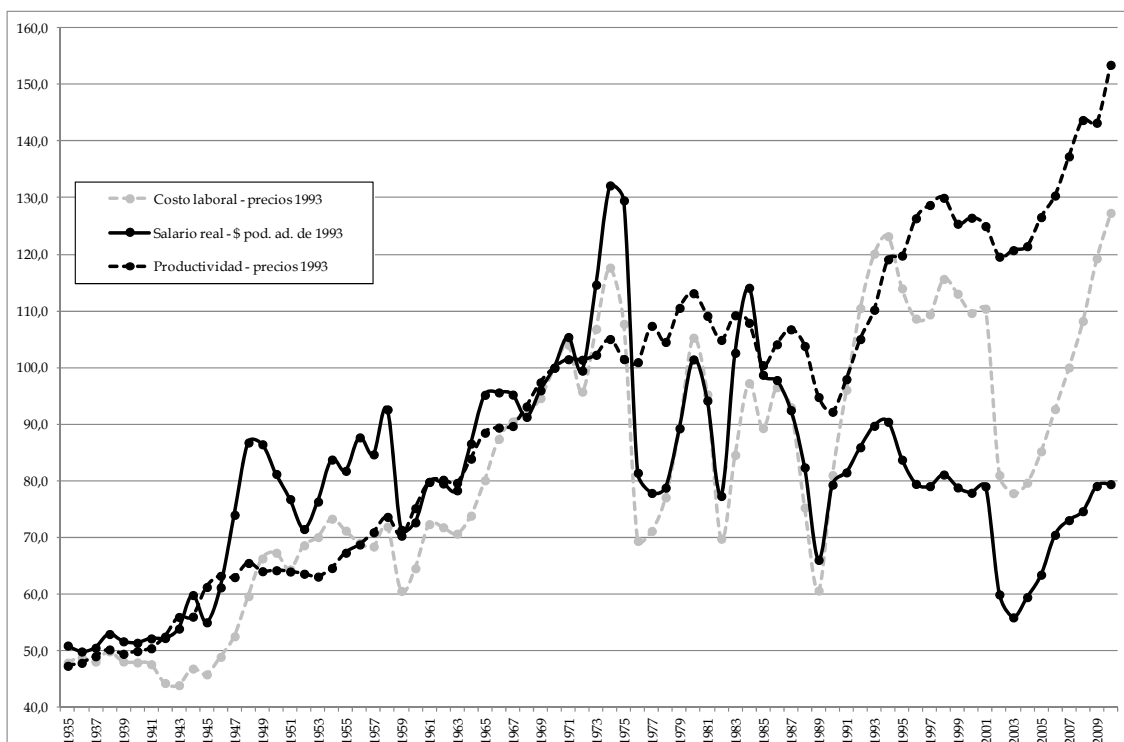
Gráfico 12.18. Masa salarial doble bruta, Plusvalía neta de gastos de circulación e Ingreso Bruto Interno a precios básicos en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC). Año base: 1993. Argentina. 1935 – 2010. 1970. En millones de \$.



Fuente: Fuente: ver Cuadro 16.84.

En este contexto, en el Gráfico 12.19 presentamos la evolución de las variables que están “detrás” de la participación asalariada, esto es, salario real, costo laboral y productividad²¹³. Como puede verse, en términos generales, hasta mediados de los años setenta las tres variables evolucionaban de modo similar, característica que desaparece en el período posterior. La productividad presenta un comportamiento similar al producto a precios constantes, esto es, un estancamiento hasta principios de los años noventa, para luego crecer hasta finales del período, con la interrupción (retroceso incluido) ocurrido en el marco del fin de la convertibilidad. El salario real y el costo laboral, luego del derrumbe que significó la irrupción de la dictadura militar, ingresaron en un período caracterizado por su establecimiento en un nivel más bajo que el previamente alcanzado, así como también de fuertes oscilaciones. A principios de los años noventa ambas variables se disocian, producto de la dispar evolución del IPC en relación al IPI. Específicamente en lo que hace al salario real, la hiperinflación de 1989 y 1990 y el estallido de la convertibilidad significaron retrocesos similares al ocurrido con la irrupción de la dictadura, que significó que se ubique en niveles históricos cada vez más deprimidos. Por caso, en 2003 su poder adquisitivo era menor que el 60% del poder adquisitivo de 1970. La recuperación de los últimos años, importante en sí misma, alcanzó para que el retorne a su nivel de la década del noventa, de modo que en la actualidad el salario real resulta un 20% inferior al de 1970. De compararse con el nivel alcanzado en 1973-1974, el retroceso sería aún peor.

²¹³ En Graña y Kennedy (2008b) puede encontrarse en detalle la “desagregación” de la participación asalariada en el ingreso, la cual presentamos de modo más sintético en el Capítulo 15.

Gráfico 12.19. Costo laboral, salario real y productividad. Total de la economía. Argentina. 1935-2010. 1970 = 100.

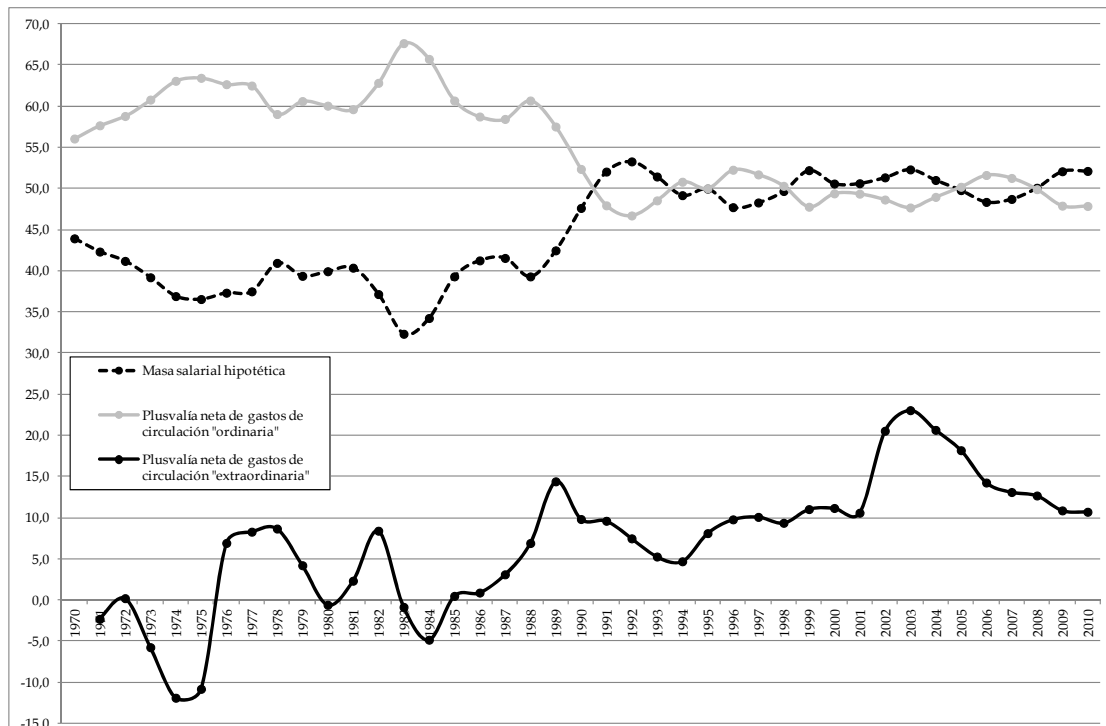
Fuente: ver Cuadro 16.50.

La pregunta que se impone frente a lo anterior es acerca del rol que tal reducción del salario real cumple en la unidad del proceso de acumulación. Un salario real que se encuentra por debajo del valor de la fuerza de trabajo constituye una fuente extraordinaria de plusvalía; evidentemente, resulta sumamente dificultoso saber si el primero representa al segundo. Sin embargo, para el caso que nos compete, podemos realizar la siguiente consideración. En tanto la evolución del salario real hasta los años setenta era compatible con el incremento de productividad e industrialización en el cual se encontraba inmerso nuestro país, su poder adquisitivo en ese año puede tomarse como referencia del valor de la fuerza de trabajo. Descartamos su nivel de 1973-1974, en tanto en esos dos años muestra un crecimiento equivalente al evidenciado a lo largo de los veinte años previos. A la vez, tomando en consideración que la fuerza de trabajo nacional no vio degradada sus aptitudes productivas, podemos concluir que el observado deterioro del salario real expresa que la fuerza de trabajo se paga por debajo de su valor²¹⁴. Así las cosas, realizamos el siguiente ejercicio: estimamos cuál sería la masa salarial en cada período a partir de mantener constante el salario real de 1970, y luego determinamos a la diferencia entre dicha masa salarial y la efectivamente observada como “plusvalía neta de gastos de circulación extraordinaria”. A la vez, de la sustracción entre la plusvalía neta de gastos de circulación efectivamente observada y la “extraordinaria”, se obtiene la “plusvalía neta de gastos de circulación ordinaria”, esto es, la “normalmente obtenida”. Expresamos el resultado del ejercicio en el Gráfico 12.20, en donde puede verse claramente que, de no mediar la plusvalía “extraordinaria”, esto es, de no

²¹⁴ Nótese que no estamos sosteniendo que la fuerza de trabajo no disminuye su valor, cuestión que se encuentra (como expresamos en el Apéndice al capítulo 8, Capítulo 14.10) en el contenido más general de la producción capitalista sino que la disminución del salario real implica el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, aún teniendo en cuenta su posible reducción.

mediar el brutal descenso del salario real, masa salarial y plusvalía neta de gastos de circulación participarían del ingreso total en partes iguales. Así, el deterioro del salario real se constituyó en una fuente extraordinaria de plusvalía²¹⁵ (junto con la renta de la tierra y, en algunos lapsos, como la década del noventa, el endeudamiento externo –Costa *et al*, 2006; Rodríguez y Arceo, 2006; Iñigo Carrera, 2007b). Como tal, el deterioro del salario real sostiene el nivel de la plusvalía neta de gastos de circulación expresada en moneda de poder adquisitivo y de capacidad de representar valor constante, en el marco del estancamiento o retroceso del total de la *nueva riqueza social*.

Gráfico 12.20. Masa salarial hipotética, plusvalía neta de gastos de circulación “ordinaria” y “extraordinaria”. Argentina. 1935-2010. Participación en el Ingreso Bruto Interno a precios básicos. En porcentaje.



Fuente: ver Cuadro 16.50.

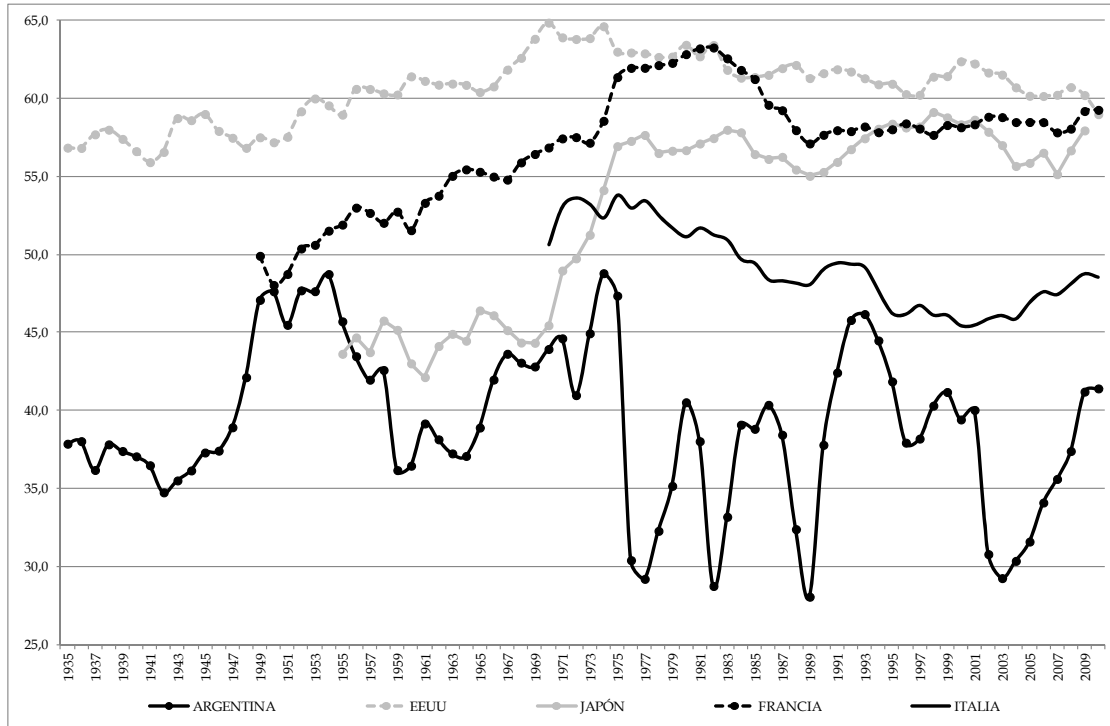
Para finalizar, ubicamos la evolución de la participación asalariada en el ingreso y sus componentes en perspectiva internacional, considerando países habitualmente reconocidos como “desarrollados”²¹⁶. En el Gráfico 12.21 observamos la primera de las variables, donde se puede destacar tanto la diferencia de nivel absoluto como la propia dinámica, en tanto, no se encuentra sometida a violentas fluctuaciones. Así y todo, no puede dejar de mencionarse el estancamiento o leve retroceso, según el caso, que se observa en los distintos países desde comienzos de los años noventa. En el Gráfico 12.22, por su parte, reflejamos la evolución de la productividad. En rigor, sólo incorporamos aquí la correspondiente a Francia e Italia, en tanto la de Estados Unidos y Japón las presentamos previamente. A grandes rasgos, el fenómeno a destacar es el la mayor lentitud de la productividad e la economía Argentina en relación a los países en cuestión. Finalmente, en el Gráfico 12.23 expresamos la evolución del salario real para el conjunto de países, donde se pone de manifiesto

²¹⁵ Para un mayor detalle se puede consultar Graña y Kennedy (2009) y Lindenboim *et al* (2010).

²¹⁶ Para un mayor detalle se puede consultar Kennedy y Graña (2010a y 2010b) y Lindenboim *et al* (2011).

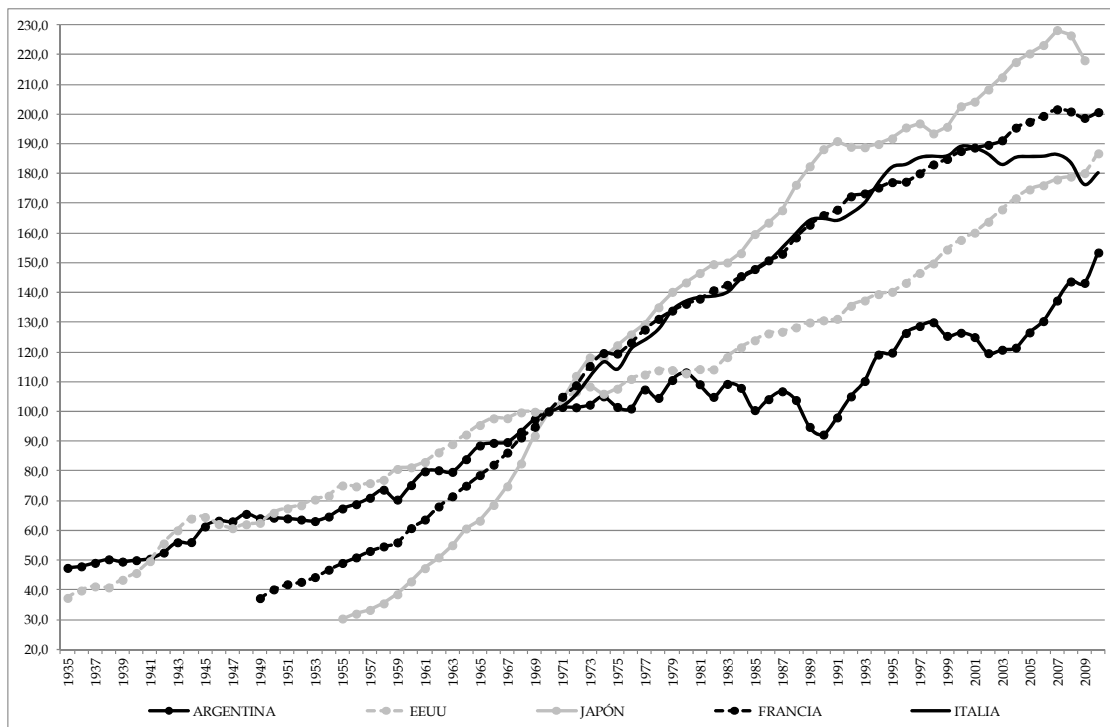
claramente el comportamiento diferente del salario real, en tanto muestra en tales una clara tendencia ascendente, en contraposición a lo evidenciado en Argentina, aspecto que refuerza el rol de fuente extraordinaria de plusvalor que implica el deterioro del salario real.

Gráfico 12.21. Masa salarial doble bruta. Total de la Economía. Argentina, Estados Unidos, Japón, Francia e Italia. 1935-2010. Participación en el Ingreso Bruto Interno a precios básicos. En porcentaje.



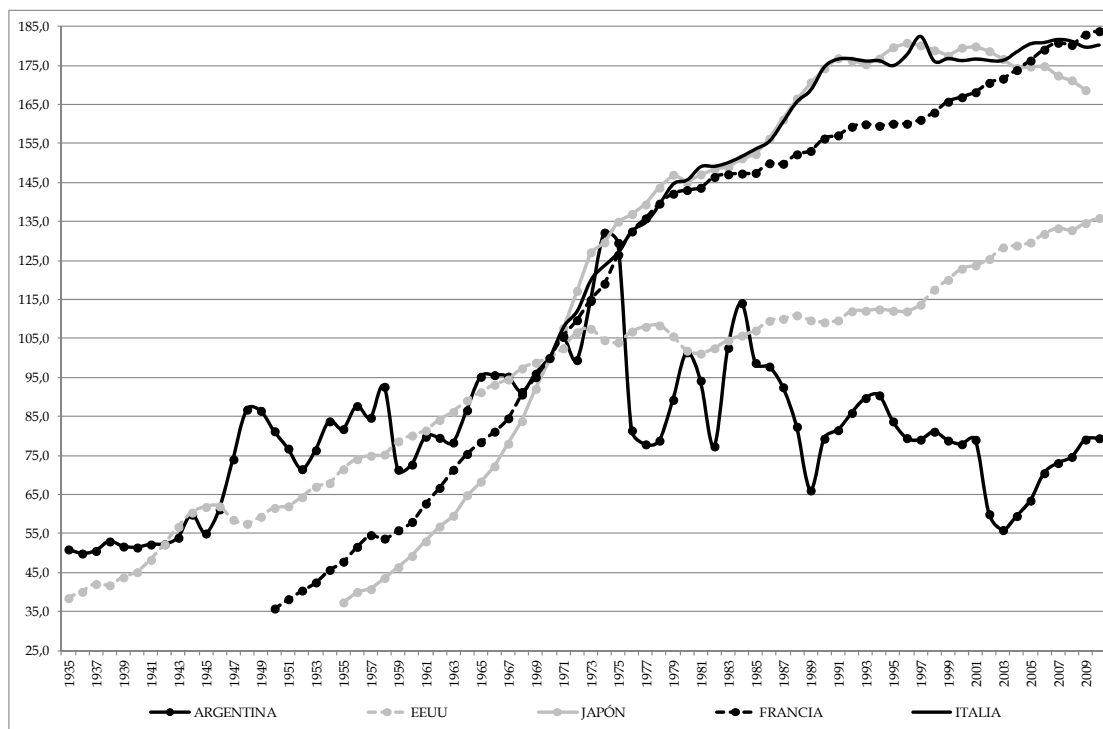
Fuente: ver Cuadros 16.50, 16.92, 16.93, 16.97, 16.103, 16.105.

Gráfico 12.22. Productividad. Total de la economía. Argentina, Estados Unidos, Japón, Francia e Italia. 1935-2010. 1970 = 100.



Fuente: Fuente: ver Cuadros 16.50, 16.95, 16.97, 16.103, 16.105.

Gráfico 12.23. Salario real. Total de la economía. Argentina, Estados Unidos, Japón, Francia e Italia. 1935-2010. 1970 = 100.



Fuente: ver Cuadros 16.50, 16.92, 16.93, 16.97, 16.103, 16.105.

φ

El objetivo del presente capítulo fue simplemente dar un primer paso, de carácter extremadamente general, en la “aplicación” de la perspectiva desarrollada en torno a la concepción de la *nueva riqueza social*, su evolución y sus componentes, sin intenciones de desarrollar un análisis exhaustivo de los resultados obtenidos, aspecto que será objeto de la continuidad de la presente investigación. Podría decirse que, así como cuando se propone el análisis económico de un país se comienza por la evolución del producto a precios constantes como primer indicador general del devenir de su proceso económico, para luego abordar las características de dicho proceso, aquí nos propusimos presentar un indicador complementario de dicho devenir, sin intenciones de investigar al proceso en sí mismo.

El principal hallazgo a destacar es que la evolución de la *nueva riqueza social* producida por Argentina, sea que se considere en su “medida intermedia”, esto es, en una moneda que mantiene constante su poder adquisitivo, o en una moneda que mantiene constante su capacidad de representar valor, muestra una evolución marcadamente diferente que la *nueva riqueza material*, reflejando un débil comportamiento de la economía nacional. En otros términos, mientras que sobre la base de la

evolución del producto a precios constantes puede concluirse que, sin perjuicio de las profundas crisis sucedidas, la economía argentina presenta un importante crecimiento, similar al de las principales potencias económicas mundiales, cuando se observa la *nueva riqueza social* se encuentra que la misma creció en menor medida, si consideramos la “medida intermedia”, o directamente se encuentra estancada, si consideramos la cuantificación en una moneda que mantiene constante su capacidad de representar valor, ampliándose la brecha que distancia a la economía nacional de las principales economías mundiales.

SECCION V. CONSIDERACIONES FINALES

13. A MODO DE RECAPITULACIÓN. PERSPECTIVAS A FUTURO

La Contabilidad Social es la “rama” de la ciencia económica que tiene como objetivo fundamental cuantificar la nueva riqueza que un país produce en un año y su composición, así como también dar cuenta de su evolución en el tiempo. A pesar de que tal objetivo nos pone inmediatamente frente a la pregunta respecto de *qué es* la nueva riqueza, los manuales especializados en la materia no se detienen particularmente en este aspecto, de modo que la Contabilidad Social se presenta como una metodología de estimación independiente de toda concepción teórica o, alternativamente, en donde parece reinar el más pleno acuerdo teórico o conceptual entre los especialistas. Dicho en otras palabras, no constituye ésta una rama de la ciencia económica en donde abunden debates teóricos; por el contrario, históricamente la discusión estuvo concentrada en aspectos técnicos relativos a la cuantificación propiamente dicha. Esto no implica, claro está, que la información provista por las Cuentas Nacionales no sea utilizada para los diversos debates acerca de la realidad concreta desde las más variadas corrientes teóricas. Ahora bien, con la excepción de los componentes de la distribución funcional del ingreso, lo más habitual resulta que los distintos argumentos se sostengan no en diferentes interpretaciones de la esencia de los fenómenos que la información intenta cuantificar, sino en destacar la importancia de ciertos indicadores por sobre otros, en la comparación con otro momento histórico, otro país, etc.

Esta situación puede ser reflejo, en principio, de dos situaciones: o bien a toda concepción acerca de la nueva riqueza le corresponde una única forma de cuantificación, o bien las diferentes corrientes teóricas comparten una única conceptualización de la nueva riqueza. Al abordar las primeras páginas de cualquier manual introductorio de economía, la respuesta rápidamente parece inclinarse por la segunda opción: en ellos se procura sentar las bases generales de nuestra ciencia, bases con las cuales todas las corrientes teóricas parecen estar de acuerdo, y que justamente le dan sustento a la tanto a la concepción de nueva riqueza de la Contabilidad Social.

Es por ello que, partiendo de la idea general según la cual nuestra ciencia estudia la asignación de recursos escasos para la obtención de los valores de uso con los cuales se satisfacen, se define a la nueva riqueza como una masa de valores de uso (finales). A la vez, sobre la base de que el precio de los bienes es un elemento natural y material de los mismos, “aceitador” del intercambio, se lo utiliza como homogeneizador que permite la sumatoria de los bienes materialmente heterogéneos. En consecuencia, la nueva riqueza producida en un año se expresa como una masa de valor, en el sentido de que resulta de la multiplicación de las cantidades producidas por su precio. En este contexto, la Contabilidad Social se enfrenta con dos problemas de distinto orden. En primer lugar, con la evidencia de que no todos los valores de uso portan el elemento que permite su agregación. Esta contradicción entre el objeto de la medición y unidad de medida que se utiliza para su agregación, lejos de dar lugar a la pregunta acerca del por qué de la misma, se resuelve rápidamente mediante el establecimiento de criterios prácticos arbitrarios, donde a la producción destinada al mercado se suman sólo algunos valores de uso sin precio, quedando de lado gran parte de éstos. En segundo lugar, con el hecho de que el elemento homogeneizador escogido, el precio, no constituye un elemento estable, de modo que la comparación del valor de la nueva riqueza entre dos momentos del tiempo no necesariamente

informa acerca de la evolución de la producción de valores de uso. La solución a tal inconveniente es la medición a precios constantes, esto es, la agregación de los nuevos valores de uso producidos en un año por los precios de un año que se determina como base, de modo que la comparación del valor así obtenido entre los distintos años da cuenta exclusivamente de la variación en la cantidad de valores de uso producidas.

En tal contexto, abordado en el *Capítulo 1*, nos preguntamos si los manuales de Economía reflejan efectivamente el acuerdo al que hemos llegado los economistas pues, de no ser así, se abre la posibilidad de pensar en alguna noción diferente de lo que constituye la nueva riqueza y, sobre esa base, en una manera alternativa de cuantificación de la misma, así como también de su composición y evolución. Tal fue el cometido del *Capítulo 2*.

En el mismo procuramos presentar una discusión relativamente amplia (aunque no sumamente profunda) de los distintos problemas asociados a lo que habitualmente se entiende es el “método de la economía” (como síntesis de las concepciones del positivismo lógico y de Popper), así como también del rol que los “paradigmas” de Kuhn y los “programas de investigación científica” de Lakatos jugaban en el desarrollo concreto de la investigación, esto es, formar científicos con una visión particular de la disciplina en cuestión de modo de lograr que sea lo más “especialista” posible. Sin embargo, nuestro problema en torno a la concepción de la nueva riqueza y sus formas de cuantificación constituye una problemática poco explorada en la literatura, de modo que nos enfrentamos de que tal discusión debía desarrollarse a partir de la (re) lectura crítica de los autores originales de las tres principales escuelas de pensamiento económico, la Economía Marginalista, la Economía Política Clásica (Smith y Ricardo) y la Crítica de la Economía Política (Marx), en tanto son estos autores quienes discuten los propios fundamentos de la ciencia económica, discusión en la que se involucra nuestro problema. Tales autores, lejos de seguir el “método científico”, se proponen desarrollar el camino que va “de lo abstracto a lo concreto”, considerando como punto de partida del desarrollo la forma de organización social de la producción y el análisis del carácter de valor de cambio con el que cuentan los valores de uso.

Frente al objetivo propuesto, nos enfrentamos a la situación de no sentirnos cómodos con la práctica habitual según la cual se analiza el aporte de tal o cual teoría a un tema en particular, con prescindencia de la unidad de los planteos desplegados por las mismas; por lo general, termina resultando una apreciación sumamente mutilada de aquellas. Por esta razón, en una primera instancia de nuestra investigación, analizamos los “primeros pasos” de las escuelas fundacionales en sí mismos, para luego poder “atravesarlas” en función de nuestros intereses particulares. Por ello decíamos, en la Presentación, que esta parte de nuestra investigación, que constituye la Sección II de la misma, podía ser considerada, también, de manera independiente.

En tal contexto, en el *Capítulo 3* a partir de la obra de León Walras, intentamos desentrañar lo máximo posible cuál es para la escuela marginalista la especificidad de la riqueza cuando la producción social se organiza bajo la forma capitalista. Aunque incompleto, creemos que esta mirada se ajusta en buena medida al resto de los autores marginalistas y, por tanto, al *mainstream* actual. La pregunta principal que nos guió fue cómo Walras llega a plantear el problema de la Economía Política Pura, esto es, bajo qué condiciones resulta que el valor de cambio de los bienes es un fenómeno natural de éstos, determinado cuantitativamente por su escasez relativa. Esta pregunta puede responderse claramente abordando una obra de este estilo, y no a partir de los manuales de estudio,

donde tales condiciones no se ponen directamente de manifiesto, y los resultados a los que se arriba no tienen más fundamento que su (aparente) carácter de evidentes. Y la respuesta al interrogante reside en el particionamiento arbitrario de la unidad de la producción social que lleva a cabo el marginalismo.

Así, a partir del concepto de escasez, se derivan tres consecuencias, que se asumen como independientes entre sí, sobre los elementos componentes de la riqueza social, los valores de uso disponibles en cantidades limitadas: apropiación, la cambiabilidad y la reproducción, delimitando el problema de la ciencia a la cuestión del valor de cambio. Gracias a tal disección, se puede responder la pregunta en torno al origen de su existencia como independiente de la forma específica que tenga la división social del trabajo, es decir, como una propiedad natural de los bienes, y la pregunta respecto a su determinación cuantitativa partiendo de una cantidad dada de bienes, lo que implica considerarlos como no-productos del trabajo. El abordaje de la “teoría de la producción” extiende el problema “un paso atrás”, pero no lo modifica, tal como Walras reconoce explícitamente: la escasez se traslada a los servicios que prestan los factores productivos, cuya retribución por la participación en el proceso productivo estará determinada por su productividad marginal, en el marco de la búsqueda por parte del empresario de su máximo beneficio, atento a la limitación impuesta por la función de producción, caracterizada por los rendimientos marginales decrecientes de los factores.

Oportunamente hemos insistido en que no se trata de una abstracción como tal, en el sentido de que se analiza una determinada cuestión haciendo abstracción de otra, para luego incorporarla al análisis; es decir, no se trata de una abstracción en sentido analítico sino en una eliminación lisa y llana de los dos problemas fundamentales de la ciencia económica: el proceso de trabajo en tanto transformación del medio para la reproducción de la vida humana, y de la forma social bajo la cual se organiza tal proceso. Es por ello que planteamos que el camino por delante en lo que respecta a la dilucidación de la especificidad que tiene en la sociedad actual la riqueza social era desentendernos de la arbitraria disección que el marginalismo realiza de la unidad del proceso de producción social.

En este sentido, el siguiente paso fue, ya en el *Capítulo 4*, el análisis de la Economía Política Clásica, esto es, de las obras de Smith y Ricardo, a partir del cual avanzamos “incorporando” una de las dos “abstracciones” marginalistas, en tanto aquí se considera al trabajo como fuente de la riqueza y, por tanto, como determinante del valor de los bienes. Smith es el gran fundador de esta idea, que luego termina, como consecuencia de su infructuosa búsqueda de una medida invariable del valor, desechándola, al no lograr compatibilizarla con la retribución a los propietarios de los medios de producción y la tierra, sobre la base de tratar como iguales al trabajo incorporado en la producción y al valor de la fuerza de trabajo. En este punto radica, justamente, el principal avance de Ricardo, al plantear la independencia entre el valor de las mercancías, determinado por el tiempo de trabajo (directo e indirecto) que cuesta su producción, y el salario (concluyendo, por tanto, en una relación inversa entre éstos y la ganancia), conjuntamente con la demostración del carácter innecesario de la existencia de una medida invariable del valor. Ahora bien, la Economía Política Clásica, con toda esta diferencia fundamental en relación a la Economía Marginalista, no logra avanzar un ápice en lo que respecta a la determinación de la especificidad social de la cambiabilidad de los productos del trabajo. Responde respecto de la magnitud del valor, más no acerca de su naturaleza. Es justamente este aspecto lo que nos conduce a la lectura de Marx.

Tal es la tarea que desarrollamos en el *Capítulo 5*. A partir de la misma, logramos, por un lado, una mayor especificación de las determinaciones encerradas en el carácter de valor de los productos del trabajo y, por el otro, completar aquello que quedó pendiente con la Economía Política Clásica, esto es, incorporar la segunda abstracción arbitraria de la Economía Marginalista. En rigor, cabe afirmar que mucho de lo que se encierra en el primero de los aspectos es consecuencia del segundo. Así, considerados ambos conjuntamente, encontramos que la sociedad actual es tal que la división social del trabajo tiene la forma de trabajos privados e independientes los unos de los otros, de modo que la relación de dependencia social que existe entre tales trabajos privados en tanto fragmentos de la capacidad total de trabajo de la sociedad no aparece directamente como tal (es decir, como una relación directa entre los productores), justamente por el carácter privado del trabajo, sino de manera indirecta a través de la relación de cambio que establecen los productos del trabajo. Estos, en tal relación, constituyen cristalizaciones del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción, es decir, adquieren el carácter de valor (y, como unidad de valor y valor de uso, son mercancías), el cual cuando todas las mercancías lo expresan en un equivalente general adopta la forma de precio.

Ahora bien, la mercancía es la “célula” de la sociedad capitalista; existe como forma general de los productos del trabajo humano cuando se produce bajo la forma de capital. Es decir, los productos del trabajo cobran la forma general de mercancías cuando los productores privados e independientes que producen la generalidad de las mismas tienen la forma de un capital individual, tal que aquellas son el resultado del ciclo dinero - mercancía - más dinero y, consecuentemente, son un valor que encierra un plusvalor. El mismo se origina en el hecho de que, como contracara de la forma de capital individual de los productores privados e independientes, la propia capacidad de trabajar se convirtió en mercancía, la mercancía fuerza de trabajo. Como tal, la misma encierra un valor, determinado por el tiempo de trabajo necesario para su producción, que es independiente del valor que, como tal capacidad de trabajo, genera, crea, agrega –en su faceta de trabajo abstracto– al valor de la mercancía. El plusvalor surge, por tanto, de la mayor cuantía de esta última magnitud respecto de la primera, quedando así mejor especificado el contenido de la crítica más importante que Ricardo le formuló a Smith.

Sobre esta base, en la **Sección III** de la investigación nos propusimos considerar a las tres escuelas conjuntamente, procurando lograr una articulación entre ellas a partir de las respuestas que brindan específicamente a la problemática de la nueva riqueza producida por una sociedad en un lapso de tiempo determinado. En este sentido, la síntesis más apretada posible que podemos extraer de la sección previa la expresamos con el contenido del *Capítulo 6*. Partiendo de la Economía Marginalista, fuimos “incorporando” las determinaciones de la riqueza social en el capitalismo, primero al considerar a los valores de uso componentes de la misma como resultados del proceso de trabajo humano (Economía Política Clásica) y, luego, como productos del trabajo privado. De esta forma, el precio no es un atributo material de los productos del trabajo en la sociedad capitalista, sino que constituye, justamente, la forma de existencia social de cada uno de ellos. La cantidad del trabajo social desplegado por cada uno de los fragmentos de la capacidad total de trabajo que será reconocido como tal no depende exclusivamente de la cantidad de valores de uso que resulta de su proceso privado e independiente, sino también del precio de cada uno de los mismos.

En el *Capítulo 7* llevamos estas conclusiones al terreno de la Contabilidad Social: desde el punto de vista del carácter de valor de uso de los productos del trabajo, la nueva riqueza producida anualmente es, tal como aquella lo considera (sobre la base de los manuales de estudio y, sabemos ahora, de la Economía Marginalista), un cúmulo de valores de uso; ahora bien, desde el punto de vista del carácter de valor de los productos del trabajo, la nueva riqueza social es una masa de valor. Así las cosas, enfocada la nueva riqueza producida anualmente desde el primer punto de vista, podemos hablar de la nueva riqueza material mientras que, desde el segundo punto de vista, podemos referir a la nueva riqueza social. Dicho sintéticamente, distinguimos entre *nueva riqueza material* y *nueva riqueza social*, las dos facetas de la nueva riqueza producida en un determinado período como reflejo del doble carácter de valor de uso y de valor que los productos del trabajo adoptan específicamente en la producción capitalista.

Ahora bien, tal carácter específicamente social de los productos del trabajo, como afirmamos previamente, tiene como forma necesaria de expresión el precio; contra lo que habitualmente se sostiene en relación a la “teoría del valor”, el valor no tiene la forma de una determinada cantidad de horas de trabajo sino que, justamente por el carácter privado que en esta sociedad adopta la división del trabajo, aquel se expresa de modo relativo, en el cuerpo de otra mercancía, que en su forma desarrollada y general es el precio. Así las cosas, nótese que, en principio, sea que consideremos a la nueva riqueza producida anualmente como una masa de valores de uso o una masa de valor, lo cierto es que, en tanto para el primer caso se utiliza al precio de los bienes como el elemento externo homogeneizador, el resultado al que se arriba es, en principio, el mismo. En otros términos, aún considerada como una masa de valores de uso, la medida agregada de la misma es una masa de valor. Es por ello que, hasta aquí, la diferencia de contenido entre una y otra posición se pone de manifiesto en toda su magnitud al considerar no la nueva riqueza producida en un año, sino la evolución de la misma.

Sin embargo, antes de dar el paso hacia la siguiente Sección, hubimos de detenernos en la siguiente cuestión: como era de esperar, las diferencias entre las escuelas de pensamiento en torno a las determinaciones del precio de los valores de uso tienen su correlato en lo que respecta a las determinaciones del proceso productivo y, por tanto, en las determinaciones de los ingresos que se apropian los participantes del mismo. Tal cuestión nos convocó en el *Capítulo 8*. La Economía Marginalista, consecuentemente con considerar a la nueva riqueza como un cúmulo de valores de uso escasos, escasez que es origen no sólo de la determinación cuantitativa sino también la razón de existir del precio, no ve al proceso productivo más que como un proceso de producción de valores de uso, en el cual sus elementos intervinientes, a quienes ahora se les atribuye la escasez que inicialmente correspondía a los bienes, interesan en tanto su función material en dicho proceso. Surgen así los denominados factores productivos, tierra, trabajo y capital, cuyo precio tiene razón de ser en la escasez de los mismos, en tanto que su determinación cuantitativa está necesariamente asociada al “aporte material” de los mismos a la producción del valor de uso en cuestión, cuantificado por su productividad marginal.

Diferente es la perspectiva que surge del planteo de Marx, al desarrollar aspectos presentes inicialmente en la obra de Smith y, posteriormente, retomados por Ricardo. Así como el valor de uso es el soporte material del valor de cambio en esta sociedad en particular o, dicho de otra manera, en tanto sólo en la producción capitalista los valores de uso existen en términos generales como valores,

el proceso productivo debe dar cuenta del doble carácter encerrado en la mercancía: debe considerarse, por tanto, en su aspecto general a la vida humana, esto es, en tanto proceso de trabajo, y en su aspecto específicamente social –pues, el proceso de trabajo no tiene como ocurrir en abstracto, sino bajo una determinada forma social-, esto es, como proceso de valorización. En consecuencia, la *nueva riqueza social* no tiene simplemente la forma específica de ser una masa de valor, sino de una masa de valor que encierra plusvalor, modo en el cual en esta sociedad donde el trabajo social tiene la forma de trabajo privado resuelve la separación de una porción del trabajo desplegado en un ciclo productivo con vistas a la ampliación de la apropiación del medio.

En este contexto, hacia el final del capítulo en cuestión avanzamos sobre dos problemáticas en relación a la plusvalía, fundamentales a nuestros fines en tanto implican redistribuciones de la misma: la renta de la tierra y la distinción entre trabajo productivo e improductivo. En cuanto a la primera, a partir de las determinaciones presentadas en torno al monopolio de parcelas del planeta con condiciones naturales diferentes y su uso en el modo de producción capitalista, planteamos que una parte de la plusvalía generada por el conjunto de los obreros toma la forma de renta de la tierra la cual, en tanto “falso valor social”, constituye una detracción del plusvalor total producido. En cuanto a la segunda, planteamos que, habida cuenta de la forma específicamente social en la cual se desarrolla el proceso de trabajo en el capitalismo (esto es, la forma de trabajo privado, en la cual la actividad productiva desarrollada por los miembros de la sociedad no es reconocido directamente como parte de la misma), una parte del trabajo social debe destinarse no a la creación o transformación de valores de uso, sino simplemente a la metamorfosis de la mercancía por el dinero. Tal es la determinación general del trabajo improductivo, el cual no produce valor y para cuya subsistencia en todos sus aspectos (medios de producción, salario y ganancia) requiere de transferencias de plusvalor generado por el trabajo productivo.

Con el desarrollo del Capítulo 8 nos encontramos en condiciones, ahora sí, de dar el “paso final” hacia el regreso a la Contabilidad Social, claro que con todos los avances que procuramos encontrar a lo largo del trabajo. Así, en la **Sección IV** nos propusimos desarrollar formas alternativas de conceptualización de la nueva riqueza social, de sus componentes, y de medición de su evolución, haciendo énfasis en el carácter general de la propuesta, en tanto no fue nuestra intención aquí proponer alternativas para la completitud de las categorías de la Contabilidad Social, sino dar el primer paso en este sentido; en tanto nuestra investigación intenta desarrollarse, como expresamos en el Capítulo 2, desde lo abstracto a lo concreto, tal primer paso no puede arrojar más que determinaciones de carácter general, dejando abierta una línea de investigación a continuar desarrollándose. En tal contexto, abordamos la cuestión a partir de focalizar, por un lado, en la nueva riqueza en un año, atendiendo a sus tres facetas y su composición, y, por el otro, en su evolución en el tiempo.

El primero de los aspectos lo abordamos en el *Capítulo 9*. En términos del agregado de la nueva riqueza, ya en el Capítulo 7 anticipamos que la consideración de la misma como un mero cúmulo de valores de uso o en su *doble carácter* de *nueva riqueza material* y *nueva riqueza social* no implicaba un profundo impacto sobre la Contabilidad Social, lo cual no implica, claro está, que el mismo sea nulo.

En primer lugar, la situación a partir de la cual la Contabilidad Social se enfrenta a la necesidad de establecer “límites a la valuación” no es un problema que surge en el momento concreto de la

medición práctica, sino que no es ni más ni menos la expresión de un problema que tiene su raíz en la propia ciencia económica, al naturalizar, al compás de la Economía Marginalista, el atributo del precio de los bienes. En tal contexto, entonces, la Contabilidad Social se manifiesta impotente frente a la existencia de bienes sin precio, actuando con ambigüedad y basándose en criterios prácticos y no conceptuales para la toma de decisiones. En este marco, consideramos que la Contabilidad Social debe dejar de operar en este límite difuso que la caracteriza, procurando cuantificar estrictamente la riqueza que se produce bajo la forma social general de organizar la producción en el capitalismo, o sea, la riqueza social, en su doble carácter de valor de uso y valor. O sea, los valores de uso que tienen precio, claro que no como un atributo natural de aquellos, sino como su propia existencia social en nuestra sociedad. En consecuencia, desde este punto de vista debe abandonarse la práctica de incorporar (o intentar incorporar) a la agregación aquellos valores de uso que no se producen bajo la relación de trabajo privado. En el mismo sentido, por la misma especificidad de la relación social, los valores de uso que no ingresaron a la órbita del consumo (sea este individual o productivo), no deben considerarse como parte de la nueva riqueza, toda vez que aún no fueron confirmados en cuanto parte del trabajo total de la sociedad.

En segundo lugar, corresponde considerar la mencionada problemática de la distinción entre el trabajo productivo e improductivo, en el marco de la faceta del Valor Agregado. Dos cuestiones concluimos al respecto: más allá de los propios problemas teóricos no resueltos en la literatura respecto de qué es y qué no trabajo productivo, lo cierto es que, de un lado, la determinación de determinados trabajos como improductivos no afecta al valor total creado por la economía, mientras que, del otro, la distinción en cuestión no es realizable en la práctica. Así, la problemática no tiene en sí un efecto en esta faceta, aunque no ocurrirá lo mismo en lo que respecta a la faceta de la Distribución Funcional.

En tercer lugar, y en cuanto a esta última, hemos realizado observaciones en dos instancias (o niveles). En términos generales, y tal como anunciamos en la Presentación del trabajo, aquí sí resulta habitual el afloramiento de las distintas percepciones teóricas, que interpretan a esta faceta desde distintas perspectivas. En particular respecto de la especificidad aquí planteada, según la cual la *nueva riqueza social* es una masa de valor que encierra plusvalor como resultado de considerar al proceso productivo en su doble carácter específico de proceso de trabajo y proceso de valorización, se propone para los componentes de la faceta del Ingreso las denominaciones de "Capital Variable" y "Plusvalor". Ahora bien, corresponde dar cuenta de la incidencia de las problemáticas de la renta de la tierra y de la distinción entre trabajo productivo e improductivo. En cuanto a la primera, pusimos de manifiesto que la Contabilidad Social, habida cuenta de que la definición de actividad productiva en sentido económico excluye a los procesos naturales, se encuentra imposibilitada de tener en cuenta la forma especificidad que resulta, en capitalismo, de la propiedad privada de las condiciones naturales. En este sentido, sugerimos la necesidad de considerar a la renta de la tierra como componente de la "distribución primaria del ingreso", así como también su cómputo explícito, sobre todo teniendo en cuenta el rol importante que la misma juega en un país con las condiciones naturales favorables para la producción primaria como Argentina. En cuanto a la segunda problemática, teniendo en cuenta la imposibilidad de la distinción en cuestión, planteamos que la masa salarial que se computa en la práctica ya tiene incorporada la plusvalía con la cual se sustenta el salario de los trabajadores improductivos, de modo que el remanente entre la masa salarial así considerada y el valor total generado queda determinado como "Plusvalía neta de gastos de circulación".

Hasta aquí las cuestiones asociadas al *doble carácter* de la nueva riqueza en un año. En los *Capítulos 10 y 11*, por su parte, nos abocamos al tratamiento de su evolución. Ya anticipamos que era en este contexto donde, atentos al agregado de la nueva riqueza, la diferencia de contenido de la *nueva riqueza material* y la *nueva riqueza social* se ponía “verdaderamente” de manifiesto.

En la concepción de la Contabilidad Social, la consideración de los precios constantes como medida agregada de la riqueza da cuenta exclusivamente de la variación de la cantidad de valores de uso producida; desde nuestro punto de vista, las variaciones de la *nueva riqueza material* y de la *nueva riqueza social* son conceptualmente diferentes. No debe de aquí deducirse, claro está, que la medida que da cuenta del carácter *social* de la nueva riqueza, complementaria a la medición a precios constantes, sea la medición a precios corrientes, toda vez que no existe una medida invariable del valor. En tanto, como ya hemos destacado, el valor de las mercancías se expresa de forma relativa, el foco pasa a estar en la capacidad de representar valor del dinero; más concretamente, en la evolución de dicha capacidad. El dinero en cuanto tal ocupa el lugar de equivalente general, convirtiéndose por tanto en la encarnación material de la riqueza social, en la mercancía directamente cambiante. En el desarrollo histórico específico del capitalismo se ha ubicado fundamentalmente al oro en tal lugar, dadas ciertas particularidades materiales del mismo que lo hacen apto a tales fines. De esta forma, aún en su determinación más general, la nueva riqueza social en tanto masa de valor no puede ser identificada directamente como una determinada cantidad de trabajo abstracto sino una determinada cantidad de mercancía dineraria. Ahora bien, habida cuenta de sus funciones en la circulación, la mercancía dineraria puede ser reemplazada por signos de sí misma, por signos de valor. Y esto es, claro está, lo que efectivamente ocurre. Y no sólo eso; tales signos de valor son, a su vez, signos de valor nacionales. O sea, la expresión de valor de las mercancías y, por tanto, de la *nueva riqueza social* producida por un país, se expresa en signos de valor de carácter nacional.

A los fines expositivos, hemos considerado importante trabajar primeramente con las determinaciones asociadas a la evolución de la capacidad de representar valor para la unidad de la producción social, para luego trabajar la cuestión considerando los signos de valor nacionales. El primer aspecto lo abordamos en el *Capítulo 10*, para lo cual consideramos pertinente comenzar por la expresión más simple del valor, e ir avanzando sobre el desarrollo concreto de tal expresión, a los fines de ir descubriendo las determinaciones que se presentan en torno a la evolución de la masa de valor. En tal camino, desarrollamos las dos determinaciones que afectan la capacidad del signo de valor de representar valor y que, por tanto, había que considerar al momento de dar cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social* producida por una determinada unidad social de producción. Una de ellas tiene como base el hecho de que la propia mercancía dineraria es, como tal, una mercancía y, por tanto, es susceptible de modificación el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción, perdiendo (ganando) capacidad de representar valor en la proporción de incremento (disminución) de la productividad del trabajo en su producción. La otra tiene que ver con la relación existente entre los signos de valor que reemplazan a la mercancía dineraria y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia, disminuyendo (incrementando) su capacidad de representar valor en la proporción en la que los signos de valor se emiten de más (de menos) que la mercancía dineraria que circularía en su ausencia. Ahora bien, lo cierto es las mismas no son perceptibles directa e independientemente en la práctica, de forma que la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor no las “incluye” sino que las mismas se hallan “fundidas” en el papel moneda.

En este sentido, las fuentes identificadas no nos son de utilidad para su aplicación directa en la práctica, sino como base de establecimiento de criterios técnicos a partir de los cuales dar cuenta de la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor. Así, la primera determinación se capta con la evolución de la capacidad productiva del trabajo en general, mientras que la segunda se logra a partir de la evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante. Esta evolución debe ser aplicada al precio de las mercancías (o, en la práctica, al índice de precios implícitos), logrando que el mismo se refleje en una moneda con capacidad de representar valor constante, de modo que al multiplicarlo por las cantidades (o, en la práctica, por el producto a precios constantes) se obtiene el agregado que, comparado en el tiempo, da cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social*. A igual resultado se arriba si se afecta al agregado del producto a precios corrientes. Ahora bien, este cómputo propuesto, en lo que toca a la parte de la productividad, tiene un problema: no hay razones para pensar que verdaderamente existe una relación inversamente lineal entre evolución de la capacidad productiva del trabajo y valor de las mercancías.

Con estos elementos, en el *Capítulo 11* procuramos dar el último paso conceptual, llevando el contenido del Capítulo 10 al ámbito nacional, aunque sobre una base fundamental: el contenido universal de la relación social general de producción en el capitalismo y, por tanto, la determinación mundial, no nacional, del valor de las mercancías. En tal contexto, para un país cuyo signo de valor no es reconocido directamente como representante de valor en el mercado mundial, sobre la base de que sus condiciones productivas no son las condiciones sociales medias, la evolución de la capacidad de representar valor de sus signos de valor depende de la evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante, y de la evolución de la capacidad productiva del trabajo en relación a la del país o países que determinan el valor de las mercancías. Esto último implica considerar que el signo de valor de este país o países no modifica su capacidad de representar valor en función de la evolución de la productividad general del trabajo, de modo que la capacidad de representar valor de sus signos nacionales depende de la evolución del precio de la canasta de valores de uso de composición constante. A la vez, si omitimos este último componente del cómputo y consideramos exclusivamente el primero, obtenemos, para el país cuyo signo de valor no es reconocido mundialmente como representante de valor, una “medida intermedia” de la *nueva riqueza social*, esto es, la producción expresada en una moneda de poder adquisitivo constante en el tiempo.

Este desarrollo tiene su, por decirlo de algún modo, “paralelo” en la problemática del tipo de cambio, que aparece habitualmente en la Contabilidad Social toda vez que se quiere lograr una comparación entre las economías de distintos países; en particular, lo más habitual resulta la expresión de las variables de un país a precios corrientes en una moneda reconocida directamente como medio de compra en el mercado mundial. Sin que tal resultado aparezca asociado a una manera diferente (alternativa o complementaria) de la evolución de la nueva riqueza producida por un país, el criterio más difundido a tales fines es el del tipo de cambio que refleje la evolución del poder adquisitivo de la moneda. Como tal, este tipo de cambio se asocia a nuestra “medida intermedia”, de modo que cabe considerar también evolución relativa entre países de la productividad, obteniendo así la evolución del tipo de cambio que refleja la capacidad cada una de las monedas en cuestión de representar valor. En ambos casos, si el período base es escogido arbitrariamente, se podrá comparar la nueva riqueza producida por los países y dar cuenta de la evolución de la relación entre ellas, pero no de la relación misma, esto es, del tamaño relativo de las economías.

De esta forma, esperamos haber logrado aquello que nos propusimos al principio de esta investigación: el establecimiento de los vínculos existentes entre las formas de cuantificación de los distintos aspectos de la riqueza social por parte de las Cuentas Nacionales y su contenido conceptual, conjuntamente con la propuesta de carácter general de indicadores alternativos, o formas diferentes de interpretar los existentes, sobre la base de la discusión crítica acerca del contenido de la nueva riqueza social, analizando los desarrollos elaborados por las referidas escuelas de pensamiento económico.

Se derivan de aquí dos líneas de sobre las cuales continuar la investigación en el futuro. Una de ellas involucra permanece en el ámbito estricto de la Contabilidad Social, e implica seguir avanzando sobre la propuesta de indicadores o formas diferentes de interpretar a los existentes, a partir de considerar aspectos más específicos de la nueva riqueza social (por ejemplo, asociados a la distribución secundaria del ingreso) o que excedan el límite de lo “nuevo” (por ejemplo, mediciones vinculadas a la tasa de ganancia y a la composición orgánica del capital, que implica considerar el stock de los medios de producción).

La segunda tiene que ver, claro está, con el análisis de la información respectiva de la evolución económica de Argentina, no excluyente sino complementaria a las existentes, sobre la base tanto de los resultados aquí alcanzados como de una mirada integrada de las tres facetas de la riqueza producida anualmente. Este aspecto, como afirmamos en la Presentación, fue en esta instancia deliberadamente dejado de lado por nosotros, con la intención de que el contenido de la Tesis quede desarrollado de manera independiente a un determinado país y un determinado lapso temporal. Sin perjuicio de esto último, en nuestro trabajo presentamos un conjunto no menor de series estadísticas vinculadas a los agregados fundamentales de las Cuentas Nacionales. En el caso de Argentina, construimos de manera homogénea la información correspondiente a las tres facetas y sus componentes fundamentales (incluyendo las de salario real y productividad) para el periodo 1935-2010, a precios constantes, corrientes, en moneda con poder adquisitivo constante y con capacidad de representar valor constante (según distintas variantes), todo lo cual constituye insumo para la investigación futura. Incluimos también, con igual sentido, la elaboración de idénticas series para Estados Unidos, Japón, Alemana, Francia, Italia, Brasil y México.

En este sentido, a modo de “instancia intermedia” entre este trabajo y el que se desarrollará en el futuro, en el *Capítulo 12* nos propusimos dar un primer paso, de carácter extremadamente general, en la “aplicación” de la perspectiva desarrollada en torno a la concepción de la *nueva riqueza social*, su evolución y sus componentes. Podría decirse que, así como cuando se propone el análisis económico de un país se comienza por la evolución del producto a precios constantes como primer indicador general del devenir de su proceso económico, para luego abordar las características de dicho proceso, aquí nos propusimos presentar un indicador complementario de dicho devenir, sin intenciones de investigar al proceso en sí mismo. El principal hallazgo a destacar es que la evolución de la *nueva riqueza social* producida por Argentina, sea que se considere en su “medida intermedia”, esto es, en una moneda que mantiene constante su poder adquisitivo, o en una moneda que mantiene constante su capacidad de representar valor, muestra una evolución marcadamente diferente que la *nueva riqueza material*, reflejando un débil comportamiento de la economía nacional. En otros términos, mientras que sobre la base de la evolución del producto a precios constantes puede concluirse que, sin perjuicio de las profundas crisis sucedidas, la economía argentina presenta un importante crecimiento,

similar al de las principales potencias económicas mundiales, cuando se observa la *nueva riqueza social* se encuentra que la misma creció en menor medida, si consideramos la “medida intermedia”, o directamente se encuentra estancada, si consideramos la cuantificación en una moneda que mantiene constante su capacidad de representar valor, ampliándose la brecha que distancia a la economía nacional de las principales economías mundiales. Sin dudas, se presenta aquí una perspectiva de análisis novedosa respecto del devenir económico de nuestro país o, mejor dicho, a partir de lo anterior muchos fenómenos conocidos del mismo pueden ponerse en otra perspectiva.

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

14. APÉNDICES A LOS CAPÍTULOS

14.1. *Apéndice I al Capítulo 1: Keynes y la elección de unidades*

En el presente capítulo hemos presentado el desinterés de Keynes en la medición agregada tal como se entiende en la Contabilidad Social –a pesar de ser su “padre”-, en tanto innecesaria para lo que el autor pretende explicar, confinándola como tal a la “curiosidad histórica”. En el marco de su crítica a la teoría “clásica”, según la cual no necesariamente, “con una determinada organización, equipo y técnica”, se alcanza el pleno empleo²¹⁷, el autor evalúa la problemática de la “Elección de unidades” (tal es el título del Capítulo 4 de la *Teoría General*), la cual, en conjunto con el papel de las expectativas y la definición de ingreso, “no tienen relación peculiar o exclusiva con los problemas cuyo examen nos hemos propuesto analizar de manera especial; por lo que deben considerarse como una digresión que nos apartará momentáneamente de nuestro tema principal” (Keynes, [1936]2000: 43).

En este sentido, Keynes estará exclusivamente preocupado, en lo que atañe a la medición de los cambios en la producción, en la cantidad de trabajadores empleados o, mejor dicho, en la variación de la misma, dado el equipo productor existente. La noción o concepto de producción total resulta, a tales fines, innecesario, pues carece de sentido la comparación entre el monto de dicha producción con el que surgiría de otro estado de equipo de producción.

“En el caso de una firma o industria aisladas que produzcan un bien homogéneo, podemos hablar lícitamente, si queremos, de aumentos y disminuciones de producción; pero cuando sumamos la actividad de todas las empresas, no podemos expresarnos con precisión, excepto en términos de cantidades de ocupación aplicadas a un equipo dado. Los conceptos de producción total y su nivel de precio no se requieren para este contexto, pues no necesitamos una medida absoluta de la producción total corriente, como la que nos permitiría comparar su monto con el que resultaría de la asociación de un equipo diferente de producción con una cantidad diferente de ocupación. Cuando con fines descriptivos o de comparación a grandes rasgos deseamos referirnos a un crecimiento de la producción, debemos apoyarnos en el supuesto general de que el volumen de ocupación asociado a cierto equipo productor será un índice satisfactorio del total de producción resaltante, suponiendo que ambos aumenten y disminuyan juntos, aunque no en una proporción numérica definida.” (Keynes, [1936]2000: 45-46)

“De esto se desprende que mediremos los cambios que ocurran en la producción corriente, con referencia al número de hombres empleados (ya sea para satisfacer a los consumidores o para crear nuevo equipo productor) en el equipo productor existente, ponderándose los trabajadores calificados de acuerdo con su retribución. No se requiere una comparación cuantitativa entre esta producción y la que resultaría de la asociación de diferentes grupos de trabajadores con otro equipo productor. Para predecir de qué manera los empresarios que poseen cierto equipo reaccionarán ante un desplazamiento en la función de demanda global no es necesario saber qué relación guardarían el volumen de la producción resultante, el nivel de vida y el nivel general de precios con lo que serían en una fecha o país diferente.” (Keynes, [1936]2000: 48).

De esta forma, Keynes es enfático en recomendar el uso exclusivo de dos unidades de cantidad, siempre en referencia al conjunto del sistema económico: dinero y trabajo. En los términos de la Contabilidad Social, podríamos traducir esto en los siguientes términos: para medir la producción en

²¹⁷ Tratamos esta problemática con mayor detalle en el Apéndice al Capítulo 9 (Capítulo 14.11).

un período determinado, ha de utilizarse el dinero, mientras que para dar cuenta de su evolución, se debe recurrir a la variación de la cantidad de ocupados. Si bien, a diferencia de la primera, la variable trabajo no es estrictamente homogénea, Keynes propone alcanzar tal homogeneidad a partir de ponderar los trabajos por su remuneración relativa, suponiendo que la misma refleja el distinto grado y calidad de las diversas ocupaciones. De esta forma, el uso de un concepto vago como el de “producción total” queda reservado, como veíamos en el Capítulo 1, para la comparación histórica, que necesariamente reviste, por su propia naturaleza, un carácter impreciso y aproximado.

“Al tratar de la teoría de la ocupación me propongo, por tanto, usar solamente dos unidades fundamentales de cantidad, a saber, cantidades de valor en dinero y cantidades de ocupación. La primera es estrictamente homogénea y la segunda puede hacerse que lo sea; pues en la medida en que grados y clases diferentes de trabajo y empleo asalariado disfruten de una remuneración relativa más o menos fija, la magnitud de la ocupación puede definirse bastante bien, para nuestro objeto, tomando una hora de empleo del trabajo ordinario como unidad y ponderando una hora de trabajo especial proporcionalmente a su remuneración; es decir una hora de trabajo especial remunerada al doble del tipo ordinario se contará por dos. (...)

Este supuesto de la homogeneidad en la oferta de mano de obra no se altera por el hecho evidente de las grandes diferencias en la habilidad especializada de los trabajadores individuales, y su adecuación para ocupaciones diversas; porque si la remuneración de los trabajadores es proporcional a su eficacia, las diferencias se liquidan si consideramos que los individuos contribuyen a la oferta de mano de obra proporcionalmente a su remuneración.

(...)

En mi opinión, podría evitarse mucha confusión si nos limitáramos estrictamente a las dos unidades: dinero y trabajo, cuando nos ocupamos del comportamiento del sistema económico en su conjunto; reservando el uso de unidades de determinadas producciones y equipos para las ocasiones en que analicemos la producción de las empresas o industrias concretas aisladamente y el de unos conceptos vagos, tales como el volumen de producción total, la cantidad del equipo de capital como un todo y el nivel general de precios, para las ocasiones en que tratemos de hacer alguna comparación histórica, que sea, dentro de ciertos límites (quizá bastante amplios), declaradamente imprecisa y aproximada.” (Keynes, [1936]2000: 46-48).

14.2. Apéndice II al Capítulo 1: algo más sobre la estructura de ponderaciones

El objetivo de este apéndice consiste en presentar de modo más detallado la problemática de la estructura de ponderaciones, para lo cual acudimos a la presentación tanto de ejemplos prácticos que pongan de manifiesto del modo más claramente posible los distintos aspectos vinculados a la misma, como así también a ejemplos concretos de la economía argentina que los ilustren.

14.2.a. La cuestión en general

Comencemos con el ejemplo de Propatto (2004: 340-341), que expresamos en el Cuadro 14.1, en el cual suponemos una economía que produce dos bienes finales, A y B, en dos períodos de tiempo, 1 y 2. La primera observación de relevancia es acerca de la tasa de crecimiento del producto a precios corrientes: el incremento del 48,6% no nos dice nada, pues considera no sólo la expansión de las cantidades (del 0% para el bien A y del 33,3% para el bien B) sino también la de los precios (20% y 40%, respectivamente). Al considerar (arbitrariamente aquí) al año 1 como base, el producto a precios constantes de dicho año es idéntico a su valuación a precios corrientes, modificándose en el caso del año 2: las 200 unidades nuevas que se producen en el año 2 del bien A se multiplican por su precio en el año 1 (\$10), mientras que lo propio se hace con las 400 nuevas unidades del bien B en el año 2, que se valúan a \$5. El resultado de este agregado es de \$4.000 el cual, comparado con su valor en el año previo, esto es, \$3.500, arroja una tasa de crecimiento del 14,3%. Ahora bien, si con idénticos fines valuamos las cantidades de cada año a los precios del año 2, se observa que la tasa de crecimiento del producto es de 15,6%, esto es, mayor a la anterior.

Cuadro 14.1.

Año	Datos				Producto		
	Bien A		Bien B		Precios corrientes	Precios constantes	
	p	q	p	q		Base = 1	Base = 2
1	10	200	5	300	3.500	3.500	4.500
2	12	200	7	400	5.200	4.000	5.200
tasa	20,0	0,0	40,0	33,3	48,6	14,3	15,6

1	5,0	200	2,5	300	1.750	1.750	2.250
2	6,0	200	3,50	400	2.600	2.000	2.600
tasa	20,0	0,0	40,0	33,3	48,6	14,3	15,6

Aquí es donde aparece la problemática de la estructura de ponderaciones. La cuestión puede formularse en los siguientes términos: ¿por qué si la variación de cantidades es la misma para cada bien entre los dos períodos (0% para el bien A y 33,3% para el bien B), la tasa de crecimiento agregada es diferente (14,3% vs 15,6%)?

14.2.b. El rol de los precios relativos en la estructura de ponderaciones

El corazón de la respuesta se encuentra en el cambio de precios; más concretamente, en los diferentes precios relativos en cada uno de los años: mientras que en el año 1 el bien A valía el doble que el bien B, en el año 2 tal proporción se redujo a 1,71; visto desde el punto de vista del bien B, mientras que su relación con el bien A en el año 1 era de 0,5, en el año 2 es del 0,583. Podemos expresar e impacto de lo anterior de la siguiente manera: en el caso de considerar al año 1 como base, el incremento de una unidad del bien A hará aumentar el producto a precios constantes en \$10, mientras que idéntico incremento en el bien B lo haría en \$5. En cambio, si se considera al año 2 como base, tales incrementos de una unidad en cada uno de los bienes expanden al producto en, respectivamente, \$12 y \$7 unidades. Esta situación puede verse en el Cuadro 14.1: el incremento de 100 unidades del bien B entre el año 1 y el año 2 incrementa el producto a precios constantes en \$500 si consideramos a 1 como el año base, y en \$700 si el año 2 cumple tal función. El bien A, al no aumentar sus cantidades en nuestro ejemplo, no tiene, obviamente, ningún impacto.

Es importante remarcar, en este punto, que lo fundamental radica en el carácter relativo de los precios. En el Cuadro 14.1 reemplazamos el precio de ambos bienes en cada uno de los períodos en cuestión por precios diferentes en términos absolutos, pero idénticos en lo que hace a sus relaciones en los dos momentos del tiempo (es decir, que mantienen, expresado en términos de A, la relación de 2 en el año 1 y de 1,71 en el año 2). Como puede verse, las tasas de crecimiento entre ambos períodos para el producto a precios constantes estimado con los dos años base diferente son idénticas.

Hasta aquí tenemos una primera aproximación al rol de los precios como estructura de ponderaciones, la cual debe ser profundizada. Comencemos por los datos del Cuadro 14.2, en el cual mostramos, primero, el efecto del incremento en una unidad en la producción del bien A, luego una del bien B, y, finalmente, una de cada uno de los bienes. Como puede verse, en el caso en el cual se considera al año 1 como año base, el incremento de la unidad del bien A genera una tasa de crecimiento del doble que la del bien B (0,286% vs 0,143%), a la vez que cuando ambos se incrementan en una unidad, la tasa de crecimiento (0,429%) es idéntica a la suma de las dos tasas anteriores, donde la participación de cada una de ellas en la tasa total (0,286%/0,429% y 0,143%/0,429%), esto es, 66,6% y 33,3%, es igual a la participación de cada precio en la suma de precios (\$10/\$15 y \$5/\$15).

En cambio, si consideramos al año 2 como base, se identifican dos diferencias de importancia. En primer lugar, la tasa de crecimiento total cuando ambos bienes se incrementan en una unidad es menor (0,429% vs 0,422%). Sin embargo, mientras la tasa de crecimiento que implica el aumento de una unidad del bien A es menor en este caso que cuando considerábamos al año 1 como base, en el caso del bien B sucede lo contrario. Esto se debe, claro está, a que B incrementó su precio relativo. La relación entre las tasas de crecimiento sigue reflejando la relación de precios (0,267%/0,156% es idéntico a \$12/\$7), a la vez que la participación de cada tasa que se genera ante el incremento de una unidad en cada bien respecto de la que se genera por el incremento de una unidad de ambos bienes es idéntica a la participación de cada precio individual en la suma de precios. Específicamente, para el caso del bien A, 0,267%/0,422% es igual a \$12/\$19, a la vez que 0,156%/0,422% es igual a \$7/\$19.

En cambio, si consideramos al año 2 como base, se identifican dos diferencias de importancia. En primer lugar, la tasa de crecimiento total cuando ambos bienes se incrementan en una unidad es menor (0,429% vs 0,422%). Sin embargo, mientras la tasa de crecimiento que implica el aumento de una unidad del bien A es menor en este caso que cuando considerábamos al año 1 como base, en el

caso del bien B sucede lo contrario. Esto se debe, claro está, a que B incrementó su precio relativo, como marcábamos algunos párrafos atrás. La relación entre las tasas de crecimiento sigue reflejando la relación de precios (0,267%/0,156% es idéntico a \$12/\$7), a la vez que la participación de cada tasa que se genera ante el incremento de una unidad en cada bien respecto de la que se genera por el incremento de una unidad de ambos bienes es idéntica a la participación de cada precio individual en la suma de precios. Específicamente, para el caso del bien A, 0,267%/0,422% es igual a \$12/\$19, a la vez que 0,156%/0,422% es igual a \$7/\$19.

Cuadro 14.2.

Año	Datos				Producto		
	Bien A		Bien B		Precios corrientes	Precios constantes	
	p	q	p	q		Base = 1	Base = 2
1	10	200	5	300	3.500	3.500	4.500
2	12	201	7	300	4.512	3.510	4.512
tasa	20,0	0,5	40,0	0,0	28,9	0,286	0,267
1	10	200	5	300	3.500	3.500	4.500
2	12	200	7	301	4.507	3.505	4.507
tasa	20,0	0,0	40,0	0,3	28,8	0,143	0,156
1	10	200	5	300	3.500	3.500	4.500
2	12	201	7	301	4.519	3.515	4.519
tasa	20,0	0,5	40,0	0,3	29,1	0,429	0,422

Cuadro 14.3.

Año	Datos						Producto a pr constantes. Año base = 1		
	Bien A		Bien B		Bien C		\$	tc (%)	Part.
	p	q	p	q	p	q			
1	10	200	5	300	2,5	300	4.250		
2.a		201		300		300	4.260	0,235	57,14
2.b		200		301		300	4.255	0,118	28,57
2.c		200		300		301	4.253	0,059	14,29
2.d		201		301		301	4.268	0,412	100,00
Participación de los precios individuales en la suma de precios									
	57,14		28,57		14,29		17,5		

A los fines de confirmar y reforzar la idea, en el Cuadro 14.3 realizamos idéntico ejercicio con tres bienes, el cual comentamos de modo sintético. Como allí puede verse, considerando al año 1 como base, el impacto que el incremento de una unidad de cada bien tiene sobre el total es, en relación al aumento de una unidad de cada bien simultáneamente, idéntico a la proporción que cada precio individual tiene sobre la suma de los precios de los tres bienes.

14.2.c. *El rol de las cantidades en la tasa de crecimiento*

Sin perjuicio de lo anterior, al momento de dar cuenta de la participación del crecimiento de cada bien en el crecimiento agregado, no es la estructura de precios relativos el único aspecto a tener en cuenta. En el Cuadro 14.4 expresamos el mismo ejercicio que en el Cuadro 14.2, pero considerando diferentes cantidades del bien A. Como puede verse, todo lo dicho en su debido momento se mantiene (la relación entre las tasas de crecimiento ante el incremento de cada bien en una unidad es igual a los precios relativos, a la vez que la participación de cada tasa individual en el total es igual a la que cada precio tiene en la suma de precios), pero la tasa de crecimiento que implica cada unidad, y consecuentemente la total, no resultan iguales. Específicamente, aquí el incremento de una unidad en el bien A genera una tasa de 0,133% (0,286% en el caso anterior), del bien B 0,067%(0,143%) y la total 0,2% (0,429%).

Cuadro 14.4.

Año	Datos				Producto		
	Bien A		Bien B		Precios corrientes	Precios constantes	
	p	q	p	q		Base = 1	Base = 2
1	10	600	5	300	7.500	7.500	9.300
2	12	601	7	300	9.312	7.510	9.312
tasa	20,0	0,2	40,0	0,0	24,2	0,133	0,129
1	10	600	5	300	7.500	7.500	9.300
2	12	600	7	301	9.307	7.505	9.307
tasa	20,0	0,0	40,0	0,3	24,1	0,067	0,075
1	10	600	5	300	7.500	7.500	9.300
2	12	601	7	301	9.319	7.515	9.319
tasa	20,0	0,2	40,0	0,3	24,3	0,200	0,204

Tal diferencia no se explica por el hecho de que la unidad en la que se incrementa el bien A signifique en el primer caso una tasa de crecimiento mayor (0,5% vs 0,2%). En el Cuadro 14.5 partimos de las cantidades utilizadas en el nuevo ejemplo, pero aplicándole una tasa de crecimiento idéntica a la original. En rigor, la tasa de crecimiento atribuible a las tres unidades incrementadas del bien A resultan de la multiplicación por tres de la tasa atribuible a una unidad (0,133% del cuadro 4 * 3 = 0.4

del cuadro 5) que, sumadas al 0,067% que implica el crecimiento del total por el incremento de una unidad del bien B da por resultado el crecimiento del 0,467% que ocurre cuando el bien A se incrementa en 3 unidades y el bien B, simultáneamente, en una unidad.

Cuadro 14.5.

Año	Datos				Producto		
	Bien A		Bien B		Precios corrientes	Precios constantes	
	p	q	p	q		Base = 1	Base = 2
1	10	600	5	300	7.500	7.500	9.300
2	12	603	7	300	9.336	7.530	9.336
tasa	20,0	0,5	40,0	0,0	24,5	0,400	0,387
1	10	600	5	300	7.500	7.500	9.300
2	12	600	7	301	9.307	7.505	9.307
tasa	20,0	0,0	40,0	0,3	24,1	0,067	0,075
1	10	600	5	300	7.500	7.500	9.300
2	12	603	7	301	9.343	7.535	9.343
tasa	20,0	0,5	40,0	0,3	24,6	0,467	0,462

Alternativamente, puede plantearse un ejemplo en el cual el bien A y el bien B se comportan de igual manera, aunque el bien B presenta unas cantidades diferentes. Tomando la información del Cuadro 14.4, modificando las cantidades del bien B, presentamos el Cuadro 14.6. Nuevamente, todas las relaciones entre las tasas de crecimiento y los precios relativos se cumplen de igual forma que lo ya explicado en los ejemplos anteriores. Ahora bien, puede apreciarse que la tasa de crecimiento que se deriva del incremento de una unidad del bien A cuando las cantidades inalteradas del bien B son mayores no es la misma que en el caso del Cuadro 14.4, sino menor, en relación inversa con las mayores cantidades del bien B.

Los ejemplos anteriores tiene como sentido fundamental mostrar lo que ya afirmamos en el desarrollo del Capítulo 1: que al momento de explicar la evolución de la tasa de crecimiento del agregado como un promedio ponderado del crecimiento de cada uno de los bienes en cuestión, no alcanza con considerar exclusivamente la ponderación ejercida por los precios, sino que deben tenerse en cuenta las cantidades de cada uno de los bienes. En otros términos, si bien la incidencia del incremento de cada unidad de un bien viene dada por el precio relativo del bien en cuestión, también tendrá incidencia en la tasa de crecimiento del agregado económico no sólo la tasa de crecimiento que significa cada una de esas unidades sino también la proporción que del total de bienes de la economía represente la del bien en cuestión.

Cuadro 14.6.

Año	Datos				Producto		
	Bien A		Bien B		Precios corrientes	Precios constantes	
	p	q	p	q		Base = 1	Base = 2
1	10	600	5	500	8.500	8.500	10.700
2	12	601	7	500	10.712	8.510	10.712
tasa	20,0	0,2	40,0	0,0	26,0	0,118	0,112
1	10	600	5	500	8.500	8.500	10.700
2	12	600	7	501	10.707	8.505	10.707
tasa	20,0	0,0	40,0	0,2	26,0	0,059	0,065
1	10	600	5	500	8.500	8.500	10.700
2	12	601	7	501	10.719	8.515	10.719
tasa	20,0	0,2	40,0	0,2	26,1	0,176	0,178

En este sentido, es posible definir a la tasa de crecimiento del agregado de la economía como el promedio ponderado de las tasas de crecimiento de cada uno de los bienes, donde la ponderación viene dada por la proporción que el valor total de cada uno de los bienes (precio por cantidad) representa del valor total de la economía. A tales fines construimos el Cuadro 14.7. Como allí puede verse, la producción del bien A se expandió entre el año 1 y el año 2 un 20%, mientras que la del bien B lo hizo en un 10%. El resultado del agregado, esto es, el crecimiento del 17,06%, surge del promedio ponderado de estas dos tasas, donde los ponderadores vienen dados por la participación del valor de cada bien en el total. Así, 70,59% y 29,41% surgen de dividir, respectivamente, \$6.000 ($600 * \10) y \$2.500 ($500 * \5) por \$8.500. De esta forma, la tasa de crecimiento está más próxima a la del bien A justamente por tener este una mayor ponderación en el total.

En el mismo Cuadro 14.7 puede verse un ejemplo de un cambio en la estructura de ponderaciones, que no es más que la cuestión que nos convocaba inicialmente. Como ya habíamos notado oportunamente, el mayor incremento del precio del bien B y el consecuente incremento de su precio relativo tiene como resultado el aumento de la ponderación de su tasa de crecimiento. Es por ello que, al considerar al año 2 como base, la tasa de crecimiento resulta menor, más próxima a la tasa de crecimiento de las cantidades del bien B. Esto, claro está, en relación a la tasa que surge de considerar al año 1 como base; la tasa continúa estando más próxima a la del bien A por el simple hecho de que su ponderación continúa siendo mayor.

Cuadro 14.7.

Año	Datos				Producto		
	Bien A		Bien B		Precios corrientes	Precios constantes	
	p	q	p	q		Base = 1	Base = 2
1	10	600	5	500	8.500	8.500	10.700
2	12	720	7	550	12.490	9.950	12.490
tasa	20,0	20,0	40,0	10,0	46,9	17,06	16,73

	Ponderaciones			TC por ponderadores	
1	70,59		29,41	17,06	
2	67,29		32,71		16,73

En el marco de considerar la tasa de crecimiento agregada como un promedio ponderado de las tasas de crecimiento de cada uno de los bienes en cuestión, cuando extendemos el período a una cantidad mayor a dos aparece una distinción que conviene tener en cuenta. En tal situación, el análisis de la evolución de la variable suele presentarse en dos instancias diferentes. Por un lado, tal como lo vimos hasta aquí, a partir de la tasa de crecimiento anual. Por el otro, a partir de la relación que la variable tiene con un momento determinado del conjunto de años que se está considerando, en general el año base, a través de la representación de su evolución mediante los denominados números índice. Como tal, el número índice es una manera alternativa de expresar la tasa de crecimiento de la variable entre el año en cuestión y el año de referencia, a la vez que la relación entre estos en dos años cualesquiera reflejan la tasa de crecimiento. Sintéticamente, tasa de crecimiento y número índice son dos formas alternativas de expresar la evolución de la variable, donde por lo general la primera indica la evolución interanual y el segundo la relación con un período de referencia, por lo general el año base. Así las cosas, la obtención de la tasa de crecimiento agregada como un promedio ponderado de las tasas de crecimiento de cada uno de los bienes entre dos años que no son el año base debe considerar como ponderador no el valor (precio por cantidad) que cada bien representa en el total en el año base, sino la participación del valor a precios constantes que cada bien representa en el producto a precios constantes en el primer año de los dos en cuestión. De esta forma, la estructura de ponderaciones se modifica año a año por el atributo de la cantidad; el precio de año base es el elemento fijo de esta estructura de ponderaciones. En el caso del número índice, en tanto se refiera al año base, la estructura de ponderaciones viene determinada por la participación del valor de cada bien en el valor total en el año base. Para ejemplificar la cuestión, construimos el Cuadro 14.8.

Lo que diferencia a este en relación a los casos anteriores es lo que ocurre en el año 3, en tanto no será la misma estructura de ponderaciones si consideramos la evolución del producto entre el primer año y el tercero que si nos interesa la que ocurre entre el segundo y el tercero. En el primer caso, el índice de los bienes A y B es, respectivamente, 125 y 166,7, que se corresponde con un índice para el total de 142,9. ¿Cuáles son los ponderadores a partir de los cuales el índice del total puede obtenerse como un promedio de los bienes A y B? En este caso, los mismos vienen determinados por

la participación del valor de cada uno de los bienes en el valor total en el año base, esto es, 57,1% para el bien A y 42,9% para el bien B.

Cuadro 14.8.

Año	Datos				Prod. pr const (Base = 1)	Prod. pr corr	Tasa de crecimiento			Evol. (Año 1 = 100)		
	Bien A		Bien B				Bien A	Bien B	Prod	Bien A	Bien B	Prod
	p	q	p	q								
1	10	200	5	300	3.500	3.500				100,0	100,0	100,0
2	12	220	7	400	4.200	5.440	10,00	33,33	20,00	110,0	133,3	120,0
3	15	250	10	500	5.000	8.750	13,64	25,00	19,05	125,0	166,7	142,9

	Ponderaciones						TC por ponderadores			Índice por ponderadores		
	const	corr	const	corr								
1	57,1		42,9									
2	52,4	48,5	47,6	51,5			5,71	14,29	20,00	62,86	57,14	120,0
3	50,0	42,9	50,0	57,1			7,14	11,90	19,05	71,43	71,43	142,9

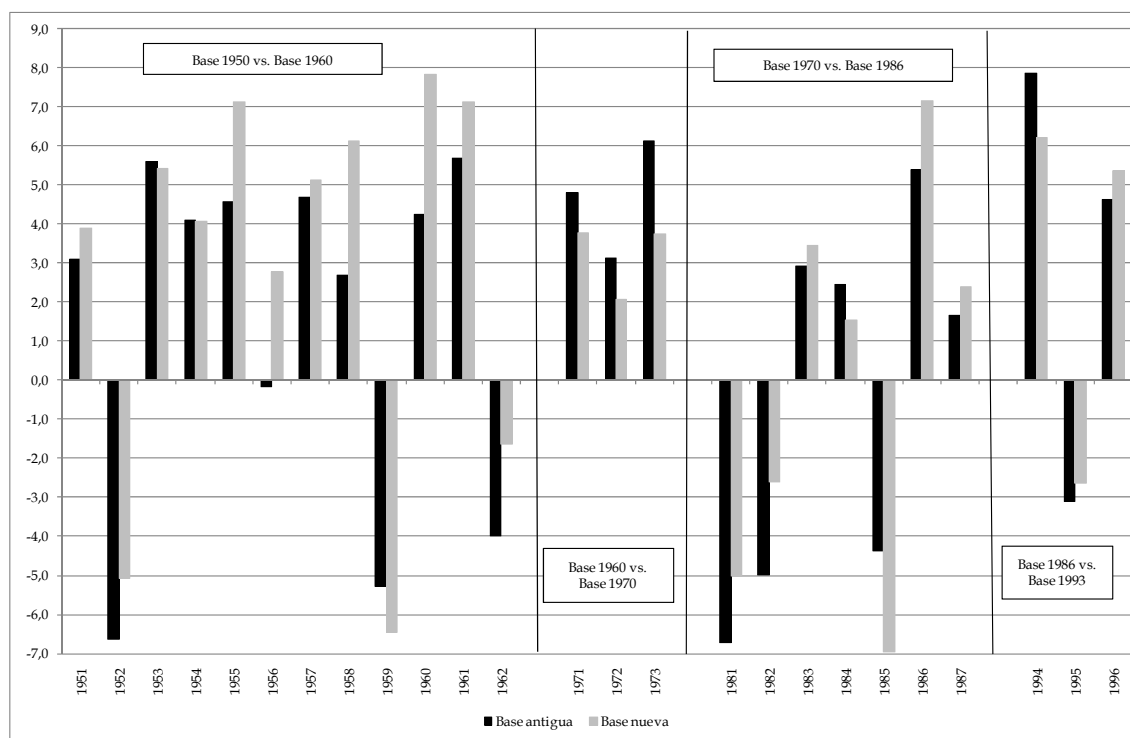
Si, en cambio, consideramos la tasa de crecimiento entre los años 2 y 3, la situación es diferente. Entre dichos años la tasa de crecimiento del bien A fue del 13,64%, la del B 25%, y la del agregado 19,05%. Para obtener a esta última como un promedio ponderado de las de cada bien, los ponderadores a utilizar vienen dados por el peso del valor a precios constantes de cada uno de los bienes en el valor a precios constantes total en el año de referencia de la tasa de crecimiento, el año 2; o sea, por 52,4% y 47,6%. Siguiendo el razonamiento, para el cálculo de la tasa de crecimiento entre los años 3 y 4 como promedio ponderado, tales ponderadores serán 50% para cada bien. En este marco, y considerando el rol de la cantidades en la estructura de ponderaciones, la obtención de la tasa de crecimiento agregada como un promedio ponderado de las tasas de crecimiento de cada uno de los bienes entres dos años que no son el año base debe considerar como ponderador no el valor (precio por cantidad) que cada bien representa en el total en el año base, sino la participación del valor a precios constantes que cada bien representa en el producto a precios constantes en el primer año de los dos en cuestión. De esta forma, la estructura de ponderaciones se modifica año a año por el atributo de la cantidad; el precio de año base es el elemento fijo de esta estructura de ponderaciones. Esto queda de manifiesto cuando se compara la estructura de ponderaciones de cada año a precios constantes y a precios corrientes.

14.2.d. Desactualización de la estructura de ponderaciones y la supuesta sobrevaluación de las tasas de crecimiento

A partir del ejemplo del Cuadro 14.7 podemos plantear claramente uno de los problemas a los que se enfrenta la medición a precios constantes, tal como lo presentamos en el Capítulo 1: el cambio en la estructura de ponderaciones. En concreto, lo que allí puede observarse es uno de los casos concretos en los que puede derivar la desactualización del año base: la sobrevaluación de las tasas de

crecimiento. Al considerar el año 2 como base, año en el cual, en relación al 1, el bien que aumentó relativamente más sus cantidades aumentó relativamente menos su precio, tal que disminuyó su ponderación (esto es, el bien A), la tasa de crecimiento agregada resulta menor. Sin embargo, hemos insistido en que no tiene que esperarse que efectivamente suceda este fenómeno. En este sentido, a fines ilustrativos, en el Gráfico 14.1 presentamos las tasas de crecimiento del producto argentino para idénticos años pero de distintas bases. Allí puede verse que no existe ninguna regularidad respecto de que la base antigua arroje tasas de crecimiento mayores que la más nueva, con excepción de la comparación entre la base 1960 y 1970.

Gráfico 14.1. Tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno para mismos años según distintas bases. Argentina. En porcentaje.



Fuente: SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988), y DNCN - INDEC.

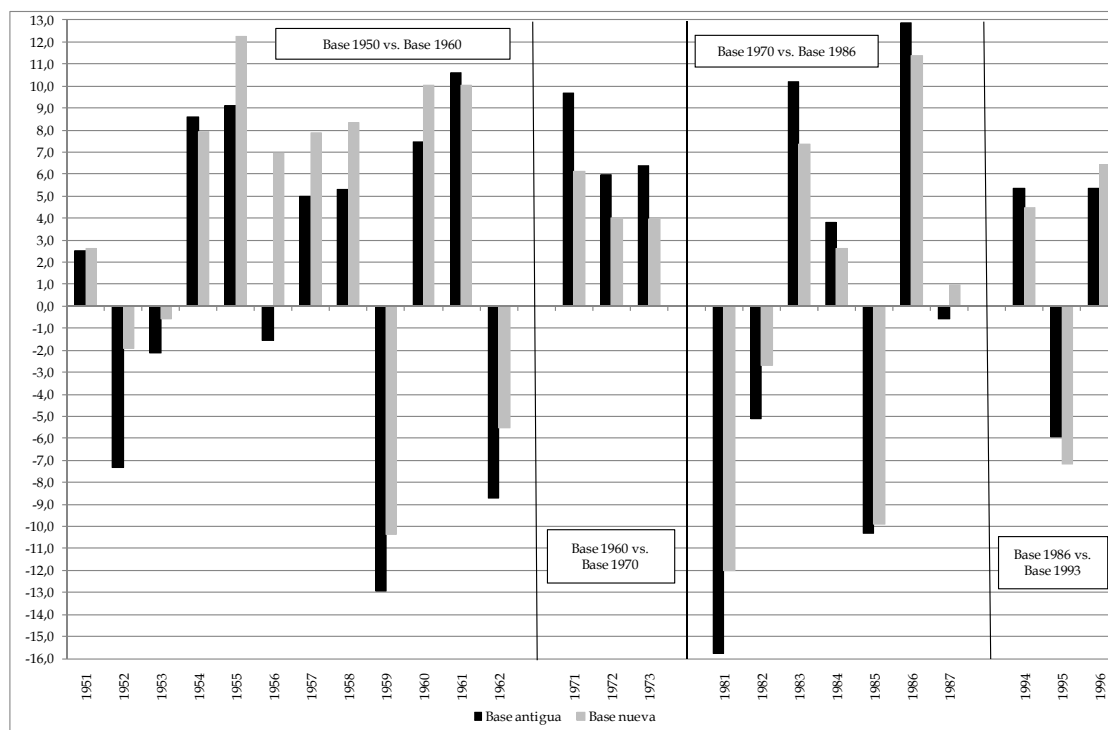
14.2.e. *Consideraciones en torno al producto como "agregado de agregados"*

Sin perjuicio de lo anterior, en la práctica concreta la cuestión no aparece directamente tal como la estuvimos presentando en los ejemplos previos. Por un lado, la información no se presenta a nivel de valores de uso, sino que los distintos tipos de estos aparecen agregados en las ramas o sectores productivos definidos en un determinado clasificador. En consecuencia, no se dispone de información de precios y cantidades de los distintos bienes, sino del producto a precios constantes y corrientes de las distintas ramas de actividad. En otros términos, la información de cada sector económico es, en sí mismo, un agregado, de modo que el total de la economía puede considerarse como un "agregado de agregados". Al contar con tal información a precios constantes y corrientes, se dispone de un índice de precios particular, el Índice de Precios Implícitos (IPI), el cual responde a una estructura de ponderaciones móviles (o "tipo Paasche").

Por el otro, y más importante aún, la composición de cada una de las ramas, las cuáles son relativamente las mismas en el tiempo, es variable. Y no sólo porque algunos bienes cambien su clasificación, sino fundamentalmente por el cambio de bienes mismo, sea en su calidad (lo cual, estrictamente, lo convierte en un bien diferente) como también por su aparición y desaparición. Esta constituye, claro está, una razón inexpugnable para la actualización del año base. Como consecuencia de estas problemáticas, no resulta cierto aquello que consideramos en las páginas previas: que se modificaba la cantidad producida entre dos períodos de dos bienes diferentes, aunque siempre iguales entre sí. En contraposición, con lo que efectivamente nos enfrentamos es que cada una de las ramas de la producción tienen, a su vez, diferentes tasas de crecimiento tanto por ser ellas mismas agregados, sea por agregar en distintas bases distintos bienes, sea por su calidad o porque aparecieron o desaparecieron de la producción²¹⁸. En el Gráfico 14.2 ilustramos con la misma lógica en el Gráfico 14.1, aunque para el Valor Agregado de la Industria Manufacturera.

“Cabe señalar que, al nivel más detallado de las series de producción a precios constantes, su evolución no debería verse afectada por el solo efecto del cambio de base; sin embargo, en la agregación de dichas series el sistema de precios de referencia utilizado influirá en la determinación de las variaciones globales. De la misma manera, agregados a precios constantes tales como el PBI, tanto a nivel sectorial como total, presentarán distintos comportamientos en el tiempo, según el año base que se haya adoptado.” (Monteverde, 1994: 55)

Gráfico 16. 2. Tasa de crecimiento del Valor Agregado Bruto de la Industria Manufacturera para mismos años según distintas bases. Argentina. En porcentaje.



Fuente: SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988), BCRA (1993) y DNCN - INDEC.

²¹⁸ A estas razones pueden sumarse otras, de neto carácter práctico. Por ejemplo, como ha ocurrido en Argentina con la base 1986, la incorporación de las estimaciones de la economía informal, lo cual tiene un impacto si la misma tiene existencia proporcionalmente diferente entre ramas.

14.3. *Apéndice al Capítulo 3. Mirada crítica sobre algunas críticas a la teoría marginalista*

14.3.a. *Acerca de la libre competencia*

En el Capítulo 3, cuando nos enfrentamos a la afirmación de Walras según la cual el objeto de la Economía Política Pura es el de la “determinación cuantitativa del valor de cambio en un hipotético régimen de competencia libre perfecta”, sostuvimos que en esta condición establecida por el autor no se ponía en juego lo central del contenido de la teoría marginalista. En otros términos, sin desconocer, ni mucho menos, la importancia de dicha hipótesis en tanto condición del problema a resolver, creemos que no es del mismo orden que las abstracciones arbitrarias que el autor realiza a partir de la “triple consecuencia de la escasez”. El supuesto de competencia perfecta es blanco de una de las críticas más habituales que suelen realizarse al marginalismo, en tanto implica unos requerimientos que rara vez se verifican en las formas concretas. La irrealidad del supuesto parece hacer caer toda la argumentación, lo que llevaría a descartar de plano al marginalismo. Sin embargo, lo tajante tal resolución se desdibuja cuando vemos cuál es el papel que para el propio Walras tenía, al punto que termina siendo una crítica bien sin sentido, bien poco potente; en cualquier caso, ella no nos alcanza para desechar al marginalismo. Estrictamente en términos de la Economía Política Pura, Walras sostiene que para perseguir y captar las verdades puramente científicas, el análisis debe ir de lo general a lo particular; es decir, la investigación debe realizarse librada de situaciones concretas que entorpezcan las condiciones generales de existencia del fenómeno.

“Vamos a estudiar el valor de cambio que se produce bajo estas condiciones competitivas. Los economistas, en general, han cometido el error de considerar con demasiada frecuencia exclusivamente el valor de cambio producido en circunstancias excepcionales...A buen seguro, la teoría debe cubrir todos estos casos particulares; las leyes generales del mercado deben aplicarse al mercado de diamantes, al de cuadros de Rafael, al de tenores y divas...Pero en buena lógica, debe irse del caso general al particular; y no del particular al general, como un físico que, para observar el cielo, eligiera deliberadamente el tiempo nuboso en lugar de preferir el día despejado.” (Walras, [1874]1987: 183).

Pero hay más. Recordando la división en distintas ramas de la Economía Política y el resultado según el cual con libertad perfecta todos los individuos alcanzan la máxima utilidad, Walras muestra en la Lección 22 que es plenamente consciente de que se basó en un supuesto quizá irreal, pero que de serlo no afecta a sus conclusiones científicas, en tanto se obtuvieron en el marco de la ciencia pura. De esta forma, se enfrenta en un doble sentido a los que cuestionan a la libertad perfecta en tanto supuesto, a la vez que también se opone a aquellos que la pregonan en abstracto. Más específicamente, en relación a los primeros sostiene que, independientemente de que la ciencia pura pueda en el futuro progresar hasta incluir los elementos perturbadores de la competencia perfecta, su conclusión de que la libertad perfecta implica la obtención de la máxima utilidad es una regla de aplicación práctica; es decir, si hay elementos perturbadores de la libre competencia, estos deben ser removidos.

“Quizá hayamos llegado, al fin, al lugar en que puede reconocerse la importancia de la economía política pura elaborada científicamente. Situados en la perspectiva de la ciencia pura, lo que debíamos hacer, y hemos hecho hasta aquí, ha sido considerar la libre competencia como un dato, o incluso como una hipótesis; porque poco importaba que la hubiésemos observado o no en el mundo real: era suficiente, estrictamente hablando, que pudiésemos imaginarla. Bajo estas condiciones estudiamos la naturaleza, causas y

consecuencias de la libre competencia. Sabemos ahora que esas consecuencias se resumen en la obtención, dentro de ciertos límites, del máximo de utilidad. Por ello la libre competencia deviene en un principio de interés práctico, o una regla, de forma que sólo resta perseguir su detallada aplicación a la agricultura, a la industria, al comercio. De esta forma, la conclusión de la ciencia pura nos sitúa a las puertas de la ciencia aplicada. Podemos ver ahora cómo caen por su propio peso ciertas objeciones hechas a nuestro método. (...) La vanidad de esta objeción [*“la libre competencia absoluta no es más que una hipótesis. En el mundo real la libre competencia se encuentra obstaculizada por una infinidad de factores perturbadores. Carece, por tanto, de interés, aparte de la pura curiosidad, estudiar la libre competencia en sí misma y desembarazarla de los elementos perturbadores que ninguna fórmula podría tener en cuenta”*, DK] es evidente. Incluso suponiendo que ningún progreso ulterior de la ciencia permitiera introducir y hacer figurar los elementos perturbadores en las ecuaciones del intercambio y de la producción, lo que constituye posiblemente una afirmación imprudente y con certeza inútil, no por ello las ecuaciones que hemos formulado dejan de demostrar que la libertad de la producción es la regla general y superior. La libertad proporciona, dentro de ciertos límites, el máximo de utilidad; por tanto, las causas que la perturban constituyen un obstáculo a ese máximo y deben, sean cuales sean, ser suprimidas siempre que sea posible.” (Walras, [1874]1987: 423-424).

Por su parte, en relación a los segundos, tan cierto es el fervor de Walras por la libre competencia como los límites que le impone a su aplicación; así, señalará tres ámbitos en donde no puede aplicarse el *laissez faire, laissez passer*, a pesar de muchos defensores de tal sistema se han esforzado por hacerlo: los servicios de utilidad pública, los monopolios naturales y en el problema de la distribución. Detengámonos en esta última. Hemos visto que, para el autor, la libre competencia trae consigo el resultado de que todos los individuos “maximicen su utilidad”. Ahora bien, esto no nos dice nada en relación a cuán justo es dicho resultado. Será, pues, la Economía Social, en tanto ciencia moral, la que deba ocuparse de la cuestión de la justicia; la Economía Política Pura se encarga de la obtención de la máxima utilidad a partir de una distribución de recursos dada. Si aquella juzga que el resultado no es justo, lo que debe hacerse es no eliminar la libre competencia, ni mucho menos, sino modificar las dotaciones iniciales de los individuos²¹⁹.

“Nuestra demostración de la libre competencia, poniendo en evidencia el problema de la utilidad, deja totalmente al margen el problema de la justicia, porque su único objetivo ha sido obtener una determinada distribución de productos partiendo de una cierta distribución de los servicios; y el problema de esta distribución de los servicios no se ha tratado. ¿No existen, sin embargo, economistas que, no contentos con exagerar la aplicabilidad del *laissez faire, laissez passer* en materia de industria, lo aplican fuera de lugar al problema de la propiedad? (Walras, [1874]1987: 425).

14.3.b. Rematador walrasiano y equilibrio del mercado

Dos son las críticas que habitualmente se realizan en torno al “rematador walrasiano”. Por un lado, su existencia implicaría que no pueden darse intercambios por fuera del equilibrio; es decir, en

²¹⁹ En este sentido, no coincidimos plenamente con Levín, cuando afirma que “[e]ste estado social inmejorable debe alcanzarse a partir de la dotación inicial sólo por el intercambio voluntario de bienes; su carácter óptimo consiste en que una vez alcanzado ningún individuo podría mejorar su posición sin empeorar la del otro. Para determinarlo bastan dos datos iniciales, que se suponen fijo se inamovibles, relativos a cada uno de los individuos: su dotación inicial de bienes y la estructura de sus preferencias. Cualquier juicio moral o explicación científica acerca de la distribución inicial, queda fuera de cuestión” (Levín, 2003: 7), en tanto es cierto dentro del ámbito de la Economía Política Pura pero no para el conjunto de la Economía Política.

tanto el intercambio se llevará a cabo exclusivamente cuando se encuentren los precios que logren que los oferentes no quieran ofrecer más y los demandantes no quieran demandar más. De no ser así, permanentemente se estarían modificando las condiciones iniciales del problema y, por tanto, podría nunca llegarse al equilibrio. Por el otro, con este “rematador” se estaría negando la esencia de la mercancía, esto es, la relación impersonal e inconsciente que la misma encierra; esto es, necesitaría de un agente externo que resuelva la inconsciencia que reina en la producción social.

“Como se supone que en el mercado confluyen numerosos individuos, para que el mecanismo funcione adecuadamente, debe ponerse una férrea limitación adicional: **no deben realizarse transacciones antes de que se alcance el precio de equilibrio**. Esto quiere decir que debe suponerse también –retomando el ejemplo– que ni una tonelada de trigo se intercambia por el pescado al precio inicial (fuera del equilibrio). Si tal intercambio se produjera, se modificarían los parámetros del problema, lo que haría variar nuevamente el precio de equilibrio y así sucesivamente. Esto podría provocar que el precio oscile sin alcanzar nunca el equilibrio y, adicionalmente, cada transacción tendría un precio distinto. Y, para peor, habría oportunidades de obtener “ganancias espurias”, vendiendo el trigo al precio inicial y luego comprándolo más barato. Es por eso que el ejercicio analítico que realiza Walras requiere que se imponga una condición: **primero** debe calcularse el precio de equilibrio y sólo después, una vez establecido aquel precio que iguala la oferta con la demanda, puede realizarse **todo junto, de una sola vez, en simultáneo**, el intercambio entre todos los participantes. Es obvio que esta condición se volverá más exigente cuando se agreguen más mercancías y, por tanto, más mercados y más precios para determinar simultáneamente.” (Kicillof, 2010: 193, resaltado del original).

“La existencia del rematador es por consiguiente una necesidad analítica para hacer consistente el modelo de intercambio puro y la determinación del valor de mercado.” (Kicillof, 2010: 197)

En este punto, nos interesa presentar algunas dudas en relación a tales críticas, sobre la base del propio desarrollo de Walras. En primer lugar, debe mencionarse que no es cierto, ni mucho menos, que conciba un mundo en el cual efectivamente exista un “rematador”²²⁰ ni que el intercambio en términos prácticos solo puede darse en el equilibrio. Para el autor, el mecanismo de *tatonnements* tal como fue presentado en el Capítulo 3 es una forma de representación ideal del mecanismo de mercado, que encaja perfectamente en el marco del análisis en un momento de elevada abstracción o, en sus términos, en el ámbito de la ciencia pura. Tan es así que Walras, apenas iniciado el análisis del intercambio de dos mercancías, deja claramente establecido que distintos mercados se ajustan a veces más, a veces menos, a este tipo idea, de modo que será en función de tal cercanía que “*el valor de cambio se generará de una manera más o menos rigurosa*” (Walras, 1874]1987: 180). Incluso más, para Walras la obtención del equilibrio no es algo que necesariamente tenga que ocurrir todo el tiempo, sino que es más bien hacia donde los fenómenos tienden²²¹. En parte en la misma línea, Screpanti y Zamagni ([1993]1997: 177) sostienen que el objetivo de Walras estaba centrado no en mostrar cómo

²²⁰ Al respecto, en el marco de la misma discusión que plantea Jaffe expresada en la nota al pie previa, Jaffe sostiene que: “*Con seguridad Walras nunca supuso en ningún momento que existiese una persona o colectivo que elevara o redujera los precios en competencia perfecta. Esto está claro en §§ [las Lecciones, DK] 41 y 42...donde Walras sucintamente describe en términos realistas el mecanismo de ajustes de precio en un mercado competitivo*” (Walras, [1874]1987: 350).

²²¹ En cualquier caso, no debe olvidarse que para el autor Walras la competencia y el funcionamiento del mercado ni siquiera tienen un contenido en sí misma, sino que es la forma bajo la cual se resuelve un contenido distinto de ella: la satisfacción de la máxima utilidad.

funcionaban en la práctica los mercados, sino construir el modelo que compatibilice maximización material y justicia social, de modo de guiar las reformas que debían aplicarse a la economía²²².

“Los mercados mejor organizados desde el punto de vista de la competencia son aquellos en las que las ventas y las compras se hacen mediante subasta, a través de agentes locales como los agentes de cambio, corredores de comercio o voceadores que las centralizan, de tal forma que ningún cambio tiene lugar sin que sus condiciones sean anunciadas y conocidas y sin que los vendedores tengan la oportunidad de rebajar sus precios y los compradores de aumentarlos. Así funcionan las bolsas de valores públicos, las bolsas de comercio, los mercados de grano, de pescado, etc. Al lado de estos mercados existen otros donde la competencia, aunque no tan bien organizada, funcionan todavía de una manera bastante adecuada y satisfactoria: tales son los mercados de frutas y legumbres, de volatería. Las calles de una ciudad donde se encuentran almacenes y panaderías, carnicerías, tiendas de ultramarinos, sastrerías, zapaterías, constituyen mercados con una organización un poco más defectuosa desde el punto de vista de la competencia pero, sin embargo, esta se presenta de forma suficiente.” (Walras, [1874]1987: 180).

“Tal es el mercado permanente, siempre tendiendo al equilibrio y sin alcanzarlo jamás, porque la única forma de aproximarse al mismo es mediante tatonnements y, antes de que se hayan completado, hay de recomenzar de nuevo porque mientras tanto todos los datos de problema –tales como las cantidades poseídas, las utilidades de los productos y los servicios, los coeficientes de producción, el excedente de renta sobre el consumo, los requerimientos de capital circulante, etc.- han cambiado. Así visto, el mercado es como un lago agitado por el viento en el que el agua busca continuamente su nivel sin alcanzarlo jamás. Pero mientras que hay días en que la superficie del lago es casi horizontal, no existe el día en que la oferta efectiva de servicios y de productos se iguala a la demanda efectiva y en que el precio de venta de los productos se iguala al costo de los servicios utilizados en su producción. El desvío de servicios productivos desde las empresas con pérdidas a las empresas con beneficios se realiza de diversas formas, siendo una de las principales operaciones crediticias, pero en todo caso por medios lentos. Puede ocurrir, y sucede frecuentemente en la realidad, que unas veces el precio de venta se mantenga durante largos períodos por encima del costo de producción, sin que el aumento de la producción logre detener el alza del precio; y otras veces que tras la baja del precio que sigue al alza descrita, se produzca una brusca caída del precio de venta por debajo del costo de producción que obliga a los empresarios a desandar lo andado. Por ejemplo, y al igual que un lago se encuentra a veces profundamente revuelto por la tormenta, también el mercado se ve a veces violentamente agitado por crisis, que son perturbaciones súbitas y generales del equilibrio. Más capaces seremos de controlar o prevenir estas crisis cuando mejor conozcamos las condiciones ideales del equilibrio.” (Walras, [1874]1987: 619-620).

14.3.c. Acerca de la circularidad de la teoría marginalista

Oportunamente mostramos que, dicho sintéticamente, los individuos que forman parte de la sociedad tienen una determinada dotación inicial de bienes y el objetivo de maximizar su satisfacción, para lo cual pueden intercambiar parte de tal dotación inicial, generando (efectiva o virtualmente, esto

²²² En sus palabras: “Pues bien, sólo a través de un proceso de tatonnement guiado por el subastador es posible llegar a un equilibrio general walrasiano. En efecto, si en el transcurso del proceso que conduce a los precios de equilibrio se permitiera a los agentes intercambiar los bienes a precios de desequilibrio, las dotaciones individuales de bienes variarían continuamente, con lo que no se podría llegar nunca a un equilibrio walrasiano, desde el momento en que éste, por definición, se refiere a una asignación inicial de recursos dada. La descripción walrasiana del funcionamiento de la economía utiliza, pues, el artificio de una ticket economy. Ciertamente, Walras era consciente de las importantes diferencias institucionales existentes entre su modelo y una verdadera economía de mercado. Sin embargo, su principal objetivo era construir el modelo de una economía ideal donde la justicia social y la maximización del “bienestar material” fueran compatibles. Sabía que este ideal, aunque era realizable en una ticket economy, no lo sería en una auténtica economía de mercado. No obstante, abrigaba abiertamente la esperanza de que esta última pudiera ser reformada en la línea formulada por el modelo” (Screpanti y Zamagni [1993]1997: 177).

resulta a todas luces indiferente) planes de intercambio, que expresan cuántos de sus bienes darían a cambio por una unidad de otros bienes a cada valor de cambio posible, tal que en cada punto se cumpla la condición de maximización referida previamente. Planteado esto para cada individuo, se pueden establecer curvas de oferta y demanda y, por tanto, valores de cambio o precios de equilibrio, esto es, tales que oferta y demanda de cada bien se igualen. En ese punto, todos los participantes del intercambio habrán alcanzado una situación de maximización (con los comentarios hechos oportunamente al respecto). El funcionamiento concreto del mercado, la competencia, que Walras representa con sus *tatonnements* y que luego dio lugar a la figura del “rematador walrasiano”, se encargará de realizar, con mayor o menor precisión según las características del mismo, este contenido²²³.

Esta apretada síntesis da pie para objetar otra de las críticas que suelen esgrimirse contra el planteo marginalista: su circularidad implícita. Así, se sostiene que se necesita del precio de mercado para que cada uno de los que intercambia establezca su situación de equilibrio, a la vez que se necesita de esta decisión para el establecimiento del precio de equilibrio. Nuevamente, presentamos ciertas dudas respecto de la crítica en cuestión; como pusimos de manifiesto, en sus planes de intercambio los individuos plantean los intercambios a todos los precios posibles, y dada la situación agregada, un solo conjunto de precios logra el equilibrio. Cierto es que en el *tatonnement* propuesto por Walras hay un “ida y vuelta” entre precio que se vocea y cantidades ofrecidas y demandadas por los individuos, pero esto no es más que un movimiento dentro de lo (pre)establecido por el plan de intercambio²²⁴.

²²³ Otras afirmaciones a la presentada en el Capítulo 3 que abundan en este sentido a lo largo del libro, aunque no necesariamente en el marco del intercambio de dos mercancías, son las siguientes dos. “Debe recordarse, sin embargo, que de lo que aquí se trata no es de plantear y resolver el problema en cuestión en el mundo real, para una situación concreta dada, sino tan sólo de concebir científicamente la naturaleza del problema que se plantea y resuelve empíricamente en el mercado” (Walras, [1874]1987: 284-285). “He aquí cómo, dadas las ecuaciones de demanda, los precios se determinan matemáticamente. Queda sólo por demostrar, y este es el punto esencial, que este mismo problema del intercambio, del que acabamos de dar la solución teórica, es también el que se resuelve en la práctica en el mercado por el mecanismo de la libre competencia” (Walras, [1874]1987: 290).

²²⁴ Al respecto, resultan interesantes las siguientes palabras de Kicillof: “Revisemos antes que nada en detalle la dificultad que subyace en el planteo de Jevons. En el ejercicio que realiza se representa el comportamiento de un solo individuo cuando cambia un bien por otro. Sin embargo, con esto, lejos se encuentra de haber demostrado que esta misma regla es la que determina la relación de intercambio ya que, por el contrario, parte de suponer **que la relación de cambio está ya fijada** (uno por uno, en su ejemplo) para analizar luego el comportamiento del individuo, lo cual es indudablemente insatisfactorio porque si bien obtiene así la combinación que le proporciona la máxima utilidad al individuo, no logra deducir la relación de cambio sino que, más bien, demuestra cuáles son las cantidades comerciadas según el principio de la utilidad marginal tomando como **dada la relación de cambio**. Sin embargo, lo que se pretendía explicar era exactamente lo contrario, a saber, que la relación entre las utilidades marginales es la que **determina** la relación de cambio de las mercancías en el mercado. (...) En lugar de exponer la determinación de las cantidades cambiadas por cada individuo **dadas** la cantidad, la utilidad y **dada** también la relación de precios, lo primero que hace Walras es explicar cómo los precios se “ajustan” para alcanzar el equilibrio. Al demostrar primero que existe una tendencia hacia el equilibrio, logra luego establecer la conexión del equilibrio con la utilidad marginal. Es por eso que, en primer lugar, construye “empíricamente” una “curva de demanda” para cada mercancía, según la cual la cantidad demandada por un individuo depende inversamente de su precio –a mayor precio, menor demanda–; por otro lado, define una “curva de oferta” que depende directamente del precio –a mayor precio corresponde mayor oferta–. Es importante notar que esta curva de “oferta” que utiliza Walras en su ejercicio del intercambio puro no proviene de la producción ya que las mercancías se encuentran “mágicamente” en poder de sus dueños. Se denomina entonces “oferta” a la cantidad de la masa total de cada mercancía que el individuo posee y que está dispuesto a entregar a cambio de otras, podría decirse que es en realidad una “antidemanda”” (Kicillof, 2010: 190-191, resaltado del original).

14.4. *Apéndice al Capítulo 4: Smith, Ricardo y manuales de economía internacional*

Si hay un campo de la ciencia económica en el cual se cumple aquello de que la corriente dominante se presenta a la historia de la ciencia como un progreso acumulativo del conocimiento del cual ella constituye el punto más avanzado, ese es el de la Economía Internacional. En tal imagen, como es de esperar, los manuales (Appleyard y Field, 1995; Krugman y Obstfeld, 2001) juegan el rol clave, deformando y mutilando a los autores previos a los fines de que “encajen” en tal camino de progreso acumulativo. Presentemos, antes que nada y de modo extremadamente sintético, la imagen proyectada.

Las primeras teorías del comercio internacional son las mercantilistas, para quienes, en tanto los beneficios del comercio radicaban en la acumulación de divisas y, por tanto, en la obtención de superávits comerciales, el comercio internacional era un “juego de suma cero”. Frente a ellos se alza el avance de Smith: sustentados, tal como afirma Villanueva (1977), en la expresión “[c]uando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero” (Smith, [1776]1997: 403), se afirma que introdujo el concepto de ventajas absolutas, proponiendo al comercio internacional como un juego en el cual todos los países pueden ganar. Sin embargo, con todo el avance que significa, la idea resulta extremadamente limitada, dado que enfrentados dos países en los cuales uno de ellos sea más productivo en la producción de todos los bienes implica la inexistencia del comercio. Frente a esta limitación, aparece Ricardo, cuyo aporte significa un nuevo avance en la teoría económica, al introducir la idea de ventaja comparativa: en este caso, los países se especializan en los bienes en los que son relativamente más productivos, obteniendo el resto vía el intercambio, situación a partir de la cual se obtiene más de los dos bienes que si se hubieran producido ambos. Pero, nuevamente, la concepción de Ricardo tiene una gran limitación: se trata de una teoría formulada para una economía en la cual existe un solo factor productivo, el trabajo. Y es aquí donde radica el principal aporte de la teoría neoclásica del comercio internacional: en la introducción del “factor capital”. Veamos algunas consideraciones de relevancia que pueden realizarse al respecto, primero para el caso de Smith y, luego, para el de Ricardo.

En cuanto al primero, merecen destacarse dos cuestiones. Por un lado, no resulta para nada claro que Smith sostenga el principio de ventajas absolutas. En primer lugar, puesto a explicar el origen de la división del trabajo, tal como vimos en el Capítulo 4 de nuestro trabajo, Smith claramente presenta un razonamiento propio del incluido en las ventajas comparativas. Y, en idéntico sentido se pueden interpretar las afirmaciones que Smith realiza en el Libro Cuarto de “La Riqueza de las Naciones”, si nos tomamos el trabajo de leer la expresión que le da sustento a la idea de las ventajas absolutas en el contexto de lo que se está afirmando. En este caso recomendamos, pues, la lectura de las referencias.

“El ingreso anual de la sociedad es precisamente igual al valor en cambio del total del producto anual de sus actividades económicas. (...)”

(...)

Lo que es prudencia en el gobierno de una familia particular, raras veces deja de serlo en la conducta de un gran reino. Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas de lo que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que

producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero. Como la industria de un país guarda siempre proporción con el capital que la emplea, no por eso quedaría disminuida, ni tampoco las conveniencias de los artesanos a que nos referíamos antes, pues buscará por sí misma el empleo más ventajoso. Pero no se emplea con la mayor ventaja si se destina a fabricar un objeto que se puede comprar más barato que si se produjese, pues disminuiría seguramente, en mayor o menor proporción, el producto anual, cuando por aquel camino se desplaza desde la producción de mercaderías de más valor hacia otras de menor importancia. De acuerdo con nuestro supuesto, esas mercancías se podrían comprar más baratas en el mercado extranjero que si se fabricasen en el propio. Se podrían adquirir solamente con una parte de otras mercaderías, o en otros términos, con sólo una parte del precio de aquellos artículos que podría haber producido en el país con igual capital la actividad económica empleada en su elaboración.” (Smith, [1776]1997: 402-403).

Por el otro, hemos planteado que Smith no había podido salvar el “círculo vicioso” en el que se introdujo Smith entre el grado de desarrollo de la división del trabajo y la extensión del mercado. Sin perjuicio de esto, lo cierto es que el problema desaparece si consideramos que el mercado de un país determinado se extiende al ponerse en relación comercial con otro país: el comercio exterior implica por sí mismo una extensión del mercado, lo cual conlleva para el país en cuestión una profundización de la división del trabajo y, consecuentemente, dispara el “círculo virtuoso” de mayor capacidad productiva del trabajo y mayor riqueza para la nación. En este sentido, en su crítica a la teoría neoclásica del comercio internacional, y en particular a su superficial interpretación de Smith, Mynt ([1958]1979) denomina a este aspecto “Teoría de la productividad”.

“La importación de oro y de plata no es el principal, y menos aún el único beneficio que una nación obtiene del comercio exterior. Las naciones que lo practican, no importa su condición, reciben de él dos nuevos y adicionales beneficios. Remiten al exterior el excedente del producto de su tierra y de su trabajo, carente de demanda en el interior, y consiguen traer, a cambio de aquel sobrante, artículos que se solicitan en el país...y de esta manera incrementan sus disfrutes. Gracias al comercio exterior, la limitación del mercado doméstico no impide que la división del trabajo, en una rama particular...sea llevada hasta su máxima perfección. Abriendo un mercado más amplio para cualquier porción del producto del trabajo que exceda la necesidades del consumo doméstico, lo estimula para perfeccionar y fomentar las fuerzas productivas, de suerte que alcance un desarrollo considerable el producto anual y, por consiguiente, la riqueza...de la sociedad.” (Smith, [1776]1997: 393-394).

En cuanto a Ricardo, con lo que hemos planteado de su propia obra en el presente capítulo sobra material para afirmar que su planteo de las ventajas comparativas poco y nada tiene que ver con la consideración de un factor productivo. Planteemos sintéticamente, entonces, de qué manera Ricardo “descubre” las ventajas comparativas. Consideremos, a tales fines, la exposición que realiza Shaikh ([1991]2006: 213-219), en tanto ordena, correctamente a nuestro juicio, el planteo de aquel. La ley de costos comparativos encierra dos proposiciones diferentes, cuestión en la que, a su manera, coinciden Krugman y Obstfeld (2001: 15): una prescriptiva y otra descriptiva. La primera nos dice que si dada un país se especializara en la producción de aquellos bienes que produce relativamente más barato, exportándolos, e importara los que produce relativamente más caros, y el precio relativo de los bienes en el comercio internacional se estableciera entre los de autarquía, el conjunto del país se beneficiaría, al disponer de una masa de bienes más grande que la que obtendría si se dedicara a la producción de

los dos bienes. Esto es, no importan los costos absolutos de producir cada bien, sino el relativo entre las distintas producciones. Ahora bien, lo que debe mostrarse es cómo esto termina ocurriendo en la práctica, merced al propio funcionamiento de mercado, en tanto la economía capitalista se caracteriza, justamente, por la no planificación²²⁵. Este rol lo va a jugar la teoría cuantitativa clásica del dinero²²⁶.

“Hay, en realidad, dos proposiciones distintas asociadas con esta ley y la tendencia a confundir las dos ha sido una poderosa fuente de confusión en la literatura económica.

La primera proposición es prescriptiva. Afirma que **si** cada país exportara su mercancía relativamente más barata e importara la otra, y si los términos de comercio entre tela y vino se establecieran entre [los precios relativos de autarquía, DK], cada país en su conjunto se beneficiaría del comercio. Esto significa que al concentrar su producción en la mercancía relativamente más barata y exportar una parte de ésta a cambio de la otra mercancía, cada país terminaría beneficiado, en el sentido de que por medio del comercio un conjunto dado de insumos podrían ser convertidos en más productos que los existentes antes de la negociación.

(...)

Considerado en sí, el primer principio no dice absolutamente nada sobre lo que realmente pasa en el comercio internacional. De hecho, parecería irrelevante para el proceso real. Las exportaciones y las importaciones, después de todo, son llevadas a cabo por los capitalistas para obtener ganancias, no para provecho de la “nación”. Además, las ganancias dependen de manera crucial de los costos absolutos en dinero: el productor de menores costos siempre está en posición de superar a sus competidores. (...).

Aquí es donde entra la segunda proposición. Se trata de una proposición descriptiva, ya que afirma que en el comercio libre los patrones de comercio **serán** regulados por el principio de ventaja comparativa, sin tomar en cuenta las diferencias absolutas de niveles de eficiencia

²²⁵ La coincidencia con Krugman y Obstfeld se refleja en la siguiente expresión de estos autores: “Disponemos así de una intuición esencial sobre la ventaja comparativa y el comercio internacional: **el comercio entre dos países puede beneficiar a ambos países si cada uno exporta los bienes en los que tienen una ventaja comparativa**. Esta es una afirmación acerca de posibilidades, no acerca de lo que ocurre en la realidad. En el mundo real no existe una autoridad central que decida qué país tiene que producir rosas y qué país computadoras. Tampoco hay nadie que distribuya rosas y computadoras a los consumidores en los dos lugares. En lugar de eso, la producción y el comercio internacional se determinan en el mercado, que se rige por la ley de la oferta y la demanda.” (Krugman y Obstfeld, 2001: 15, resaltado del original).

²²⁶ La teoría cuantitativa en el marco del comercio internacional es habitualmente endilgada a Hume. Sin embargo, Kicillof y Nahón rescatan que el planteo del mismo es justamente contrario a aquella: “Esta proposición es sumamente familiar, pues coincide con la llamada teoría cuantitativa del dinero según la cual los incrementos en la cantidad de dinero se traducen en incrementos proporcionales en los precios. Ahora bien, para Hume, este aumento súbito no tiene por resultado un cambio permanente en el nivel general de precios, sino que produce una situación transitoria de desequilibrio, pues momentáneamente en el país A el oro será barato y las mercancías, caras. El flujo comercial se ocupará de restablecer el equilibrio: el oro fluirá hacia el exterior hasta que se recobre el equilibrio. Ese equilibrio restablece también la función del dinero (con valor intrínseco) como medida del valor del mundo de las mercancías. El argumento de Hume, como se ve, es contrario a la teoría cuantitativa, pues sostiene que el desequilibrio dejará lugar nuevamente al equilibrio.” (Kicillof y Nahón, 2008: 6-7). De hecho, se lee en Hume: “Supongamos ahora que todo el dinero que hay en Inglaterra se cuadruplicara en una noche...La mano de obra y los géneros subirían de tal modo que ninguna nación vecina podría ni querría comprarnos nada, mientras que, por otra parte, sus géneros estarían con un precio tan excelente en comparación con los nuestros, que a despecho de todas las leyes y prohibiciones que pudiéramos dictar nos veríamos inundados de productos de otros países y nuestro dinero saldría de la nación hasta que nos pusiésemos al mismo nivel de los otros Estados, perdiendo la superioridad de riquezas que nos habían puesto en una situación tan ventajosa. Sin embargo, es evidente que las mismas causas que han corregido estas exageradas desigualdades, milagrosamente sobrevenidas, impedirán que sucedan en el orden natural de las cosas y conservarán entre todas las naciones vecinas una proporción justa entre el dinero y las manufacturas e industria de cada una. Todo líquido introducido en recipientes que se comunican permanece siempre a un cierto nivel. Preguntad la razón de esto a los naturalistas y os dirán que cualquiera que sea el nivel al que un líquido se eleve, el peso superior de esta parte, como no está contrapesado, debe hacer que descienda hasta que se equilibre con las demás partes. La misma causa que corrige esta desigualdad, cuando sucede, la evita para lo sucesivo sin ninguna operación violenta y exterior” (Hume [1752]2011: 111-112).

productiva. El elemento crucial en este punto es la presencia de algún mecanismo automático, que ocasione que el comercio libre, efectuado por capitalistas en búsqueda de beneficio, lleve a este resultado.

La suma de las dos proposiciones es lo que llamamos la “ley de costos comparativos”: si se posibilita, el comercio libre terminará siendo regulado por el principio de ventaja comparativa (no absoluta), y los beneficios que resulten del comercio serán compartidos entre los participantes.

En la forma original dada por la ley de David Ricardo, el mecanismo automático crucial era la relación entre la cantidad de dinero y el nivel de precios: la llamada “**teoría cuantitativa clásica del dinero.**” (Shaikh, [1991]2006: 189-191, resaltado del original).

En su planteo, Ricardo comienza considerando el caso en el que un país (Portugal) tiene mayor eficiencia en la producción de ambos bienes (vino y tela). En estas circunstancias, los capitalistas portugueses exportarán las dos mercancías, mientras que Inglaterra tendrá un déficit comercial que lo saldará exportando oro a Portugal. Esta salida de oro de Inglaterra es una disminución de su oferta doméstica de dinero, de modo que los precios en oro de todas las mercancías inglesas empezarán a bajar. Claro está, lo contrario ocurre en Portugal. Mientras esto ocurre, la ventaja de Portugal en los mercados internacionales poco a poco desaparecerá, aunque tendrá, por supuesto, la misma ventaja que antes en términos de eficiencia. A la par, lo contrario ocurre en Inglaterra. Así, en un momento, la mercancía inglesa con menor desventaja en eficiencia logrará un precio menor al portugués, obteniendo así una ventaja de costos. Este es el punto en el cual comienza el comercio bilateral, lo que mejorará la posición de Inglaterra, pero probablemente no eliminará el déficit. Los movimientos continuarán hasta que, finalmente, en cierto punto, el comercio sea más o menos equilibrado y cada país exporta la mercancía en la cual tenga ahora, en términos de precio, una ventaja absoluta. De esta forma, la ventaja originaria de Portugal en ambas producciones desaparece en una de ellas en términos monetarios, lo que deriva que Inglaterra exporte ese bien, pero no desaparece en términos de eficiencia o productividad^{227,228}.

²²⁷ En la formulación presentada por Krugman y Obstfeld (2001), se considera que para dar cuenta del precio relativo internacional se debe analizar la oferta y demanda relativa entre los bienes en cuestión, a partir de lo cual se afirma que el “caso normal” del comercio es que el precio relativo se establezca entre los precios de autarquía: “*Los precios de los bienes intercambiados internacionalmente, como los demás, se determinan por la oferta y la demanda. (...) Un camino útil para tener en cuenta ambos mercados a la vez es centrar el análisis, no en las cantidades de queso y vino ofrecidas y demandadas, sino también en su oferta y demanda **relativas**... (...) ...el resultado normal del comercio es que el precio de un bien intercambiado en relación con el otro bien se sitúa entre los niveles previos en los dos países.*” (Krugman y Obstfeld, 2001: 19-21, resaltado del original). En este punto, es interesante notar que en el modelo neoclásico de comercio internacional atribuible a Heckscher y Ohlin (Krugman y Obstfeld, 2001: 69-96, y Appleyard y Field (1995: 167-203) un problema como el planteado aquí no se presenta, pues desde el punto de partida del análisis cada uno de los países tienen ventaja absoluta en uno de los bienes. El teorema parte de una diferente dotación factorial relativa de los países, que se expresa en una diferencia relativa de las retribuciones a los factores. Así, el país relativamente abundante en capital tendrá un precio relativo del capital (r/w) menor a la del país relativamente abundante en trabajo. A su vez, en cada país se producen dos bienes, que utilizan con intensidad relativa diferente cada uno de los factores. En estas condiciones, el país relativamente abundante en capital producirá relativamente más del bien intensivo en capital y el país con abundancia de trabajo producirá relativamente más del bien intensivo en trabajo. El resultado es que el precio relativo del bien intensivo en capital será menor en el país abundante en capital, mientras que lo contrario ocurrirá con el bien intensivo en trabajo.

²²⁸ Al respecto, Félix y Sorokin (2008) presentan una crítica de distinta índole al razonamiento de Krugman y Obstfeld: “*nótese que actualmente tales modelos se limitan a presentar elementos descriptivos de un supuesto patrón de comercio, incurriendo en el artificio de comparar los precios relativos en un estado de autarquía contra los precios relativos que regirían una vez que determinada economía es expuesta a la apertura comercial. Si este único ejercicio resulta suficiente como para demostrar los beneficios del libre comercio, y si nos permitimos, como suele hacer el enfoque*

“Es claro en esta situación inicial, que la mayor eficiencia de Portugal en la producción se traduce directamente en una **ventaja absoluta** en el comercio. Si los costos de transporte no son prohibitivos, los capitalistas portugueses exportarán las dos mercancías. Inglaterra experimentará un déficit continuo en su balanza de comercio que se tendrá que remediar exportando oro a Portugal.

Según Ricardo es en este punto donde la teoría cuantitativa del dinero es crucial. La salida de oro de Inglaterra es una disminución de su oferta doméstica de dinero, así que, según la teoría cuantitativa, los precios en oro de todas las mercancías inglesas empezarán a bajar. Al contrario, la entrada de oro a Portugal hará subir todos sus precios. Mientras que esto ocurre, la ventaja competitiva de Portugal en los mercados internacionales poco a poco desaparecerá, aunque tendrá, por supuesto, la misma ventaja que antes en lo que toca a eficiencia. Simplemente esta mayor eficiencia será crecientemente compensada por un aumento en los precios portugueses en comparación con los de Inglaterra.

Tarde o temprano en este proceso una de las dos mercancías inglesas llegará a ser competitiva con su contraparte portuguesa. Pero, ¿cuál? Pues bien, en términos de eficiencia, Inglaterra siempre tiene una desventaja absoluta en relación con Portugal en las dos mercancías. Pero a medida que todos los precios ingleses bajan y todos los precios portugueses suben, la mercancía inglesa con la menor desventaja será la primera en dar alcance a su rival portugués. (...).

Una vez que Inglaterra pueda competir en la tela, el comercio bilateral empezará. Esto mejorará la posición comercial de Inglaterra, pero probablemente no eliminará el déficit; los movimientos del nivel de precios seguirán fortaleciendo la posición internacional de Inglaterra y debilitando la de Portugal, **hasta que, finalmente, en cierto punto el comercio sea más o menos equilibrado**, y cada país exporte la mercancía en la cual tenga ahora una ventaja relativa.” (Shaikh, [1991]2006: 217-218).

Como consecuencia de lo anterior, en la teoría de las ventajas comparativas el desvío de los precios respecto de sus costos se altera de modo permanente o, puesto en términos de Kicillof y Nahón (2008), ahora el oro “no tiene el mismo valor en todos los puntos del sistema”. La gran pregunta que queda pendiente es por qué la situación de que el oro “no tenga el mismo valor en todos los puntos del sistema” puede mantenerse infinitamente en el tiempo. La respuesta la ofrece, curiosamente, el mismo Ricardo, y podría sintetizarse en lo que en la actualidad se conoce como “inmovilidad internacional del capital”: en el ejemplo planteado, la producción de Portugal está obteniendo una ganancia mayor, a la vez que se pueden producir los bienes que dejaron de producirse (en todo o parte) con una ganancia mayor a Inglaterra. De poder “mudarse” el “capital” de Inglaterra a Portugal, los bienes se producirían en condiciones de mayor eficiencia²²⁹. Conviene en este caso prestar especial atención a las palabras de Ricardo:

“Representaría indudablemente una ventaja para los capitalistas ingleses y para los consumidores de ambos países que, en tales circunstancias, tanto el vino como el paño

neoclásico, la posibilidad de dejar fuera del análisis la importancia de posibles diferencias tecnológicas, inevitablemente topamos con una realidad histórica que enseña que gran parte de los países subdesarrollados han ingresado a la órbita del comercio internacional a través del colonialismo. Esto lleva a dudar seriamente sobre el sustento objetivo de una situación hipotética de autarquía como base de comparación de economías que más bien valdría pensar en un extremo opuesto, como sujetas desde un comienzo a la lógica del comercio, aunque este no fuese necesariamente libre” (Félic y Sorokin 2008: 287).

²²⁹ La argumentación es aplicable, claro está, a la presentación que Krugman y Obstfeld (2001) hacen de la teoría de Ricardo. En ese caso en el cual, recordemos, se trata de una economía con “un solo factor de la producción”, lo que queda establecido en el país que tiene en términos de costos una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes es una ventaja de salarios en relación al otro país, lo que motivaría que los trabajadores del país con desventaja se mudaran al otro en búsqueda de un mayor salario. Como esto no está permitido, es que el país sostiene, vía precio, una ventaja que no tiene en términos productivos.

fuesen fabricados en Portugal, y que, por lo tanto, así el capital como el trabajo que Inglaterra emplea en la producción de paños, se trasladara a Portugal para este propósito. En tal caso, el valor relativo de estos artículos sería controlado por el mismo principio, como si uno fuese producido en Londres y otro en Yorkshire: en cualquier otro caso, si el capital afluyera libremente hacia los países donde pueda ser empleado más lucrativamente, no podría existir diferencia alguna en la tasa de utilidades ni tampoco en los precios reales o precios del trabajo de los bienes, salvo en la cantidad adicional de trabajo requerida para llevarlos a los diferentes mercados, donde habrán de venderse.

Sin embargo, la experiencia ha demostrado que la inseguridad real o imaginaria del capital, cuando éste no está bajo el control inmediato de su dueño, aunada a la natural renuencia que siente cada persona al abandonar su país de origen y sus relaciones, confiándose a un gobierno extraño, con nuevas leyes, detienen la emigración del capital. Estos sentimientos, que lamentaría ver debilitados, son la causa de que muchos capitalistas se den por satisfechos con una tasa de utilidades baja en su propio país, en vez de buscar un empleo más ventajoso de su riqueza en países extraños." (Ricardo, [1817]2005: 104).

Indudablemente, no resulta para nada convincente que una ley tan difundida y aceptada por la ciencia económica como la de las ventajas comparativas esté sustentada en un supuesto de esta naturaleza. En otros términos, no parece muy convincente concluir que la ley de ventajas comparativas es válida siempre que exista "inmovilidad internacional de factores", e inválida (es decir, los países se especializan según sus ventajas absolutas) si los factores se pueden mover libremente entre países. Volveremos sobre este punto en el apéndice al Capítulo 11 (Capítulo 14.12).

Adicionalmente, para confirmar aún más que la teoría de las ventajas comparativas introducida por Ricardo no tiene nada que ver con la consideración de un solo factor productivo, no está de más plantear sucintamente (en particular porque con lo desarrollado hasta aquí en nuestra investigación no podemos dar una explicación acabada de la cuestión) el contexto en el cual el autor lo realiza. Hay dos determinaciones teóricas fundamental es en el planteo de Ricardo: el salario de la fuerza de trabajo debe tener un nivel determinado que permita su reproducción, y los rendimientos decrecientes de la aplicación de capital en tierras de progresivas peores condiciones, o, alternativamente, de aplicaciones sucesivas en la misma parcela, lo cual da lugar a la renta diferencial de la tierra (la cual abordamos en el Capítulo 8.5). Así las cosas, el propio desarrollo capitalista de Inglaterra implicaba la explotación de tierras cada vez peores (o de aplicaciones sucesivas de capital sobre la misma tierra) para la producción de alimentos en el marco del crecimiento demográfico, lo cual se traducía en el incremento del valor de los bienes agrarios (por la renta diferencial de la tierra) y, por tanto, del valor encerrado en el salario (a idéntico salario real, o sea, a idéntica masa de valores de uso a consumir por los trabajadores). Así, el incremento de valor de la fuerza de trabajo y de la renta de la tierra implicaba una reducción de la ganancia y, por tanto, la perspectiva del estancamiento del crecimiento capitalista. De allí la necesidad considerada por el autor de importar granos, y, por tanto, la necesidad de mostrar las conveniencias de la especialización.

14.5. *Apéndice I al Capítulo 5. Acerca de la especificidad del trabajo abstracto.*

La especificidad o genericidad del carácter abstracto del trabajo es uno de los tópicos planteados en el Capítulo 1 de *El Capital* que más polémica han generado. Hemos sostenido en el Capítulo 5 nuestra posición a favor de la genericidad del mismo. Veamos aquí la opinión de dos reconocidos economistas especialistas en la obra de Marx, Rubin y Shaikh, quienes sostienen su especificidad.

Rubin parte de cuestionar a quienes, basados en unas pocas frases del segundo apartado del primer capítulo de *El Capital* y no haciendo un análisis detallado del apartado dedicado al fetichismo de la mercancía, entienden al trabajo abstracto en un sentido fisiológico (Rubin, [1925]1985: 188). En contraposición, el autor sostiene que el trabajo abstracto tiene un sentido social y, por tanto, específicamente capitalista. Veamos, en este caso, directamente sus palabras:

“Marx nunca se cansó de repetir que el valor es un fenómeno social, que la existencia del valor tiene “una materialidad puramente social”, y no contiene un solo átomo de materia. De esto se sigue que el trabajo abstracto, que crea valor, debe ser entendido como una categoría social, en la cual no podemos encontrar ni un átomo de materia. Una de dos cosas es posible: si el trabajo abstracto es un gasto de energía humana en forma fisiológica, entonces el valor también tiene un carácter material cosificado. O bien, el valor es un fenómeno social, y entonces el trabajo abstracto también debe ser entendido como un fenómeno social vinculado con una determinada forma social de la producción. No es posible reconciliar un concepto fisiológico de trabajo abstracto con el carácter histórico del valor que crea. El gasto fisiológico de energía como tal es el mismo para todas las épocas y, podríamos decir, esta energía crea valor en todas las épocas. Llegamos a la más tosca interpretación de la teoría del valor, que contradice de plano la teoría de Marx.

Sólo puede haber un modo de salir de esas dificultades: puesto que el concepto de valor tiene un carácter social e histórico en la obra de Marx (y esta es precisamente su contribución y la característica distintiva de su teoría), debemos construir el concepto de trabajo abstracto que crea valor sobre la misma base. Si no nos quedamos con las definiciones preliminares que dio Marx en las primeras páginas de su obra y nos dedicamos a rastrear el ulterior desarrollo de su pensamiento, hallaremos en la obra de Marx elementos suficientes para una teoría sociológica del trabajo abstracto.

(...) Quien quiera sostener la conocida afirmación de Marx de que el trabajo abstracto crea valor y se expresa en el valor, debe renunciar al concepto fisiológico de trabajo abstracto.” (Rubin, [1928]1985: 189-190).

Sin embargo, Rubin no puede negar la existencia del trabajo fisiológico, al cual le atribuye el papel de “*presuposición del trabajo abstracto, en el sentido que no podemos hablar de trabajo abstracto si no hay gasto de energía fisiológica por parte de los hombres. Pero este gasto de energía fisiológica sigue siendo una presuposición, y no el objeto de nuestro análisis*” (Rubin, [1928]1985: 190). En los párrafos siguientes Rubin continúa con su exposición tratando de conciliar estas dos ideas (en rigor son tres, pues terminará considerando “tres tipos de trabajo igual”: el trabajo fisiológicamente igual, el trabajo socialmente igualado, y el trabajo abstracto –trabajo socialmente igualado en la forma específica que adquiere en una economía mercantil”, -Rubin, [1928]1985: 193-), cuestión en la que no nos introducimos pues pasaríamos a realizar un análisis de Rubin y no de la posición de Rubin en relación a la especificidad de la relación social en el capitalismo.

En una línea similar a la de Rubin se expresa Shaikh, quizá el economista de vertiente marxista más reconocido en la actualidad. En lo fundamental, el punto de partida de su planteo coincide con el

nuestro (expresado en el Capítulo 5), es decir, reconociendo el proceso de trabajo como atributo del conjunto de la sociedad como la forma bajo la cual el hombre se apropia de la naturaleza y se reproduce como tal, aunque allí donde nosotros referimos al trabajo abstracto, el autor dirá “trabajo social”.

“Lo anterior implica que todo trabajo tiene dos aspectos diferentes. Como parte del acervo general de trabajo de la sociedad es tan sólo una porción de la energía humana disponible para la comunidad. A este respecto todo trabajo es, en lo esencial, lo mismo. Representa el gasto de “fuerza de trabajo humana en general”, de su capacidad como una simple parte de la división del trabajo general. Este es trabajo en tanto **trabajo social**. Pero, al mismo tiempo, cada trabajo individual se desarrolla en la forma de una actividad precisa orientada hacia un resultado específico. Esta es la cualidad particular del trabajo. Su determinación como trabajo de minería, metalurgia, tejido, distribución, etc., es lo relevante. Este es trabajo en tanto **trabajo concreto**, relacionado con el resultado concreto de su actividad.” (Shaikh, [1991]2006: 91-92, resaltado del original).

En el paso siguiente del razonamiento de Shaikh, que parece en términos generales nuevamente similar al nuestro, comienza a ponerse de manifiesto una diferencia entre trabajo social y valorización (en el sentido de tomar valor) de los trabajos concretos, que determinará finalmente el puerto diferente al cual arriba su razonamiento. En concreto, Shaikh considerará que “*los trabajos concretos son tomados en cuenta como trabajo social sólo cuando son valorizados*”, con lo que ya no queda claro a qué se refiere Shaikh con “trabajo social”: si antes la noción parecía reunir la dependencia social de todos los productores en tanto capacidad general de desplegar trabajo, ahora parece ser simplemente su pertenencia social como trabajo concreto.

“En realidad, en la sociedad productora de mercancías, los diferentes trabajos concretos “sólo cuentan como trabajos homogéneos bajo sus **cubiertas objetivadas**”, esto es, cuando “se relacionan entre sí como trabajo humano por medio de la relación **entre sus productos como valores**”. Los trabajos concretos son tomados en cuenta como trabajo social sólo cuando son **valorizados**, y la necesidad del valor de cambio reside precisamente en el hecho de que sea por medio de este recurso que una sociedad con productores privados aparentemente independientes se cohesionen con el contenido social de sus trabajos individuales. Para responder a la segunda pregunta de Marx, el valor de cambio es el modo histórico particular de expresar la necesidad general del trabajo social.” (Shaikh, [1991]2006: 92-93, resaltado del original).

El último paso de Shaikh en este sentido será la identificación del trabajo abstracto como específicamente capitalista: en tanto sólo en la producción de mercancías los valores de uso son intercambiables, de modo que deben igualarse reduciéndose a una unidad común, esto es, la abstracción de las formas concretas de los trabajos a los cuáles deben su existencia, entonces el trabajo abstracto es propio de la producción de mercancías. Más acorde a sus términos: como sólo en la producción de mercancías los trabajos concretos deben ser valorizados, expresados en una unidad común, esto es, en trabajo abstracto, entonces el trabajo abstracto es una propiedad que adquiere el trabajo humano en la producción de mercancías.

“(…) Los trabajos particulares comprometidos están **motivados** a producir bienes intercambiables, y la valorización de estos trabajos es una parte intrínseca de su reproducción. En tanto productores de mercancías, estos trabajos crean no sólo montones de propiedades útiles (valores de uso), sino también cantidades de valor abstracto cuantitativo. En cuanto al primer aspecto, se trata de trabajos concretos; en cuanto al segundo, de actividades **creadoras de valor** cuyo contenido como trabajo social se hace manifiesto sólo en y por medio del valor cuantitativo abstracto de sus productos. Para enfatizar esta forma histórica particular de la dualidad del trabajo, Marx identifica aquel trabajo que es comprometido en la producción de mercancías como trabajo concreto (creador de valores de uso) y trabajo abstracto (creadores de valor) a la vez.

(…)

Es importante enfatizar que el proceso de abstracción descrito es un proceso social real. El trabajo abstracto es la propiedad que adquiere el trabajo humano cuando es dedicado a la producción de mercancías y, como tal, existe sólo en la producción de mercancías. El concepto de trabajo abstracto no es una generalización mental que decidamos hacer, sino, más bien, el reflejo en el pensamiento de una propiedad real.” (Shaikh, [1991]2006: 93-94, resaltado del original)

Desde nuestro punto de vista, como quedó de manifiesto en el desarrollo del Capítulo 5, el carácter abstracto del trabajo, esto es, el trabajo humano sin considerar la forma específica bajo la cual se ejecute, no puede ser sino genérico a cualquier forma de organización social de la producción. Que sea la forma de organización social capitalista la que nos permita, en nuestro pensamiento, enfrentarnos al carácter abstracto del trabajo, descubrirlo, no quiere decir que sólo tenga existencia en la sociedad actual. En términos de Kicillof: *“Por así decir, tanto el trabajo concreto como el trabajo abstracto “existieron” siempre. Pero en otras épocas históricas no se los separó analíticamente porque esta dualidad sólo salta a la vista cuando la producción se convierte en producción generalizada de mercancías. Sólo entonces del carácter abstracto del trabajo toma cuerpo en el valor de los productos, cumpliendo una función social crucial y, además, por lo mismo, se reconoce socialmente que todos los trabajos tienen algo igual por distintas que sean sus aplicaciones”* (Kicillof, 2010: 347). La siguiente cita de Marx, aunque larga, creemos que es interesantísima, en tanto nos remonta hacia cuestiones más generales (asociadas al trabajo como fuente de riqueza, muchas de las cuales tratamos en distintos puntos de nuestra investigación) que la presente discusión:

“El trabajo parece ser una categoría totalmente simple. También la representación del trabajo en su universalidad –como trabajo en general– es muy antigua. Y sin embargo, considerado en esta simplicidad desde el punto de vista económico, el “trabajo” es una categoría tan moderna como las relaciones que dan origen a esta abstracción simple. (…)

Un inmenso progreso se dio cuando Adam Smith rechazó todo carácter determinado de la actividad creadora de riqueza considerándola simplemente como trabajo; ni trabajo manufacturero, ni trabajo comercial, ni la agricultura, sino tanto uno como otro. (…)

Podría parecer ahora que de este modo se habría encontrado simplemente la expresión abstracta de la relación más simple y antigua, en que entran los hombres en tanto productores, cualquiera sea la forma de la sociedad. Esto es cierto en un sentido, Pero no en otro. La indiferencia frente a un género determinado de trabajo supone una totalidad muy desarrollada de géneros reales de trabajos, ninguno de los cuales predomina sobre los demás. Así, las abstracciones más generales surgen únicamente allí donde existe el desarrollo concreto más rico, donde un elemento aparece como lo común a muchos, como común a todos los elementos. Entonces, deja de poder ser pensado solamente bajo una forma en particular. Por otra parte, esta abstracción del trabajo en general no es solamente el resultado intelectual de una totalidad concreta de trabajos. La indiferencia por un trabajo particular corresponde a una forma de sociedad en la cual los individuos pueden pasar

fácilmente de un trabajo a otro y en la que el género determinado de trabajo es para ellos fortuito y, por lo tanto, indiferente. El trabajo se ha convertido entonces, no sólo en cuanto categoría, sino también en la realidad, en el medio para crear la riqueza en general y, como determinación, ha dejado de adherirse al individuo como una particularidad suya. (...)

Este ejemplo del trabajo muestra de una manera muy clara cómo incluso las categorías más abstractas, a pesar de su validez –precisamente debida a su naturaleza abstracta- para todas las épocas son, no obstante, en lo que hay de determinado en esta abstracción, el producto de condiciones históricas y poseen plena validez sólo para estas condiciones y dentro de sus límites.

La sociedad burguesa es la más compleja y desarrollada organización histórica de la producción. Las categorías que expresan sus condiciones y la comprensión de su organización permiten al mismo tiempo comprender la organización y las relaciones de producción de todas las formas de sociedad pasadas sobre cuyas ruinas y elementos ella fue edificada y cuyos vestigios, aún no superados, continúa arrastrando, a la vez que meros indicios previos han desarrollado en ella su significación plena, etc. La anatomía del hombre es una clave para la anatomía del mono. Por el contrario, los indicios de las formas superiores en las especies animales inferiores pueden ser comprendidos sólo cuando se conoce la forma superior. La economía burguesa suministra así la clave de la economía antigua, etc." (Marx, [1857-1858]2005: 24-26).

14.6. *Apéndice II al Capítulo 5. Acerca de la cuestión del intercambio de mercancías por sus valores*

Nos interesa aquí comenzar a discutir la idea según la cual en el Capítulo 1 de *El Capital* Marx sostiene que las mercancías se cambian por su valor, apreciación la cual lleva o bien a la necesidad de algunos autores de explicar cómo tal relación ocurriría en el mercado (Kicillof, 2000: 5), o a considerar tal situación como un “supuesto” necesario, o, por último, a desechar el conjunto de su planteo. Como intentamos poner de manifiesto en el cuerpo del capítulo, desde nuestro punto de vista Marx no está planteando un “intercambio de las mercancías por sus valores” sino, que, en el tránsito de lo abstracto a lo concreto, la determinación más general del precio de las mercancías consiste, justamente, en que son expresiones de su valor, en tanto forma general que adoptan los productos del trabajo en una sociedad en la cual la división social del trabajo tiene la forma de trabajos privados e independientes los unos de los otros. Así, para enfrentarnos con el precio en su forma más concreta, esto es, el precio de mercado, debemos recorrer un largo camino que desemboca en la denominada “transformación de los valores en precios de producción”, aspecto que intentaremos reseñar muy apretadamente en el Apéndice al Capítulo 8 (Capítulo 14.10). De hecho, como ya hemos mostrado, al analizar al precio en tanto forma general del valor, Marx plantea que tal expresión necesaria del valor de una mercancía en el cuerpo de otra abre la posibilidad formal de la incongruencia entre la magnitud del contenido y su expresión cuantitativa, posibilidad formal que luego cobrará cuerpo primero justamente en el precio de producción y, finalmente, en el precio comercial o de mercado, incongruencia la cual le cabe “como anillo al dedo” a una producción social que se organiza inconscientemente²³⁰.

“El precio es el nombre en dinero del trabajo materializado en la mercancía. Por tanto, decir que existe una equivalencia entre la mercancía y la cantidad de dinero cuyo nombre es su precio, representa una perogrullada, puesto que la expresión relativa de valor de toda mercancía expresa siempre, como sabemos, la equivalencia entre dos mercancías. Pero el que el precio, como exponente de la magnitud de valor de la mercancía, sea el exponente de su proporción de cambio con el dinero no quiere decir, por el contrario, que el exponente de su proporción de cambio con el dinero sea necesariamente el de su magnitud de valor. (...). Por tanto, la forma precio envuelve ya de suyo la posibilidad de una incongruencia cuantitativa entre el precio y la magnitud del valor, es decir, la posibilidad de una desviación entre el primero y la segunda. Y ello no supone un defecto de esta forma; por el contrario, es eso precisamente lo que la capacita para ser la forma adecuada de un régimen de producción en que la norma sólo puede imponerse como un ciego promedio en medio de toda ausencia de normas.” (Marx, [1867]1995: 62-63, resaltado del original).

“El valor de mercado de las mercancías es siempre distinto de este valor medio y es siempre inferior o superior a él. El valor de mercado se nivela con el valor real a través de sus oscilaciones constantes: nunca a través de una ecuación con el valor real como tercer elemento, sino a través de una continua diferenciación. (...) El precio se distingue por lo tanto del valor no sólo como lo que es nominal se distingue de lo real; no solamente por la

²³⁰ Aún así, y como ya hemos señalado para otros aspectos del desarrollo, en este caso también hay expresiones de Marx que alimentan tanto la idea de que las mercancías se cambian por sus valores como también la necesidad de incluir comportamientos de los individuos en el mercado que conduzcan a tal resultado. Probablemente la más representativa sea la siguiente: *“Lo que ante todo interesa prácticamente a los que cambian unos productos por otros, es saber cuántos productos ajenos obtendrán por el suyo propio, es decir, en qué proporciones cambiarán unos productos por otros. Tan pronto como estas proporciones cobran, por la fuerza de la costumbre, cierta fijeza, parece como si brotasen de la propia naturaleza inherente a los productos del trabajo. (...) En realidad, el carácter de valor de los productos del trabajo sólo se consolida al funcionar como magnitudes de valor. Éstos cambian constantemente, sin que en ello intervengan la voluntad, el conocimiento previo ni los actos de las personas entre quienes se realiza el cambio. Su propio movimiento social cobra a sus ojos la forma de un movimiento de cosas bajo cuyo control están, en vez de ser ellos quienes la controlen” (Marx, [1867]1995: 40).*

denominación en oro y plata, sino por este motivo: que el segundo se presenta como la ley de los movimientos recorridos por el primero. Sin embargo, ellos son constantemente distintos y nunca coinciden o sólo lo hacen de modo accidental y por excepción. El precio de las mercancías es constantemente superior o inferior a su valor, y el mismo valor de las mercancías existe solamente en el ascenso y descenso de los precios de las mercancías (...). La primera ilusión fundamental de los bonos-horarios consiste en el hecho de que, al eliminar la *diversidad nominal* entre el valor real y el valor de mercado, entre valor de cambio y precio –expresando el valor no ya en una determinada objetivación del tiempo de trabajo, say oro y plata, sino en el tiempo de trabajo- eliminan también la diferencia y contradicción real entre precio y valor. (...)

Dado que el precio no es idéntico al valor, el elemento que determina el valor –el tiempo de trabajo- no puede ser el elemento en el que se expresan los precios, ya que el tiempo de trabajo debería expresarse al mismo tiempo como lo determinante y lo no-determinante, como lo igual y lo no igual a sí mismo. Dado que el tiempo de trabajo como medida de valor existe sólo idealmente, no puede servir como materia de confrontación de los precios (...). La diferencia entre precio y valor crea el requerimiento de que los valores entendidos como precios sean medidos con un patrón de medida distinto del suyo propio. El precio distinto del valor es necesariamente el precio monetario. Aquí se ve que la diferencia nominal entre precio y valor es condicionado por su diferencia real.” (Marx [1857-1858]2005: 62-65, resaltado del original).

Veamos, ahora sí, el planteo de dos autores que introducen el comportamiento individual de los individuos en el marco de una sociedad de intercambio simple de mercancías, a los fines de explicar la “ley del valor”: Sweezy y Levín. El primero de ellos, a pocas páginas de haber iniciado su exposición acerca de “el problema del valor cuantitativo”, introduce el “papel de la competencia”, bajo el cual procura explicar “bajo qué condiciones las proporciones de cambio corresponderían exactamente a las proporciones del tiempo de trabajo” (Sweezy, [1942]1958: 56), presentando la situación de los cazadores de Smith que, según apuntamos en el capítulo, reflejan lo que Marx hubiera denominado “productores simples de mercancías”:

“Un cazador, empleando dos horas de su tiempo, puede cobrar un castor o dos ciervos. Imaginemos ahora que un castor se cambia por un ciervo “en el mercado”. En tales circunstancias, habría que ser un tonto para dedicarse a cazar castores, puesto que en una hora es posible cobrar un ciervo y después, por cambio, obtener un castor, en tanto que para cobrar directamente un castor se necesitarían dos horas. Por tanto, esta situación es inestable y no puede durar. La oferta de ciervos crecerá, y la de castores disminuirá hasta que no lleguen al mercado sino ciervos y nadie quiera tomarlos. Si se sigue este razonamiento se puede mostrar por exclusión que sólo una proporción de cambio, a saber, la de un castor por dos ciervos, constituye una situación estable. Si esta proporción rige en el mercado, los cazadores de castor no hallarán incentivo en dedicarse a la caza del ciervo y los cazadores de ciervo no hallarán incentivo en dedicarse a la caza del castor. Esta, por consiguiente, es la proporción de cambio que puede conservar el equilibrio. El valor de un castor es de dos ciervos y viceversa. En esta forma demostramos que la proposición de Adam Smith es correcta.

Para obtener este resultado son necesarias dos suposiciones implícitas, a saber, que los cazadores están preparados para dejar libremente la caza del ciervo por la del castor, si haciéndolo pueden mejorar su situación; y que no hay obstáculos para ese cambio. En otras palabras, los cazadores deben tener el deseo y la posibilidad de competir libremente por cualesquiera ventajas que puedan presentarse en el curso del cambio, transfiriendo su trabajo de una línea de producción a otra. Dada esta clase de competencia en una sociedad de producción simple de mercancías, la oferta y la demanda estarán equilibradas sólo cuando el precio de cada mercancía sea proporcional al tiempo de trabajo requerido para producirla. A la inversa, se establecerán precios proporcionales a los tiempos de trabajo sólo en caso de que las fuerzas competidoras de la oferta y la demanda puedan trabajar libremente. Por lo tanto, la teoría de la determinación de los precios por oferta y la demanda

concurrentes, no sólo no contradice la teoría basada en el trabajo, sino que más bien forma parte integrante, aunque a veces no aceptada, de ella.

Marx no toca este punto en el primer capítulo de *El Capital*; como los clásicos, tendió siempre a darlo por supuesto. Pero en algunas otras partes de sus escritos económicos se ocupó de “la oferta y la demanda” –una expresión que era usada simplemente para resumir las fuerzas concurrentes que operan en el mercado- y siempre en el sentido de un mecanismo destinado a eliminar las desviaciones entre los precios y los valores: lo que Oskar Lange llama con propiedad un “mecanismo equilibrador.” (Sweezy, [1942]1958: 57-58).

En este marco, Sweezy defiende a Marx de las acusaciones acerca de que no considera el papel de la demanda. Si bien coincide con nuestra opinión en la no necesidad de tal consideración, su “defensa” pasa, como se deduce de su planteo anterior, por otro lado:

“A Marx se le acusa a menudo de haber ignorado el papel de la demanda, en el sentido de las necesidades y los deseos de los consumidores, en la determinación de las relaciones de valor cuantitativo. El punto carece de importancia en la medida en que la discusión se limita a las proporciones de cambio en una sociedad de producción simple de mercancías como la de los cazadores de Adam Smith, puesto que en esas condiciones la pauta de las necesidades del consumidor no juega ningún papel en la determinación de los valores de equilibrio.” (Sweezy, [1942]1958: 59).

Levín, por su parte, presenta un planteo que en cierto aspecto se emparenta con el de Sweezy. El autor destaca enfáticamente la genericidad del proceso de trabajo humano y, por tanto, la necesidad de poner de manifiesto los rasgos que se corresponden con esta forma social específica de organizar la producción social. En tal contexto, plantea que el valor es un concepto genérico a la historia de la humanidad, no porque considere que en todo proceso de trabajo, independientemente de la forma social, interesa el tiempo de trabajo que cuesta la producción de tal o cual bien, sino porque en toda forma social los valores de uso tienen la capacidad de expresar el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción; en este sentido, lo que cambia es la forma en la cual los productos expresan su valor: mientras que en la sociedad actual lo hacen en el cuerpo de otra mercancía, en las otras formas sociales donde la producción social se organiza a partir de relaciones sociales directas lo hacen, justamente, en tales relaciones directas (por caso, “en la cabeza” del planificador). En este sentido, el autor sostiene que debe “incorporarse” el concepto de valor mercantil, forma específica del valor en la sociedad mercantil. Ahora bien, para Levín este valor mercantil en tanto expresión específica del valor en la sociedad de trabajadores privados (y, por tanto, donde reina la inconsciencia en la producción) encierra como contenido la posibilidad de divergencia con el valor real. Aquello que Marx, hasta el momento, constituye una “posibilidad formal”, en manos de Levín es una determinación. De esta forma, para este autor se abre aquí un “hueco” entre la cantidad de trabajo abstracto reconocida en el intercambio (precio) y la cantidad de trabajo abstracto incorporado (valor), que es “llenado” por el concepto de valor mercantil, que resulta cuantitativamente igual al precio y cualitativamente igual al valor; en otros términos, es la categoría que traduce a tiempo de trabajo abstracto el precio (cambio de dos mercancías).

En este marco, para mostrar cómo en la sociedad mercantil los bienes se intercambian según su contenido genérico de valor (o sea, cómo la sociedad mercantil es una forma específica de la

genericidad humana), debe introducir el comportamiento de los poseedores de mercancía, los cuáles, actuando según sus propios intereses, hacen cumplir dicho contenido general. Así, inicialmente plantea la existencia de una sociedad asimilable a la de productores simples de mercancías, que llama “la sociedad de la mercancía intersticial”, una sociedad en la cual el trato es entre productores privados “vecinos” en la cual en términos generales todos conocen las condiciones de producción del conjunto de las mercancías (condiciones que son relativamente estables en el tiempo). En este tipo de sociedad se cumple directamente el intercambio por los tiempos de trabajo, en tanto los productores privados ajustan su producción, luego de cada ronda de mercado, a la relación entre los precios a los que cerró aquella y sus ventajas comparativas (según los distintos fines a los que pueda dedicar su capacidad de trabajo).

“La mercancía intersticial era un trato entre paisanos, entre vecinos. Ninguno de ellos recorría la aldea “cronometrando” las labores, pero todos los adultos tenían una idea práctica aproximada de cuánto tiempo de trabajo se requería usualmente para obtener un determinado producto. Por cierto, trabajo “habitualmente requerido”, “aplicado”, “pretérito”, etc., no es conceptualmente lo mismo que “necesario para la reproducción”. Pero, en una sociedad en la que la mercancía tiene apenas un desarrollo incipiente, esto es apenas una sutileza rebuscada y fastidiosa, porque entre el falso concepto de valor y el verdadero no hay diferencia *práctica*. No la hay, sencillamente, porque las condiciones de reproducción de las mercancías, sin contar las variaciones completamente naturales, como climáticas, etc., son, para la experiencia cotidiana, inmutables. La economía mercantil intersticial, tal como existió largamente, observa Marx, en los *intersticios* del mundo precapitalista, es también la que el propio Adam Smith pintó con rasgos indelebles.” (Levín, 2005: 11, resaltado del original).

“La economía mercantil intersticial (incipiente, indiferenciada) se distingue de todas las restantes formas de producción mercantil porque en ella el trabajo, que como en todo sistema de reproducción, mercantil o premercantil, constituye (dice Marx) “la substancia del valor”, es también *su medida directa*: los productores acuden al mercado conociendo el valor de las mercancías propias y ajenas. Esto no garantiza, ni mucho menos, que intercambiarán sus mercancías en sus valores. Las cambiarán al precio autorizado por el árbitro “w”. En otras palabras, su valor de realización, al que hemos denominado valor *mercantil*, estará determinado por las condiciones inmediatas del mercado (la “escasez” ricardiana, las funciones de demanda neta catalácticas).

Los productores intersticiales sabrán con precisión y certeza en cuáles de sus posiciones técnicas poseen ventajas comparativas. Si su finalidad fuera inmediatamente la misma que la del planificador absoluto, que antes vimos en acción, no vacilarían en ocupar las posiciones donde tienen ventajas comparativas y en crear otras nuevas si con la configuración dada de difusión de las técnicas de trabajo no se lograra el ajuste óptimo de la estructura productiva. Pero nada puede ser más ajeno a sus propósitos.

El día de feria no se trabaja. Los productores responden a los tanteos del árbitro, y, cuando éste lo autoriza, concluyen sus tratos y cierran sus transacciones a los precios estipulados. Al cierre, cada productor deberá actuar como planificador fragmentario, escogiendo el producto que confeccionará en el período de trabajo que ahora comienza. Espera que en la próxima ronda de mercado se repitan los precios de cierre de la última. El productor individual actuará como planificador de su propio trabajo.

Si posee ventajas comparativas, se colocará donde las posee (en coincidencia con la posición que le asignaría el planificador absoluto) sólo cuando, en base a su conocimiento de las condiciones de reproducción de todas las mercancías, compruebe que los valores mercantiles coincidan con los valores inmanentes. Los precios relativos son entonces idénticos a los valores relativos. Las mercancías se cambian en sus respectivos valores. Suele decirse que en este caso se cumple la ley del valor. El planificador repetirá el plan del día anterior.

Pero esa situación es efímera, ya que son muchas las circunstancias cambiantes que ora modifican las condiciones de reproducción, ora las de demanda. El árbitro “w” ignora por completo la “ley del valor”, y es precisamente merced a esta ignorancia que contribuye a mantener su vigencia en la reproducción mercantil.

En efecto, el árbitro del mercado, mediante el gobierno de los valores *mercantiles*, barre todos los días los mercados, eliminando en cada uno de ellos las ofertas y demandas no satisfechas: las mercancías forman conjuntos cualitativamente homogéneos, y al cierre de las operaciones la cantidad ofrecida y la cantidad demandada de cada tipo o clase de mercancía son idénticas. Los precios son la expresión dineraria de los valores *mercantiles*, y, como éstos, quedan establecidos cuando el árbitro concluyó su tarea del día, con prescindencia de las determinaciones del valor.

A continuación, los planificadores fragmentarios reconsideran sus respectivos planes de trabajo. Cada uno ignora los planes de los otros, de modo que no tiene otra guía para predecir los valores de realización de sus propios productos que los precios más recientes. Apostará a que éstos se repetirán en la próxima ronda de mercado. Pero estamos en una economía mercantil intersticial, donde el planificador fragmentario dispone de la medida universal del valor. Mientras opera en el mercado, ese conocimiento es irrelevante en la determinación de los precios, y es por eso que para el árbitro “w” es un mérito carecer de ella. Pero a la hora de reformular los planes de trabajo, el planificador mercantil intersticial percibe las diferencias, si las hubiera, entre valores mercantiles y valores. Y esas diferencias orientarán sus planes, que se inclinarán a favor de los productos cuyo valor mercantil sobrepasan los respectivos valores. De este modo el conjunto de los planificadores fraccionarios se comportarán de modo tal que en la próxima ronda de mercado aumentarán las cantidades ofrecidas de los productos cuyos valores mercantiles sobrepasan sus valores intrínsecos, y, reducirán las cantidades ofrecidas de aquéllos que se estaban cambiando por menos de su valor.

Al corregirse de este modo, tendencialmente, el desvío de los valores mercantiles respecto de los valores correspondientes, se alcanza un resultado parecido al que obtenía el planificador absoluto. ¿Es el mismo? En términos generales sí, pero adviértase que allí no se mencionaba, y no era menester hacerlo, que los productos que requieren para su reproducción iguales tiempos promediales de trabajo poseen el mismo valor. Ese resultado estaba, por así decirlo, implícito, pero era de suyo superfluo mencionarlo.” (Levín, 2005: 10-11, resaltado del original).

A nuestro juicio, no corresponde introducir el comportamiento individual de los distintos fragmentos de trabajo privado para explicar que las mercancías se intercambian con arreglo a las cantidades de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción, en un doble sentido. Por un lado, si bien indudablemente el análisis debe dar cuenta de cómo la acción individual en una sociedad de trabajos privados son la forma bajo la cual cobran cuerpo las determinaciones sociales que paso a paso se van poniendo de manifiesto, no puede ser la acción individual la explicación de la existencia de tales determinaciones. Por otro lado, ni siquiera consideramos correcto tener que dar cuenta del cambio de mercancía por sus valores, en tanto, como ya anunciamos, cuando se afirma que el valor es la expresión del tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mercancía se está descubriendo la determinación más general y abstracta de la sociedad capitalista; en este sentido, la búsqueda del intercambio de los bienes por sus valores remite a una sociedad “ruda y primitiva” o de producción simple de mercancías, cuestión a la que ya nos referimos más arriba.

En resumidas cuentas, aún estamos en la instancia en la cual nos preocupa encontrar cuál es la forma específica bajo la cual se organiza la producción social en el capitalismo, y por lo tanto, los productos del trabajo no pueden ser más que la expresión de la relación social general que los productores no pueden expresar directamente como tal, esto es, ser un fragmento del trabajo total de la sociedad. En este sentido, la tan mentada “transformación” de los valores en precios no refiere,

creemos, a que las mercancías tienen una existencia real como valores, que en algún momento se “transforma” en un precio de producción. Por el contrario, es una transformación de contenido, como consecuencia del descubrimiento de las determinaciones que surgen de considerar a los fragmentos privados de trabajo social en su forma específica de capitales individuales y la necesidad de igualación de sus tasas de ganancia. Así las cosas, el precio de producción es una forma más concreta del precio en relación a la más general que estamos considerando en esta instancia de nuestra investigación. Ahora bien, el precio concreto que nos enfrentamos en el mercado no es, tampoco, el precio de producción. Entre éste y aquel se hacen lugar las más diversas particularidades, como ser condiciones específicas del mercado, la diferencia de tamaño de los capitales individuales, la existencia de la renta de los recursos naturales, etc., algunas de las cuales jugarán un papel meramente transitorio y otras uno más extendido en el tiempo. Como ya anunciamos, ampliaremos esta discusión en el Apéndice al Capítulo 8 (Capítulo 14.10).

14.7. *Apéndice III al Capítulo 5. Comentarios en torno a la exposición del Capítulo 1 de El Capital*

Al comienzo del Capítulo 5 comentábamos que el punto de partida de nuestra exposición en torno al desarrollo de Marx era el que el autor había considerado en los *Grundrisse* (la producción de individuos en sociedad), a primera vista diferente al de *El Capital* (la mercancía), anunciando que íbamos a volver sobre la cuestión acerca del punto de partida, intentando poner de manifiesto la relación existente entre uno y otro punto de partida. Dadas nuestras limitaciones en torno a la cuestión del método científico, que ya hicimos explícitas en el segundo capítulo de la presente investigación, alcanzaremos aquí a presentar algunas ideas con el fin de expresar la similitud, a nuestros fines, de considerar uno y otro punto de partida²³¹.

En este contexto, ¿cuál es el camino que sigue Marx en *El Capital* a partir del cual va desplegando las determinaciones con las que nos enfrentamos en nuestro capítulo? ¿De qué manera las expone? Para responder tal pregunta, presentemos entonces, muy brevemente, los pasos seguidos por Marx en el capítulo 1 de *El Capital*²³². Decimos brevemente porque remarcaremos los hitos fundamentales de dicho recorrido, en tanto las determinaciones en cuestión que se van descubriendo esperamos haberlas expuesto de la forma más claramente posible en nuestras páginas previas²³³.

El primer paso fundamental que podemos encontrar en el análisis de la mercancía es la identificación de que antes que nada la misma es un valor de uso, en tanto objeto con determinadas propiedades materiales que lo hacen apto para la satisfacción de necesidades humanas, lo cual constituye el contenido material de la riqueza en términos generales, esto es, independientemente de

²³¹ Sin embargo, no podemos dejar de destacar que tomar uno u otro inicio no resulta indiferente desde el punto de vista del método científico dialéctico. Iñigo Carrera (2011) realiza un detallado y profundo análisis del tránsito que en los propios *Grundrisse* lleva a Marx de uno a otro punto de partida. Es decir, encuentra en los *Grundrisse* las razones por las cuáles Marx modifica su punto de partida, a la vez que da cuenta de por qué la mercancía es el punto de partida que se corresponde con el método dialéctico. Dicho en pocas palabras, la razón radica en que el descubrimiento de las determinaciones de la sociedad capitalista en los *Grundrisse* se corresponde aún con el análisis (o método de investigación) y no con la síntesis (o método de exposición), tal como ocurre en *El Capital*. La justificación de tal afirmación se encuentra, claro está, en el referido texto. Conviene aquí prestar particular atención a sus palabras: “Podría parecer, entonces, que la diferencia en el desarrollo del método dialéctico que media entre los *Grundrisse* y *El capital* se limita a consistir en la mayor riqueza de detalle con que la misma cuestión esencial -esto es, la forma más simple de la relación social general en una sociedad de individuos recíprocamente libres-, ya descubierta en los primeros, se encuentra presentada en el segundo. Sin embargo, en cuanto nos fijamos en el camino seguido por Marx en los *Grundrisse*, vemos que el descubrimiento de las determinaciones del valor todavía sigue allí un curso esencialmente analítico. Justamente, desde el punto de vista del método, la riqueza específica de esta parte de la obra dentro de la producción de Marx reside en que transparenta las limitaciones del avance durante la fase analítica. Limitaciones que en *El capital* van a aparecer superadas por el fluir de la reproducción sintética. Como veremos a continuación, la primacía del curso analítico se refleja en una limitación al alcance del conocimiento, primero, de la sustancia de valor y, de ahí, al desarrollo de esta sustancia en sus formas concretas necesarias” (Iñigo Carrera, 2011: 23).

²³² Un estudio pormenorizado de la exposición del Capítulo 1 puede encontrarse en el Iñigo Carrera (2007a, capítulo 8) y Kicillof (2010, capítulo 7).

²³³ Si alguien pensaba que considerar a la mercancía como punto de partida del análisis (“La riqueza de las sociedad en que impera el régimen capitalista de producción se nos aparece como un “inmenso arsenal de mercancías”, y la mercancía como su forma elemental. Por eso, nuestra investigación arranca del análisis de la mercancía”, Marx, [1869]1995: 3, resaltado del original) podía traer algún tipo de inconvenientes, ese era el propio Marx. No en vano, en el prólogo a la segunda edición afirma, afirma “Aquello de que los primeros pasos son siempre difíciles, vale para todas las ciencias. Por eso el **capítulo primero**, sobre todo en la parte que trata del **análisis de la mercancía**, será para el lector el de más difícil comprensión. (...) ¿Por qué? Porque es más fácil estudiar el organismo desarrollado que la simple **célula**. En el análisis de las formas económicas de nada sirven el microscopio ni los reactivos químicos. El único medio de que disponemos, en este terreno, es la capacidad de abstracción. La **forma de mercancía** que adeptó el producto del trabajo o la **forma de valor** que reviste la mercancía es la **célula económica** de la sociedad burguesa” (Marx ([1869]1995: resaltado del original)

la forma social de producción. La particularidad de los valores de uso en la sociedad capitalista reside en que poseen, además, valor de cambio o el atributo de la cambiabilidad; esto es, portan la posibilidad de convertir un valor de uso determinado en otro de cualidades diferentes sin que opere sobre ellos ningún proceso de transformación material.

“Los valores de uso forma el **contenido material de la riqueza**, cualquiera que sea la **forma social** de ésta. En el tipo de sociedad que nos proponemos estudiar, los valores de uso son, además, el soporte material del **valor de cambio**.” (Marx, [1867]1995: 4, resaltado del original)

El paso siguiente no puede ser, claro está, más que analizar el valor de cambio, el cual, siendo la proporción cuantitativa en la que se intercambian dos bienes, parece ser, al menos en principio, algo meramente relativo. Sin embargo, en tanto una mercancía cualquiera se cambia “en las más diversas proporciones” por muchas otras mercancías, se deriva que todos esos valores de cambio de la mercancía expresan algo igual, que, claro está, no puede ser más que un “contenido diferenciable de él, su forma de manifestarse”.

“A primera vista, el valor de cambio aparece como la *relación cuantitativa*, la proporción en que se cambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra, relación que varía constantemente con los lugares y los tiempos. Parece, pues, como si el valor de cambio fuese algo puramente casual y *relativo*, como si, por tanto fuese una *contradictio in adjecto* la existencia de un valor de cambio interno, inmanente a la mercancía. Pero, observemos la cosa más de cerca.

Una determinada mercancía (...) se cambia en las *más diversas proporciones* por otras mercancías (...). Pero como [estas mercancías, DK] representan el valor de cambio de [la mercancía primera, DK], [aquellas mercancías, DK] tiene que ser necesariamente valores de cambio permutables los unos por los otros o iguales entre sí. De donde se sigue; primero, que los diversos valores de cambio de la misma mercancía expresan todos ellos algo igual; segundo, que el valor de cambio no es ni puede ser más que la *expresión* de un contenido diferenciable de él, su “forma de manifestarse”. (Marx, [1867]1995: 4, resaltado del original)²³⁴.

La cuestión ahora reside en encontrar ese “algo común de magnitud igual”, del cual el valor de cambio no es más que su “forma de manifestarse”. Estamos aquí frente a la cuestión que nos inclinó por realizar nuestra exposición en este capítulo partiendo de la unidad de la producción social y no de la mercancía. La razón es la siguiente: en esta búsqueda, que termina, claro está, en el trabajo abstracto como determinante de la sustancia común, y su tiempo socialmente necesario como determinante de la magnitud, se genera la impresión de que Marx apela al “descarte”; vale decir, que bien podría

²³⁴ Resultan interesantes las siguientes palabras de Kicillof en relación al término “contradicción”: “Es aconsejable reflexionar sobre el sentido del término “contradicción”, despojándose de toda la carga filosófica que le atribuye el llamado método dialéctico, de una forma sencilla y, por así decir, coloquial. La contradicción que señala Marx reside en el hecho de que el valor de cambio no puede ser al mismo tiempo un atributo de la mercancía misma, algo que mora en ella y que se sostiene por sí mismo, es decir, que la manzana tiene un valor de cambio propio, y a la vez ser algo puramente relativo y contingente, es decir, que la manzana vale dos pares de medias, o vale también tres lápices. Eso que a primera vista era un atributo propio de la mercancía ahora parece no pertenecerle. Para peor, a veces, según el lugar y el momento, una misma mercancía puede cambiarse por cuatro pares de medias, en lugar de dos. El análisis debe estudiar esta cruda contradicción” (Kicillof, 2010: 327).

haberse arribado a cualquier otro resultado (como puede ser, por caso, la utilidad). Nuevamente, algunas expresiones de Marx alimentan esta idea.

“Este algo común no puede consistir en una propiedad geométrica, física o química, ni en ninguna otra propiedad natural de las mercancías. Las propiedades materiales de las cosas sólo interesan cuando las consideremos como objetos útiles, es decir, como valores de uso. Además, lo que caracteriza visiblemente la relación de cambio de las mercancías es precisamente el hecho de hacer abstracción de sus valores de uso respectivos (...) Como valores de uso, las mercancías representan, ante todo, cualidades distintas; como valores de cambio, sólo se distinguen por la cantidad: no encierran, por tanto, ni un átomo de valor de uso.

Ahora bien, si prescindimos del valor de uso de las mercancías éstas sólo conservan una cualidad: la de ser productos del trabajo. Pero no productos de un trabajo real y concreto. (...) Con el carácter útil de los productos del trabajo, desaparecerá el carácter útil de los trabajos que representan y desaparecerán también, por tanto, las diversas formas concretas de estos trabajos, que dejarán de distinguirse unos de otros para reducirse todos ellos al mismo trabajo humano, trabajo humano abstracto.

¿Cuál es el residuo de los productos así considerados? Es la misma materialidad espectral, un simple coágulo de trabajo humano indistinto, es decir, de empleo de fuerza humana de trabajo, sin atender para nada a la forma en que esta fuerza se emplea. Estos objetos sólo nos dicen que en su producción se ha invertido fuerza humana de trabajo, se ha acumulado trabajo humano. Pues bien, considerados como cristalizaciones de esta sustancia social común a todos ellos, estos objetos son valores, valores-mercancías.” (Marx, [1867]1995: 5-6)

De esta manera, aquél “algo común” que se encuentra tras el valor de cambio de las mercancías, esto es, el “contenido diferenciable del valor de cambio”, es el valor. Este punto es sumamente importante en el marco de los debates en torno al “Capítulo 1”. El algo común no es el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario, sino la capacidad de los productos del trabajo de expresar, o sea, su valor. El paso siguiente de Marx es el análisis del valor (tal como pretendimos desarrollarlo más arriba) independientemente de su forma, esto es, del valor de cambio.

“Aquel algo común que toma cuerpo en la relación de cambio o valor de cambio de la mercancía es, por tanto, su valor. En el curso de nuestra investigación volveremos de nuevo al valor de cambio, como expresión necesaria o forma obligada de manifestarse el valor, que por ahora estudiaremos independiente de esta forma.” (Marx, [1867]1995: 6).

Ahora bien, hasta aquí no encontramos ninguna determinación social en el carácter de valor de las mercancías. En otros términos, se encuentra que en tanto valor las mercancías son cristalizaciones de tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario, lo cual en sí mismo no le da ninguna especificidad social, tal como se propuso determinar cuando afirmaba que en la sociedad capitalista los valores de uso son el soporte material del valor de cambio. Es por ello que el primer apartado del capítulo se cierra afirmando que son mercancías los valores de uso producidos para otros.

“Un objeto puede ser *valor de uso* sin ser *valor*. Así acontece cuando la utilidad que ese objeto encierra para el hombre no se debe al trabajo. Es el caso del aire, de la tierra virgen, de las praderas naturales, de los bosques silvestres, etc. Y puede, asimismo, un objeto ser útil y producto del trabajo humano sin ser *mercancía*. Los productos del trabajo destinados a satisfacer las necesidades personales de quien los crea son, indudablemente, valores de uso,

pero no son mercancías. Para producir mercancías, no basta producir valores de uso, sino que es menester producir *valores de uso para otros, valores de uso sociales*. (...) Finalmente, ningún objeto puede ser un *valor* sin ser a la vez objeto útil. Si es inútil, lo será también el trabajo que éste encierra; no contará como trabajo ni representará, por tanto, un valor.”(Marx, [1867]1995: 8, resaltado del original)

La pregunta que evidentemente salta a la vista es: ¿qué significa valores de uso para otros? ¿No es que en tanto el hombre produce siempre en sociedad, siempre produce valores de uso para otros? La continuidad de la exposición responderá la pregunta. Detrás del doble carácter de las mercancías en la sociedad capitalista, esto es, de valor de uso y valor, Marx encontró el doble carácter del trabajo representado en cada uno de dichos caracteres: trabajo concreto y trabajo abstracto, respectivamente.

“Veíamos al comenzar que la *mercancía* tenía *dos caras*: la de valor de uso y la de valor de cambio. Más tarde, hemos vuelto a encontrarnos con que el trabajo expresado en el valor no presentaba los mismos caracteres que el trabajo creador de valores de uso.”(Marx, [1867]1995: 8-9)

“Todo trabajo es, de una parte, gasto de la fuerza humana de trabajo en el sentido fisiológico y, como tal, como trabajo humano igual o trabajo humano abstracto, forma el valor de la mercancía. Pero todo trabajo es, de otra parte, gasto de la fuerza humana de trabajo bajo una forma especial y encaminada a un fin y, como tal, como trabajo concreto y útil, produce valores de uso.”(Marx, [1867]1995: 13-14)

En relación al primero, si el cambio tiene sentido en tanto los valores de uso que intervienen en el mismo son diferentes, es porque detrás de ellos nos encontramos con una multiplicidad de trabajos concretos. O sea, detrás del intercambio de valores de uso encontramos la división social del trabajo, la cual, se desprende de lo anterior, es “condición de existencia” de las mercancías. Ahora bien, la relación no se cumple a la inversa: la división del trabajo no implica la existencia necesaria de mercancías. Y aquí encontramos el descubrimiento más importante, a nuestro juicio, que Marx realiza en el Capítulo 1: sólo cuando la división social del trabajo tiene la forma de *trabajos privados independientes los unos de los otros* los productos del trabajo toman la forma mercancía. Esto es lo que significa “producir para otros”. En este punto creemos que es importantísimo señalar que Marx está “simplemente” realizando un señalamiento, una condición, sin responder acerca de por qué cuando la división del trabajo tiene tal especificidad, los productos del trabajo asumen el carácter de mercancía. Quizá por esta razón se explique que el carácter privado del trabajo haya sido frecuentemente pasado por alto no por la ciencia económica en general, sino particularmente por muchos reconocidos como especialistas en la obra de Marx.

“Bajo el tropel de los diversos valores de uso o mercancías, desfila ante nosotros un conjunto de trabajos útiles no menos variados, trabajos que difieren unos de otros en género, especie, familia, subespecie y variedad: es la *división social del trabajo*, condición de vida de la producción de mercancías, aunque ésta no lo sea, a su vez, de la división social del trabajo. Así, por ejemplo, la comunidad de la India antigua, supone una división social del trabajo, a pesar de lo cual los *productos* no se convierten allí en mercancías. O, para poner otro ejemplo más cercano a nosotros: en toda fábrica reina una división sistemática del trabajo, pero esta división no se basa en el hecho de que los obreros cambien entre sí sus *productos individuales*.

Sólo los productos de *trabajos privados independientes los unos de los otros pueden revestir en sus relaciones mutuas el carácter de mercancías.*" (Marx, [1867]1995: 9, resaltado del original)

Luego de avanzar sobre las determinaciones del carácter abstracto del trabajo, sobre las que ya trabajamos, como había anunciado, vuelve al "valor de cambio como expresión necesaria o forma obligada de manifestarse del valor". A partir de este punto y hasta la forma dinero, nuestra exposición procuró seguir el mismo hilo, aunque en menor detalle y profundidad, que el que Marx presenta en el apartado dedicado a "la forma del valor". Interesa destacar aquí la insistencia de Marx en que en su análisis del valor que lo llevó a descubrir el trabajo abstracto en el tiempo socialmente necesario lo consideró en abstracto, independientemente de su forma. Y, a la vez, que la forma del valor o valor de cambio no es el origen del valor, sino que, en contraposición, es la expresión de dicho valor, surgiendo por tanto de la naturaleza de valor de la mercancía. Nuevamente, queda pendiente en la exposición de Marx por qué los productos del trabajo tienen la "naturaleza de valor".

"Al comienzo de este capítulo decíamos, siguiendo el lenguaje tradicional: la mercancía es valor de uso y valor de cambio. En rigor, esta afirmación es falsa. La mercancía es valor de uso, objeto útil, y "valor". A partir del momento en que su valor reviste una forma propia de manifestarse, distinta de su forma natural, la mercancía revela este doble aspecto suyo, pero no reviste jamás aquella forma si la contemplamos aisladamente: para ello, hemos de situarla en una relación de valor o cambio con otra mercancía (...)

Nuestro análisis ha demostrado que la forma del valor o la expresión de valor de la mercancía brota de la propia naturaleza del valor de ésta, y no al revés, el valor y la magnitud de valor de su modalidad de expresión como valor de cambio." (Marx, [1867]1995: 27 resaltado del original)

Por último, en el cuarto apartado del Capítulo 1, "*El fetichismo de la mercancía, y su secreto*", Marx termina por responder acerca de la especificidad de los productos del trabajo en la sociedad capitalista. Hasta aquí, fue avanzando a partir de una serie de descubrimientos que se encerraban detrás de la mercancía, pero dejando pendiente la respuesta a la pregunta acerca de por qué en esta sociedad de productores privados e independientes los productos del trabajo tienen el atributo de la cambiabilidad, y por qué en tal relación expresan trabajo abstracto en el tiempo socialmente necesario para su producción. Nosotros ya la conocemos: los productos del trabajo son los portadores de la relación social que los productores privados tienen entre sí en tanto fragmentos de la capacidad total de trabajo, relación que no pueden expresar directamente como tal en tanto, justamente, productores privados²³⁵.

²³⁵ Como se desprende de lo anterior, desde nuestro punto de vista resulta erróneo considerar (como es frecuente en algunos ámbitos de las ciencias sociales) que los tres primeros apartados del Capítulo 1 son "económicos", mientras que el cuarto apartado es "sociológico". Al respecto, señala Kicillof: "Las polémicas que despertó el cuarto apartado del capítulo primero, comenzando por el significado de su título, son innumerables. (...). Uno de los mensajes centrales que pretendemos transmitir atañe a la relación entre este apartado y los anteriores apartados del capítulo primero de *El Capital*.... Se ha difundido extensamente una práctica, especialmente entre los marxistas que se dedican a la enseñanza de ciencias sociales que no son la economía, que consiste en separar el apartado dedicado al fetichismo de la mercancía de todo el resto del capítulo, valiéndose de la ya mencionada distinción entre la obra estrictamente económica de Marx y su obra sociológica, histórica, filosófica, etc. El apartado sobre el fetichismo se ha considerado pues, habitualmente y pese a formar parte de *El Capital*, un fragmento no económico de la obra y que, por consiguiente, podía y debía ser estudiado aisladamente, como si se tratara de una teoría independiente referida a las formas de la conciencia dentro del

“Si los objetos útiles adoptan la forma de mercancías es, pura y simplemente, porque son *productos de trabajos privados independientes los unos de los otros*. El conjunto de estos trabajos privados forma el trabajo colectivo de la sociedad. Como los productores entran en contacto social al cambiar entre sí los productos de su trabajo, es natural que el carácter específicamente social de sus trabajos privados sólo resalte dentro de este intercambio. También podríamos decir que los trabajos privados sólo funcionan como eslabones del trabajo colectivo de la sociedad por medio de las relaciones que el cambio establece entre los productos del trabajo y, a través de ellos, entre los productores. Por eso, ante éstos, las relaciones sociales que establecen entre sus trabajos privados *aparecen* como lo que son; es decir, no como relaciones directamente sociales de las personas en sus trabajos, sino como *relaciones materiales* entre personas y *relaciones sociales entre cosas*.”(Marx, [1867]1995: 38, resaltado del original)

En resumidas cuentas, el Capítulo 1 de *El Capital* constituye el descubrimiento de la especificidad de la relación social general del modo de producción capitalista a partir del análisis de la mercancía o, más específicamente, del análisis acerca de dónde brota su precio. Por su parte, nuestra exposición está inspirada, por decirlo de algún modo, en la relectura de los tres primeros apartados puestos en la perspectiva que brinda el cuarto. Arrancó, por tanto, del reconocimiento del carácter histórico de la producción capitalista en tanto forma histórica específica de organizar el proceso de trabajo y, en consecuencia, de la necesidad de encontrar aquello que hace específica a nuestra sociedad actual. En su recorrido, puso de manifiesto que los productos del trabajo en la sociedad capitalista, en tanto la división social del trabajo presenta el carácter de trabajos privados e independientes unos de otros, deben adoptar la forma de mercancía, en tanta unidad del doble carácter de valor de uso y valor. El desarrollo de *El Capital* parte de la mercancía, cuyo análisis la revela como la forma más simple y general, que asumen los productos del trabajo cuando el trabajo social tiene la forma de trabajo privado. Queda de manifiesto, pues, la identidad que, a los fines de nuestra investigación, representan ambos puntos de partida.

régimen capitalista de producción. (...)...este apartado un es un artículo o *papel* que Marx escribió sobre un tema distinto y que por casualidad insertó en el capítulo primero, sino la conclusión y el final del análisis de la mercancía” (Kicillof, 2010: 354).

14.8. *Apéndice a la Sección II. Acerca de la ausencia de Keynes*

El lector se preguntará, con justicia, el por qué de la ausencia de un autor de la talla de Keynes en esta discusión. La razón de tal situación, siempre desde nuestro punto de vista, es que, a pesar de manifestar en el Prefacio de su famosa *Teoría General* que “*si la economía ortodoxa está en desgracia la razón debe buscarse no en la superestructura, que ha sido elaborada con gran cuidado por lo que respecta a su consecuencia lógica, sino en la falta de claridad y generalidad de sus premisas*” (Keynes [1936]2000: 9), su teoría no lo es del valor de los bienes. El hecho de que el planteo de Keynes no sea estrictamente una teoría del valor es determinante en nuestra investigación en un doble aspecto. Por un lado, hemos insistido que en el camino de lo abstracto a lo concreto en el reconocimiento de las determinaciones específicas de la sociedad capitalista el punto de partida no era otro que la discusión en torno al precio de los bienes (tanto en su aspecto cuantitativo como en lo que toca a su razón de existir), tal como lo hicieron la Economía Marginalista, la Economía Política Clásica y la Crítica de la Economía Política. Por el otro, estamos preocupados por la cuantificación de la nueva riqueza social producida anualmente, aspecto en el cual la naturaleza y determinación del precio juegan el rol fundamental.

En esta línea, no es casual la siguiente expresión de Keynes, cuando precisa a la “teoría clásica” como la destinataria de su crítica: “*“Los economistas clásicos” fue una denominación inventada por Marx para referirse a Ricardo, James Mill y sus predecesores, es decir, para los fundadores de la teoría que culminó en Ricardo. Me he acostumbrado quizá cometiendo un solecismo, a incluir en la “escuela clásica” a los continuadores de Ricardo, es decir, aquellos que adoptaron y perfeccionaron la teoría económica ricardiana, incluyendo (por ejemplo) a J. S. Mill, Marshall, Edgeworth y el profesor Pigou*” (Keynes, [1936]2000: 15, nota al pie 1, resaltado del original). No podemos más que manifestar un profundo desacuerdo con esta acepción de Keynes, a partir de la cual considera que Marshall, Edgeworth, etc. son “perfeccionadores” de la teoría ricardiana, cuando hemos mostrado la clara diferencia entre Ricardo y los marginalistas respecto de, al menos, la teoría del valor. Más específicamente, si de un lado nos encontramos con que se afirma que el valor de cambio de los bienes está determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción y, del otro, por el cociente de la utilidad marginal reportada por el consumo de la última unidad o, luego, por la suma de las retribuciones a los factores según su productividad marginal (aporte al proceso productivo), consideramos un error gigante considerar que una es la continuidad del otro²³⁶.

Obviamente, lo aquí expresado no quiere decir, ni mucho menos, que la obra de Keynes carezca de (permítase el término) valor, tal como no taremos en otros momentos de nuestra investigación.

²³⁶ Por lo demás, no está de más recordar que Blaug consideraba que la obra de Ricardo había sido un “desvío” de lo que se desarrollaba a partir de la obra de Smith.

14.9. *Apéndice al Capítulo 7. El debate en torno al “valor del dinero” en la actualidad*

En la actualidad, la relación entre los signos de valor y las reservas metálicas resulta sumamente conflictiva, toda vez que no existe entre ellos un vínculo explícito, institucionalmente establecido, proceso que se ha desarrollado entre la Primera Guerra Mundial y la década del setenta del siglo XX, cuando se declaró la inconvertibilidad del dólar. Esta problemática, como tantas otras, amerita una investigación en sí mismo, lo cual, obviamente, se encuentra fuera de nuestro alcance, a la vez que, como se observó en la investigación, no es determinante a nuestros fines. En este sentido, en el presente apéndice presentamos algunas breves ideas al respecto, articuladas según los intereses de nuestra investigación, sobre la base de dos trabajos de investigadores argentinos, en los que se presenta un “estado de situación” del debate (Astarita, 2003; Gigliani, 2008).

“En el mundo actual, estas consideraciones encuentran un obstáculo fundamental, por cuanto el dinero ha dejado de ser convertible en una mercancía. Dicho en otros términos, en todos los países se ha operado una ruptura entre el dinero y las reservas metálicas. Esta desconexión hace imposible explicar el valor del dinero en términos del oro. (...) Pero, en la actualidad, el dinero ha dejado de ser una mercancía y ninguna teoría puede edificarse sobre un supuesto incorrecto. (...) En las condiciones presentes, en que el sistema monetario se desenvuelve sin convertibilidad, la teoría marxista debería proporcionar una explicación coherente sobre este tema y sobre el papel que le corresponde al estado en la actual etapa, en la que debe garantizar la creación de dinero para que se desenvuelva la acumulación de capital.” (Gigliani, 2008: 28)

“Pero aún cuando ello sea así, queda la pregunta ¿qué determina el valor del dinero en las nuevas condiciones? Con la desaparición de aquel vínculo institucional entre el dinero y el oro, dejó de estar disponible una teoría del valor de la moneda nacional, en términos de la mercancía y del valor trabajo. Esto constituye un vacío teórico importante en un mundo en el cual las luchas en torno de la inflación y al valor de las monedas nacionales juegan un rol central en la política económica. En vista de la disolución del vínculo entre el dinero y el oro, ¿qué soluciones teóricas se han intentado frente a este “cabo suelto”? ¿Cuáles han sido los caminos intentados por los teóricos marxistas hasta el momento?” (Gigliani, 2008: 38).

Antes que nada conviene comenzar afirmando que, en el tratamiento de esta problemática, lo habitual es distinguir entre las “monedas fuertes” (monedas de las potencias económicas mundiales) y “monedas débiles”, en tanto en el caso de estas últimas habitualmente se encuentran expuestas a una gran vulnerabilidad, debiendo contar con respaldo de divisa extranjera. A la vez, tanto como consecuencia del “acuerdo de Bretton Woods”, a partir del cual el dólar pasó a ocupar el rol de moneda mundial, como de su quiebre (que generó que las “monedas fuertes” del mundo tengan como contrapartida crecientes reservas de dólares -Astarita, 2003: 54-), la cuestión se puede reducir, en definitiva, a la relación entre el dólar y el oro.

“En el siglo XX, el sistema monetario sufrió una modificación sustancial. Las monedas nacionales dejaron de ser convertibles en oro y, por lo tanto, dentro de cada país, el dinero dejó de estar fijado en términos del metal. Esta disociación determinó que desapareciera la conexión entre el tiempo de trabajo para producir una unidad de oro y el tiempo de trabajo promedio para la producción del universo de las mercancías. La ruptura del lazo entre el dinero nacional y las reservas metálicas y la generalización del papel moneda fiduciario fue un proceso gradual que se extendió a lo largo de décadas, desde la primera guerra mundial hasta 1971, cuando Nixon declaró la inconvertibilidad del dólar.” (Gigliani, 2008: 37)

“El mundo contemporáneo está dominado por las monedas fiduciarias o inconvertibles, pero existen dos tipos distintos de ellas. En los países avanzados, el dólar, el euro, el yen, la libra esterlina, el franco suizo y tantas otras divisas cumplen, con mayor o menor eficacia, las diversas funciones del dinero. En cambio, en los países dependientes la moneda nacional está afectada por una gran vulnerabilidad y, en la mayoría de los casos, debe contar con el respaldo de alguna divisa extranjera para poder lograr una circulación efectiva. Dicho de otra manera, en los países avanzados, el dinero del banco central se ubica en el vértice del sistema monetario, en tanto que en los países dependientes, ese lugar es ocupado por una divisa fuerte.” (Gigliani, 2008: 29)

“Es por tanto a partir de 1973 que las reservas de los bancos centrales aumentan considerablemente, alimentadas por dólares. En las últimas tres décadas las reservas globales crecen a una tasa anual superior al 11%, pasando de 100.000 millones de dólares a 3 billones. De esta última suma aproximadamente **el 70% está en dólares** (contra el 50% en 1991).” (Astarita, 2003: 54, resaltado del original)

“En varios aspectos, la inconvertibilidad de las monedas nacionales en el oro no estableció grandes cambios en el funcionamiento de los mercados y del crédito. Bajo el régimen de dinero fiduciario, los precios de las mercancías continuaron fijados en términos de las monedas nacionales, especialmente del dólar, que asumió las funciones de medida de valor, medio de pago y, asimismo, de moneda mundial.” (Gigliani, 2008: 37-38)

En este contexto, aparecen dos posiciones claramente opuestas: aquellas que sostienen que no existe absolutamente ningún vínculo del signo de valor con el oro, y aquella que sostiene que el vínculo continúa vigente.

Dentro del primer grupo, aparece la visión de la inmaterialidad o desmaterialización del dinero, que Astarita atribuye en lo fundamental a la publicación del libro de Aglietta, “Regulación y crisis del capitalismo”, en 1976, aunque con fuerte incidencia de Bernard Schmitt, quien afirmaba en 1975 que “[h]oy, el billete es autónomo, se le dice desmaterializado, y sólo subsiste la promesa... La moneda actual no es más una promesa de metal, sino una promesa de unidad de cuenta (...) La moneda corriente está fundada sobre la moneda de cuenta” (Astarita, 2003: 39), idea retomada por Lipietz, quien afirma que “[c]uando hay curso forzoso, la emisión de moneda por la banca central crea tanta realidad, al menos sobre el mercado interno, como la extracción de oro de una mina.” (Astarita, 2003: 39). Específicamente Aglietta encara el problema en el marco de la validación de los trabajos privados, aunque a partir de la brusca inversión de que “no será el intercambio el que homogeneizará los trabajos humanos, sino el trabajo abstracto el que transformará los productos del trabajo en un espacio homogeneizado [de modo que, DK] los trabajos están validados antes de la llegada de la mercancía al mercado, [constituyéndose el intercambio, DK] en un acto meramente formal [en tanto que, DK] la ley del valor se reduce a una ley general de equivalencias, a una “representación formal”. Por eso también el equivalente pasa a ser mera representación, material que refracta un espacio ya homogeneizado” (Astarita, 2003: 42-43). En consecuencia, “El equivalente deviene en definitiva un signo sin sustancia propia; es el reflejo directo del trabajo abstracto global.” (Astarita, 2003: 43). Es por ello que el propio Aglietta afirma que “el valor del dinero deriva **directamente** del trabajo global, conformado como abstracto **antes del intercambio**. El equivalente refleja directamente trabajo vivo, esto es, los billetes serían “átomos ideas de valor” [frente a lo cual Astarita sostiene que, DK] [s]egún este enfoque, son los trabajos invertidos –y validados ex ante- en las mercancías los que “validan” al equivalente general, y no éste a los trabajos privados” (Astarita, 2003: 43, resaltado del original).

O sea, bien cabe volver a presentar la expresión de Marx: *“La ilusión de que son, por el contrario, los precios de las mercancías los que dependen de la masa de los medios de circulación y ésta, a su vez, de la masa del material dinero existente dentro de un país, es una ilusión alimentada en sus primitivos mantenedores por la absurda hipótesis de que las mercancías se lanzan al proceso circulatorio sin precio y el dinero sin valor y que luego, allí, una parte alícuota de la masa formada por las mercancías se cambia por una parte de la montaña de metal.”* (Marx, 1867[1995]: 82, resaltado del original). Obviamente no estamos frente al caso de que exista la “montaña de metal” propiamente dicha como tal, pero de su ausencia no se deriva que el valor se esfume; en otros términos, que la representación general del valor no venga de cuerpo presente sino mediante un representante suyo no implica que haya que detenerse en el papel sin valor y declarar la inmaterialidad del dinero²³⁷.

El planteo de Foley, analizado en detalle por Gigliani (2008) es, en términos de clasificación, ambiguo: mientras que Astarita lo ubicaría como partidario de la desmaterialización, Gigliani no parece opinar lo mismo, en tanto lo trata separadamente de los autores que él considera representativos de dicha inmaterialidad. Más allá de esto, la idea central que se encuentra en el desarrollo de Foley es que *“el papel moneda que circula en las economías contemporáneas como un activo estatal emitido por el banco central y cuyo respaldo está dado, fundamentalmente, por los ingresos tributarios del gobierno”* (Gigliani, 2008: 28)²³⁸ donde *“[e]l valor “actualizado” de los ingresos futuros es función del poder impositivo estatal y, además, de la capacidad contributiva de la economía. En consecuencia, el desarrollo de las fuerzas productivas condiciona esa fuente primordial de los activos”* (Gigliani, 2008: 42), de modo que *“[a]l tomar en cuenta este respaldo, Foley sostiene que es falsa la idea de que el billete emitido por el banco central sea una cosa que carezca de valor o que no pueda ser convertida en algo que tenga valor. Como un pasivo del gobierno, el circulante puede ser usado para el pago de impuestos”* (Gigliani, 2008: 40). Ahora bien, este planteo más bien parece ser una justificación para la validación social de la que requiere el signo de valor, pero no conlleva a una determinación cuantitativa del “valor del dinero”; como mucho, podría proponer un cálculo del mismo que nada diría respecto del valor que el signo de valor representa.

En contraposición a esta postura, Astarita sostiene que el oro continúa jugando su correspondiente rol monetario. En este contexto, su argumentación tiene dos partes: una histórica y la

²³⁷ Al respecto, Gigliani considera en esta línea la opinión de Reaten, quien *“sostiene que el dinero, a diferencia de la mercancía que tiene un valor de uso, no posee un contenido esencial. No importa si es oro, papel, plástico o un asiento contable, sino que su esencia es la pura forma, es una cantidad (unidimensional). En este sentido, el dinero no tiene valor, sino más bien un número infinito de valores de cambio, uno contra cada mercancía. Por lo tanto, la existencia sustancial del dinero es la de ser una pura forma trascendental”*, lo que lleva a la conclusión de Gigliani de que *“...no aportan [el plural es porque se está considerando también la obra de Gassman, DK], una explicación sobre los factores que determinan hoy el valor del papel moneda del banco central.”* (Gigliani, 2008: 45).

²³⁸ No sólo la recaudación tributaria sostiene, para Foley, el valor del dinero: *“De acuerdo con Foley, el papel moneda, definido en términos formales, es un pasivo del banco central. Los tenedores de billetes le están efectuando un préstamo al gobierno (o, en forma más específica, al banco central). Esta última afirmación supone, naturalmente, considerar la existencia del sector público consolidado (gobierno más banco central)...En general, la capacidad de los gobiernos –y, también, de los bancos centrales- de tomar préstamos está vinculada con los activos que poseen y que les sirven de respaldo. El principal activo estatal está dado por los ingresos originados en su capacidad tributaria. En todos los países, los gobiernos tienen el poder de recaudar una proporción significativa de la plusvalía generada anualmente. Esta masa de recursos, y además, el valor futuro de la recaudación descontada al presente, es lo que mide la capacidad tributaria estatal. Ciertamente, los impuestos no constituyen el único activo público, aunque sí representan el más importante de todos. Los gobiernos cuentan también con otros activos como su posición acreedora contra otros países, medida por sus tenencias de títulos públicos extranjeros, de dividas y de reservas de oro. En muchos casos, poseen empresas de servicios o productivas, reservas e recursos naturales. Así mismo, como en el caso de los Estados Unidos, son titulares de grandes extensiones de tierras fiscales”* (Gigliani, 2008: 40).

otra teórica. En cuanto a la primera, sostiene que por un lado, que conceptualmente el hecho de que los signos de valor reemplacen al oro no implica una conversión exacta entre la masa de signos de valor y las reservas metálicas (tal como incluso se observa en la práctica incluso en la Inglaterra del siglo XIX, época histórica a la que suele referirse como de plena convertibilidad), y, por el otro, que aún en la época de Marx el comercio mundial no se utilizaba directamente el oro sino la libra esterlina.

En cuanto a la segunda, afirma que *“la ilusión de que el dinero es mero signo adquiere su máximo nivel con el desarrollo del dinero crediticio.”* (Astarita, 2003: 50). En este sentido, el autor sostiene que existe una *“estructura jerárquica en el sistema monetario”*: para que el crédito funcione como medio de circulación, es porque en la base se encuentra el dinero en tanto medio de pago. De aquí que el carácter de *“ilusorio”* del planteo que afirma que el dinero es mero signo. Así las cosas, en tanto alguna perturbación en la cadena de créditos desata la búsqueda de dinero *“contante y sonante”*, siendo ese dinero el dólar (o sea, un signo de valor emitido con curso forzoso por un estado nacional particular), nada impide que en una profundización del descrédito general (sin importar, en este momento, los orígenes del mismo), se corra tras un representante general de la riqueza material, un dinero mercancía, *“[p]osibilidad siempre latente en el sistema monetario está en la base de la vigencia del oro monetario en el plano internacional.”* (Astarita, 2003: 52). En este sentido, el autor muestra que, si bien la expansión de las reservas desde los años setenta se dio en dólares, los bancos centrales más importantes no se desprendieron de sus reservas de oro que, claro está, perdieron su participación relativa (Astarita, 2003: 54)²³⁹, aunque, a la vez, el 80% del oro extraído a lo largo de la historia se conserva bajo la forma de stocks (no necesariamente en bancos centrales; Astarita, 2003: 56-57). En este contexto, concluye que *“...esto no significa que el oro vuelve a ser medio general de cambio; hasta el momento su rol más importante sigue estando en la reserva de valor, la encarnación de valor. Pero mostrando, bajo otro aspecto, que en absoluto se lo puede considerar “una mercancía más”* (Astarita, 2003: 58).

“Es importante aclarar que este mismo proceso explica que el hecho de que el papel sea signo no implica necesariamente que todo el papel moneda pueda ser cambiado por el metal. Precisamente la existencia ideal del dinero en el proceso de circulación, el que sea un símbolo y que en ese carácter tenga gran incidencia en ese carácter tenga gran incidencia la instancia legal y política, hace que la masa de signos pueda divergir, de manera más o menos amplia, de la masa de oro que lo respalda. (...) Por ejemplo, en el siglo XIX el banco de Inglaterra no poseía un respaldo estricto de los billetes que estaban en circulación. (...) Todavía en 1900 la reserva era modesta, de 200 toneladas, y una parte importante de los billetes en circulación no estaba cubierta por el stock de oro. Esto es importante en relación con las polémicas actuales, porque a veces se establece una separación absoluta entre el siglo XIX, período de supuesta plena convertibilidad y la situación actual, de inconvertibilidad. Pero incluso el banco de Inglaterra mantuvo suspendida la convertibilidad durante un largo período, entre 1797 y 1821.” (Astarita, 2003: 48).

²³⁹ Al respecto, no está demás agregar que *“El mecanismo que ha generado este crecimiento de las reservas en dólares, y en especial de las colocaciones en títulos públicos estadounidenses se vincula con el financiamiento de los déficits de la cuenta corriente de Estados Unidos. Estos gigantes déficits fueron financiados mediante el reciclaje de los dólares a Estados Unidos, vía inversiones en títulos públicos o privados. Buena parte de estas inversiones consistieron en colocaciones por parte de los bancos centrales de sus dólares superavitarios en títulos del gobierno de Estados Unidos. El resultado de esto es que la capacidad última de pago de los bancos centrales de la mayoría de los países depende ahora decisivamente de “papeluchos”, de títulos que dan derecho a determinadas sumas sobre los montos de los impuestos y cuyo valor por lo tanto depende de la marcha de la economía norteamericana. En particular los países asiáticos, que tienen grandes reservas de dólares, y poco oro, están a completa merced de Estados Unidos. Desde el punto de vista de la liquidez de los bancos centrales encuentran cada vez más problemas para efectivizar estos valores. Un verdadero “problema de confianza” al respecto es reconocido ya por muchos especialistas* (Astarita, 2003: 55)

“Es conocido que Marx consideró –en la *Contribución a la Crítica de la Economía política* como en *El Capital*- que sólo el oro (o la plata) podía actuar como medio de pago y de compra en el mercado mundial. Esta afirmación ya en su época era cuestionable. La libra esterlina actuaba en realidad no sólo como medio de pago y de compra para muchos países que mantenían sus saldos en el Banco de Inglaterra, sino también como reserva de valor para las monedas nacionales.” (Astarita, 2003: 52-53).

“...esta concepción [la del dinero como mero signo, DK] sólo es posible al costo de confundir el dinero propiamente dicho –oro o signos de valor que lo reemplazan- con el dinero crediticio. (...) Es que en tanto el papel estatal de curso forzoso deriva de la función del dinero como medio de circulación, el dinero crediticio tiene su génesis en su función como medio de pago. Aunque tanto billetes como depósitos, tarjetas o letras de cambio puedan servir como medios de circulación, no cumplen la misma función para el saldo último de deudas. El dinero crediticio (...) no cancela definitivamente un pago, mientras que sí lo hace el dinero con curso forzoso. Por eso existe una estructura jerárquica en el sistema monetario. Y si bien en periodos de desarrollo normal de los negocios los créditos monetizados funcionan perfectamente como medios de circulación, y los circuitos “cierran”, esto sólo es posible porque en la base de la estructura existe algún medio de pago, que a su vez es también un patrón de valor. En la medida en que las cosas funciona normalmente, el sistema no será puesto en duda, y parecerá posible prescindir completamente del *cash*. Sin embargo, cuando se desata la crisis –o sea, cuando los trabajos privados no se validan- todo el sistema de crédito, que aparentemente se había independizado de su base monetaria, manifiesta violenta y bruscamente su dependencia respecto de ésta. Las letras de cambio, los cheques, los títulos sobre capitales fijos o en circulación, etc., tratan de convertirse de una sola vez, y simultáneamente, en líquidos. En un punto extremo sucede la corrida bancaria y también los depósitos quieren ser cobrados en billetes (...) Entonces se revela con toda crudeza que el sistema de crédito no puede cortar amarras con ese “dinero externo –para usar la expresión de Gurley y Shaw- emitido por el banco central” (Astarita; 2003: 51-52).

“En la actualidad esto se manifiesta en un corrimiento general hacia la liquidez, que por supuesto no se detiene necesariamente en el billete nacional. Cuando cunde la desconfianza, rápidamente se pasa de los títulos de deuda –privados o públicos- menos seguros a los más seguros, y de las monedas débiles a las más fuertes; con inmensas e inevitables desvalorizaciones generales de los activos. Así, en los países subdesarrollados es común que la crisis no sólo lleve al intento de convertir los títulos en billetes, sino a su vez los billetes nacionales en billetes reserva internacional (dólar, euro). En la medida en que estas monedas fuertes –o los títulos nominados en estas monedas- entren en danza, el último recurso será, una vez más, el intento de reducir esos pasivos al equivalente general, dinero mercancía. Esta posibilidad siempre latente en el sistema monetario está en la base de la vigencia del oro monetario en el plano internacional.” (Astarita; 2003: 52)

Ahora bien, ¿cuál es, en última instancia, la razón teórica para insistir acerca del rol monetario del oro? Astarita aborda esta cuestión a partir de la pregunta acerca de qué se entiende por la “cotización del oro”: “Si se considera que la verdadera representación del valor es el billete, entonces la “cotización del oro” es el precio de un metal, con el mismo status que tienen las cotizaciones del hierro o del cobre en los mercados internacionales. Si se considera, por lo contrario, que la mercancía dinero tiene vigencia, a pesar del billete de curso forzoso, entonces la “cotización del oro” es en realidad una expresión mistificada del contenido oro del billete. No se puede decidir a favor de una de estas dos opciones sobre bases empíricas, sino a partir de una concepción definida del dinero y de su relación con el valor. En los enfoques institucionalistas (el dinero depende de la fuerza legislativa del Estado) o idealistas (el dinero está anclado en las “creencias”), la cuestión se resuelve en el primer sentido: la cotización del oro está en el mismo plano que la de cualquier otra

*mercancía, y el billete concentra toda la representación del valor. En cambio, en la perspectiva de la teoría del valor trabajo, el billete tiene un ancla real” (Astarita, 2003: 49)*²⁴⁰.

En este contexto, es importantísima la conclusión a la que arriba Astarita: *“Desde este punto de vista, (...) el precio del oro es una expresión del valor del dólar. Esta relación no se rompe con la no convertibilidad internacional del dólar.”* (Astarita, 2003: 49). Como hemos intentado poner de manifiesto en nuestra investigación, a nuestros fines no interesa particularmente si el oro es o no expresión del valor del dólar, pero sí el hecho de que la ausencia de convertibilidad no anula la vigencia de leyes económicas, como se pretende, habitualmente, hacernos creer.

²⁴⁰ En esta línea, el autor rescata el señalamiento de Losange en su polémica con Lipietz: *“la necesidad teórica del patrón metálico deviene en última instancia de la necesidad de relacionar la moneda con lo real, de no concebirla como un apura abstracción; una perspectiva que entronca, en última instancia, con la concepción materialista de Marx”* (Astarita, 2003: 49, nota al pie 42, resaltado del original).

14.10. Apéndice al Capítulo 8. De la producción de plusvalía al precio de producción

En el Apéndice II del Capítulo 5 (Capítulo 16.6) hemos trabajado sobre la problemática del “intercambio de las mercancías por sus valores”, intentando poner de manifiesto que el afirmar que las mercancías expresan el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción no significa, ni mucho menos, pretender afirmar que tal cosa ocurre en lo inmediato, sino que tal es la determinación más general del precio de las mercancías. Allí afirmamos, también, que en rigor el precio de las mercancías tenía una determinación más concreta, aunque no por ello pierde el carácter de abstracta en relación al precio de mercado: el precio de producción, esto es, el precio que tiene en cuenta las determinaciones de la mercancía no simplemente como expresión de valor, sino como expresión de valor que encierra plusvalor. O sea, que tiene en cuenta que las mercancías son resultado del proceso productivo con el doble carácter de proceso de trabajo y proceso de valorización.

“En el libro I se investigaron los fenómenos que ofrece el *proceso de producción* capitalista considerado de por sí, como proceso directo de producción, prescindiendo por el momento de todas las influencias secundarias provenientes de causas extrañas a él. Pero este proceso directo de producción no llena toda la órbita de vida del capital. En el mundo de la realidad aparece completado por el *proceso de circulación*, sobre el que versaron las investigaciones del libro II. En esta parte de la obra, sobre todo en la sección tercera, al examinar el proceso de circulación, como mediador del proceso social de reproducción, veíamos que el proceso de la producción capitalista considerado en su conjunto representa la unidad del proceso de producción y del proceso de circulación. Aquí, en el libro III, no se trata de formular reflexiones generales acerca de esta unidad, sino por el contrario, de descubrir y exponer las formas concretas que brotan del *proceso de movimiento del capital*, considerado como un todo. En su movimiento real, los capitales se enfrentan bajo estas formas concretas, en las que tanto el perfil del capital en el proceso directo de producción como su perfil en el proceso de circulación no son más que momentos específicos y determinados. Las manifestaciones del capital, tal como se desarrollan en este libro, van acercándose, pues, gradualmente a la forma bajo la que se presentan en la superficie misma de la sociedad a través de la acción mutua de diversos capitales, a través de la concurrencia, y tal como se reflejan en la conciencia habitual de los agentes de la producción.” (Marx, [1894]2000: 45, resaltado del original).

En el presente apéndice procuramos avanzar en este sentido, planteando en el recorrido algunas cuestiones asociadas a la producción de plusvalía en general que, aunque sumamente interesantes, no hacen específicamente a la problemática de nuestra investigación.

14.10.a. La producción de plusvalía relativa²⁴¹

En el recorrido del Capítulo 8 nos enfrentamos con la necesidad de la producción creciente de plusvalía, como forma específica que en el capitalismo adquiere la transformación creciente del medio. Pues bien, ¿cómo se produce plusvalía crecientemente? Una primera opción es la extensión de la jornada de trabajo, o su intensificación. Pero la forma más potente, en términos de no presentar ningún límite natural o social (como sí los tienen las otras dos) es disminuyendo la proporción que el trabajo necesario para producir aquéllos medios de vida representa del total del trabajo desplegado, dada la jornada de trabajo; esto es, la plusvalía relativa.

²⁴¹ Lo desarrollado en el presente sub-apartado constituye una síntesis lo más apretada posible del desarrollo expuesto en las Secciones III y IV de Marx ([1867]1995).

Dado su contenido, la producción de plusvalía relativa requiere de un constante incremento en la capacidad productiva del trabajo. Más allá de algunas particularidades, dichos aumentos de productividad se desarrollan a través del incremento de la escala de producción resultado de la capitalización de la plusvalía. Antes que nada, ésta implica la economía de los medios de producción, la cooperación de asalariados y, posiblemente, una mayor división del trabajo. Pero su transformación fundamental reside en el reemplazo de fuerza de trabajo por maquinaria, que hace actuar a las fuerzas naturales automáticamente sobre el objeto de trabajo para transformarlo, lo cual se da conjuntamente, claro está, con los elementos que hemos previamente identificado como determinantes del desarrollo de las fuerzas productivas, en particular, el nivel de progreso de la ciencia y sus aplicaciones²⁴².

Como tal, dicho reemplazo no es absoluto, sino relativo; esto es, disminuye la proporción que representa la fuerza de trabajo en el capital desembolsado o, dicho en otros términos, con cada incremento de la escala se demanda menos fuerza de trabajo en relación al incremento anterior, produciéndose consecuentemente lo que se conoce como “incremento de la composición orgánica del capital”: el aumento de la proporción que del total representa el capital constante y disminución, por tanto, de la que corresponde al capital variable. Tal determinación general, desarrollada específicamente por Marx en el Capítulo XXIII del Tomo I de *El Capital* da lugar al surgimiento de, al menos, dos problemáticas fundamentales: el ejército industrial de reserva, y la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

La primera aparece especialmente trabajada en el Apartado 3 de dicho capítulo, “Producción progresiva de una superpoblación relativa o ejército industrial de reserva”, y podemos sintetizarla como sigue: el reemplazo relativo de capital variable por capital constante genera sistemáticamente una población sobrante a sus necesidades, que cumple la doble función de, por un lado, estar disponible para las distintas contracciones y expansiones, generales y en distintas producciones concretas, de la acumulación y, por el otro, de constituir un límite a las mejoras en las condiciones laborales de los obreros en general, y del incremento de su salario en particular. O sea, lejos de toda “naturalidad” en la tasa de desempleo, Marx plantea la necesidad de la propia “ley general de la acumulación capitalista” de que una parte de la población obrera se encuentre desempleada. Seguidamente, Marx trata las distintas modalidades de la población sobrante, anticipando que una porción de la misma puede perder la referida doble funcionalidad, al no poder constituir competencia de los obreros en activo por la pérdida de los atributos productivos necesarios a tales fines, consecuencia de la posible permanencia por mucho tiempo en la condición de población sobrante. Tal idea es desarrollada por Nun (1969 y 1999) para América Latina a través del concepto de masa

²⁴² Cabe aquí realizar la siguiente consideración. En rigor, la maquinaria como tal cuesta más que los instrumentos de trabajo que viene a reemplazar. Pero esto es válido para el producto total, pero no para la mercancía individual. Así, lo que debe tenerse en cuenta a estos fines es no simplemente el costo total de la maquinaria, sino la proporción en la cual su valor es transferido a cada unidad. En este sentido, siempre que el valor que la máquina transfiere a cada mercancía sea menor al valor que reemplaza, es decir, el prorrateo de los instrumentos de producción previos y la fuerza de trabajo, el reemplazo se hará efectivo. De aquí se desprenden dos cuestiones. Por un lado, dado que cada capital individual no paga la totalidad del valor incorporado por la fuerza de trabajo, el reemplazo es más estricto, en tanto debe compararse no con el trabajo que viene a reemplazar sino con un valor más reducido (el salario), de modo que se demora aquella innovación, circunstancia que se potencia cuando el capital recurre al pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como fuente de valorización. Por el otro, que el reemplazo de fuerza de trabajo por maquinaria implica, “por definición”, un incremento de la escala de producción.

marginal, que puede resultar disfuncional o afuncional, según sea el caso, para el proceso de acumulación.

En cuanto a la segunda, es desarrollada por Marx en la Sección III del Tomo III de *El Capital*. El argumento más difundido, en parte alimentado por el propio Marx, es que dado que el incremento de la composición orgánica del capital implica una caída relativa de la parte del capital que produce plusvalor, esto es, el capital variable, la tasa de ganancia (el cociente entre la plusvalía y el capital total desembolsado) presentará una indeclinable tendencia decreciente. Ahora bien, lo que el argumento olvida es que el propio incremento de la composición orgánica del capital tiene como motivo el incremento de la tasa de plusvalía, que tiene un efecto positivo sobre la tasa de ganancia (que Marx presenta, junto con otros fenómenos, bajo la etiqueta de “causas contrarrestantes”). De este modo, la tasa de ganancia se modificará según sea mayor la proporción en la que se incrementa la composición orgánica del capital o la tasa de plusvalía.

14.10.b. Precio de costo y Ganancia como formas del capital desembolsado y la plusvalía²⁴³

Para cada porción privada del trabajo total de la sociedad, esto es, para cada capital individual, la producción de plusvalía tal como lo desarrollamos tanto en el Apartado 5 del Capítulo 5 como en el conjunto del Capítulo 8 le resulta completamente ajena. Para ésta, su desembolso de capital (constante y variable) constituye su precio de costo, que “tiene el derecho” de aparecer en el precio final simplemente por tener una existencia previa como tal capital desembolsado. Sobre esta base, a partir de la aplicación de un “mark up”, el capital individual obtendrá una ganancia, que surge del derecho que le confiere ser propietario del capital.

Así, si para el conjunto la sociedad el costo de cada mercancía es, abstrayéndonos de la cuestión del precio de producción, el trabajo abstracto socialmente necesario que cuesta producirla, es decir, el desembolso de capital y la plusvalía, pero para cada capital individual el costo sólo incluye al primer componente. El “precio de costo”, como tal, es una categoría que nada tiene que ver con el proceso de valorización, en tanto engloba a las dos partes de capital total que cumplen funciones diametralmente opuestas en dicho proceso. Por su parte, la categoría “ganancia” culmina con la obra de ocultamiento de la producción de plusvalía, en tanto, al aparecer como un “mark up”, le atribuye a ambas partes del capital la capacidad de valorización, a la par que esta valorización, lejos de toda materialidad, constituya simplemente “más dinero del que costó la mercancía”. En otros términos, precio de costo y ganancia son las categorías más inmediatas bajo las cuales aparece el contenido general de la producción capitalista. Ambas ocultan la diferencia entre capital constante y variable; la primera igualándolos como desembolsos y la segunda atribuyéndoles a ambos la capacidad de valorización. Ahora bien, y he aquí lo importante, estas categorías son ni más ni menos que las necesarias para la producción capitalista, en tanto sobre su base se realiza el proceso de formación de la tasa media de ganancia, al valorizarse los capitales individuales en relación (tasa de ganancia) al capital desembolsado (precio de costo), esto es, en relación a lo que cada uno de ellos representa del capital total de la sociedad.

²⁴³ En el presente sub-apartado y en el siguiente sintetizamos al máximo posible el contenido desarrollado en las Secciones I y II de Marx ([1894]2000).

“...la parte del capital invertida en trabajo sólo se distingue de la parte de capital invertida en medios de producción... por el hecho de que se destina a pagar un elemento de producción materialmente distinto, pero no, ni mucho menos, porque desempeñe un papel funcionalmente distinto en el proceso de creación de valor de la mercancía y también, por tanto, en el proceso de valorización del capital. El precio de los medios de producción reaparece en el precio de costo de la mercancía tal y como figuraba ya en el capital desembolsado, y reaparece precisamente por el empleo útil y adecuado a un fin que se da a estos medios de producción. Del mismo modo reaparece en el precio de costo de la mercancía el precio o salario...y por la misma razón exactamente, porque esta masa de trabajo se invierte en una forma útil y adecuada a un fin. Aquí sólo vemos valores existentes, acabados -las partes de valor de capital desembolsado que entran en la formación del producto de valor-, pero no un elemento creador de valor nuevo. La diferencia entre el capital constante y el capital variable desaparece aquí. El precio total de costo de 500 libras esterlina, adquiere ahora el doble sentido de que, por un lado, es la parte integrante del valor-mercancías de 600 libras esterlinas, que repone el capital de 500 libras desembolsado para la producción de la mercancía y de que, por otro lado, esta parte integrante de valor de la mercancía sólo existe, a su vez, porque existía ya previamente como precio de costo de los elementos de producción empleados, de los medios de producción y el trabajo, es decir, como desembolso de capital. El valor-capital reaparece como precio de costo de la mercancía porque y en la medida en que ha sido desembolsado previamente como capital.

El hecho de que las distintas partes integrantes de valor del capital desembolsado se inviertan en elementos de producción materialmente distintos, en medios de trabajo, materias primas y auxiliares y trabajo, quiere decir, simplemente, que el precio de costo de la mercancía debe volver a comprar estos elementos de producción materialmente distintos. Pero en lo que se refiere a la formación del precio de costo, sólo se acusa en este punto una diferencia: la que media entre el capital fijo y el capital circulante.” (Marx, [1894]2000: 49-50)

“Hasta aquí sólo hemos examinado un elemento del valor de la mercancía: el precio de costo. Ahora debemos fijarnos en la obra parte integrante del valor de la mercancía: el remanente sobre el precio de costo, o sea, la plusvalía. La plusvalía es, pues, ante todo, el remanente del valor de la mercancía sobre su precio de costo. Pero como el precio de costo es igual al valor del capital desembolsado, a cuyos elementos materiales revierte también constantemente, resultará que este remanente de valor es un incremento del valor del capital invertido en la circulación de la mercancía y que refluye de su circulación.

(...) Sin embargo, la plusvalía no representa solamente un incremento con respecto a la parte del capital desembolsado que entra en el proceso de valorización, sino también con respecto a la parte que no entra en él; representa, por tanto, un incremento de valor no sólo con respecto al capital desembolsado que el precio de costo de la mercancía repone, sino también con respecto a todo el capital invertido en la producción. (...)

(...)

Así representada, como vástago del capital global desembolsado, la plusvalía reviste la forma transfigurada de la *ganancia*. (...).

Por consiguiente, la ganancia, tal como aquí se nos presenta, es lo mismo que la plusvalía, aunque bajo una forma mixtificada, la cual responde, sin embargo, necesariamente, al régimen de producción capitalista. Como en la formación aparente del precio de costo no se manifiesta ninguna diferencia entre el capital constante y el variable, es natural que la raíz de la transformación del valor producida durante el proceso de producción se desplace del capital variable al capital en su conjunto. Al aparecer el precio de la fuerza de trabajo, en uno de sus polos, bajo la forma transfigurada del salario, la plusvalía aparece en el otro polo bajo la forma transfigurada de la ganancia.” (Marx, [1894]2000: 51-53, resaltado del original).

Antes de avanzar sobre ello, podemos plantear con más precisión aquello que en el cuerpo del Capítulo 8 anunciamos: la acción de los capitales individuales como vehículos de la producción de plusvalía, esto es, de incrementar la capacidad de transformar al medio por parte del hombre mediante el proceso de trabajo. Cada capital individual tiene como objetivo obtener la máxima

ganancia posible²⁴⁴. Aunque por lo general esto se presente como un abstracto deseo del capitalista, el contenido real es no sucumbir en la competencia con el resto de los capitales individuales. Para cada capital individual, el precio al que coloca sus mercancías viene fijado por el “mercado” o, en otros términos, su tasa media de ganancia le viene determinada. Así, emprende una búsqueda constante por reducir los costos, de modo de obtener una tasa de ganancia individual mayor a la tasa general. En ese camino, puede bajar sus costos laborales, lo cual lo enfrentará -victorioso o derrotado- con sus obreros, o con los proveedores de materias primas. Puede, también, reorganizar el proceso productivo. Pero, sin dudas, la forma más potente para bajar sus costos es innovar técnicamente incrementando la productividad, prorrateando sus costos en más unidades.

En este proceso, para lograr vender el resultado incrementado de valores de uso, reduce un tanto el precio de mercado, pero -al haber reducido aún más sus costos- realiza una ganancia extraordinaria por unidad. Cuando el resto de los capitales ven reducidas sus ventas y/o sus márgenes por unidad, intentarán seguir el camino de la innovación para colocarse en situación competitiva nuevamente. En este proceso, el valor individual de las mercancías en cuestión disminuye, desapareciendo la ganancia extraordinaria originalmente lograda. En tanto este proceso atañe a las ramas que directa o indirectamente producen medios de vida obreros, el contenido es justamente la caída del valor de la fuerza de trabajo, resultando en la producción de plusvalía relativa. Es decir, la búsqueda de una ganancia extraordinaria pone en funcionamiento aquel abstracto desarrollo de las potencias productivas sociales.

14.10.c. La formación de la tasa general de ganancia y el “problema” de la transformación²⁴⁵

En el cuerpo de nuestra investigación avanzamos hasta el punto en donde la unidad de la producción social en el capitalismo, esto es, cuando el trabajo social tiene la forma específica de trabajo privado, se resuelve a través de la producción de valor que encierra plusvalor, punto hasta donde llega, en este aspecto, el desarrollo del Tomo I de *El Capital*. Ahora bien, haciendo abstracción de las diferencias en la rotación del capital (que surgen a partir de considerar, básicamente, la diferencia entre capital fijo y circulante, la existencia de una diferencia entre el período de trabajo y de producción, y la existencia de un tiempo de circulación)²⁴⁶, nos enfrentamos con que las diversas formas concretas que tienen las distintas aplicaciones del trabajo abstracto total de la sociedad (sintéticamente, las distintas ramas de la producción) se manifiestan, también sintéticamente, en

²⁴⁴ Al respecto, Shaikh señala que “[n]ingún análisis del capitalismo puede ir muy lejos sin reconocer que al final la acumulación capitalista es motivada por la ganancia. Este entendimiento particular, sin embargo, lo comparte tanto la teoría marxista como la ortodoxa. Lo que distingue a una de la otra son sus respectivos análisis de las fuentes de ganancia, de sus límites y determinantes, de su magnitud y movimiento. Y es aquí donde es decisivo el concepto de plusvalía” (Shaikh, 1984: 13).

²⁴⁵ Como observábamos en una cita previa de Dobb, y como refuerza Sweezy, este “problema” ha llevado en algunos casos al descarte del “sistema de Marx: “...los precios de producción se derivan de los valores de acuerdo a ciertas reglas generales; las desviaciones no son arbitrarias ni carecen de explicación. La opinión que ha prevalecido en la crítica angloamericana de Marx desde Boehm-Bawerk, a saber, que la teoría del precio de producción contradice la teoría del valor, es, por lo tanto, todo lo contrario de la verdad. No sólo la teoría del precio de producción contradice la teoría del valor, sino que se basa directamente en ella y no tendría ningún sentido a no ser como parte del desarrollo de la teoría del valor” (Sweezy, [1942]1958, pgs. 66, resaltado del original).

²⁴⁶ Tal abstracción se explica pura y exclusivamente por cuestiones de simplicidad, habida cuenta de que la consideración de esta problemática no afecta a la naturaleza de lo que aquí pretendemos expresar. Es decir, bien podría desarrollarse la exposición considerando las diferencias en los tiempos de rotación, y llegaríamos a idénticas conclusiones.

diferencias en la composición orgánica del capital. Es decir, si “saltamos” de la unidad de la producción social (esto es, de considerar al capital total de la sociedad) hacia sus partes integrantes (las unidades de trabajo privado independiente), nos enfrentamos con que ellas se diferencian, antes que nada, por las diversas proporciones de capital constante en relación a capital variable²⁴⁷.

Lo trascendental de esta cuestión es que, así las cosas, la tasa de ganancia en cada una de las ramas de actividad será muy diferente, según sea la proporción que del total del capital corresponda a capital variable, en tanto, como hemos puesto de manifiesto, es la única parte que tiene la capacidad de valorizarse, valorizando por tanto al capital en su conjunto. En este contexto, no se podría realizar ninguna forma de unidad material de la producción, en tanto no se producirían determinados valores de uso. La pregunta que se impone, entonces, es: ¿cómo se resuelve la contradicción entre la necesaria unidad material del proceso social de producción y la forma de capital que tiene de realizarse?

A nuestro juicio, esta es la pregunta que viene a responder la formación de la tasa general de ganancia, en tanto su contenido consiste en, como lo expresamos antes, que cada capital individual se valore no según la proporción de capital variable que ponga en movimiento sino en proporción a la magnitud total del capital desembolsado, que es lo mismo decir que reciba la tasa de ganancia que se corresponde con la relación entre la masa total de plusvalía respecto al total del capital desembolsado. Así, la valorización de cada capital individual no depende ya de la plusvalía que obtiene de sus trabajadores sino del conjunto de la plusvalía extraído a la clase obrera por el conjunto de capitales. Las mercancías no expresan ya, por tanto, por sus valores, sino su precio de producción, esto es, el precio que resuelve la igualación de la tasa de ganancia en cada rama de la producción a partir de la transferencia de plusvalía desde las ramas de baja a las de alta composición orgánica del capital²⁴⁸. De esta forma, cada capital individual se pone de manifiesto como lo que es: una parte alícuota de la capacidad social de trabajo (abstracto) sin más diferencia en relación al resto que su tamaño.

Este es, creemos, el contenido de la “transformación de los valores en precios de producción”. Consecuentemente, las mercancías no tienen una existencia real como valores, que en algún momento del proceso productivo y/o de circulación se transforma en un precio de producción, sino que ya desde nuestro punto de partida lo que teníamos frente era una mercancía a su precio de producción.

²⁴⁷ Por su parte, otra posible diferencia entre ramas (con incidencia en la tasa de ganancia) es la existencia de distintas tasas de plusvalía en cada una de ellas. Marx no consideró en su exposición estas diferencias; de hecho, en todos sus ejemplos la tasa de plusvalía siempre es del cien por cien para todas las ramas. En este punto, creemos que de hecho no hay fuertes razones para suponer fuertes diferencias en la tasa de plusvalía en las distintas ramas de la producción, en tanto la mayor capacidad productiva del trabajo asociada a una mayor tecnificación del proceso productivo viene acompañada por la necesidad de un obrero colectivo en promedio con mayor conocimiento científico y, por tanto, portador de una fuerza de trabajo de mayor valor.

²⁴⁸ Una manera alternativa de plantear lo anterior es la siguiente. En su falta de planificación de la producción, para los capitales de menor composición orgánica, la tasa de ganancia concreta que reciben es muy elevada e impulsa su acumulación -y por ende producción- por encima de la necesidad social, reduciendo su precio en relación a su contenido de valor. Es decir, sin importar las cantidad de capitales individuales funcionando en cada rama, en conjunto producen por encima de lo necesario impulsando hacia abajo el valor comercial. En cambio, los de mayor composición orgánica, al observar un tasa de ganancia menor, producen por debajo del nivel demandado por el mercado y por ende elevan el precio de producción por encima del contenido de valor. Este proceso se lleva a cabo hasta tanto la reducción del precio de producción no valoriza el capital más que a esa tasa media, movimiento que implica la redistribución suficiente como para compensar la mayor composición orgánica de las otras. Es decir, el propio proceso de producción de plusvalía realizado de manera privada independientemente muestra su unidad, expresada en la determinación de una tasa general de ganancia a través de la sobreproducción de algunas y la subproducción de otras. En este proceso, las diferencias cualitativas en las composiciones orgánicas se resuelven en una igualación de la valorización en relación a su tamaño.

Pero en tal momento, únicamente podíamos enfrentarla como un simple producto del trabajo, pues lo primero que se ponía en cuestión al momento de comenzar el análisis de la producción capitalista era de qué forma general se resuelve el genérico problema de la asignación de la capacidad total de trabajo a las diversas formas útiles. De esta forma, el precio de producción es la forma en la cual se expresa la capacidad de la mercancía de representar trabajo social, aunque atendiendo a las determinaciones específicamente capitalistas. Es, por tanto, forma concreta del precio que expresa directamente valor y, por tanto, forma concreta de asignarse de manera inconsciente la capacidad total de trabajo a sus diversas formas útiles.

Obviamente, con este mínimo desarrollo no pretendemos, ni mucho menos, cerrar el debate en torno al conocido “problema de la transformación”; simplemente hemos planteado el contenido general de la misma. Por lo demás, y tal como sostuvimos que las mercancías en rigor no se cambian por sus valores, tampoco queremos decir aquí que ellas lo hagan por precios de producción. De hecho, éste tampoco se presenta directamente sino bajo la forma de las continuas oscilaciones del precio comercial o “de mercado”. Y tales oscilaciones, lejos de contradecir el desarrollo no son sino una forma más concreta bajo la cual se manifiesta el contenido subyacente. En el mismo sentido, tampoco tiene una existencia directa la tasa media de ganancia, sino que la misma se impone a partir de las continuas oscilaciones de las particulares de cada rama. Estas formas son, nuevamente, las formas necesarias en un modo de producción donde la organización de la producción social se organiza de modo inconsciente.

“Cada capital invertido, cualquiera que sea su composición orgánica, deduce por cada 100, en cada año o en cada período de tiempo que se tome como base, la ganancia que dentro de este período de tiempo corresponde a 100 como parte alícuota del capital total. Para lo que atañe al reparto de la ganancia, los distintos capitalistas se consideran como simples accionistas de una sociedad anónima en que los dividendos se distribuyen porcentualmente y en que, por tanto, los diversos capitalistas sólo se distinguen entre sí por la magnitud del capital invertido por cada uno de ellos en la empresa colectiva, por su participación proporcional en la empresa conjunta, por el número de sus acciones. Por consiguiente, mientras que la parte de este precio de las mercancías que repone las partes del valor del capital consumidas en su producción y con la que, por tanto, es necesario volver a adquirir estos valores-capitales consumidos; mientras que esta parte, o sea, el precio de costo, se atiene íntegramente a la inversión realizada dentro de las respectivas esferas de producción, la otra parte integrante del precio de las mercancías, o sea, la ganancia que se añade a este precio de costo, no se rige por la masa de ganancia que este capital concreto produce en un período de tiempo dado en esta esfera concreta de producción, sino por la masa de ganancia que corresponde por término medio a cada capital invertido, considerado como parte alícuota del capital total empleado en la producción conjunta, durante un período de tiempo dado.

Cuando, por tanto, un capitalista vende su mercancía por su precio de producción, retira dinero en proporción a la magnitud de valor del capital consumido por él en la producción y obtiene una ganancia proporcional a su capital invertido, considerado como simple parte alícuota del capital total de la sociedad.” (Marx, [1894]2000: 164-165).

“Hemos visto en la primera sección que la plusvalía y la ganancia eran idénticas, consideradas en cuanto a la masa. Sin embargo, la cuota de ganancia se distingue de antemano de la cuota de plusvalía, lo que por el momento sólo aparece como una forma distinta de cálculo; pero esto ocurre y mistifica al mismo tiempo, desde el primer instante, el verdadero origen de la plusvalía, puesto que la cuota de ganancia puede aumentar o disminuir permaneciendo invariable la cuota de la plusvalía y viceversa, y puesto que es la cuota de ganancia la única que prácticamente interesa al capitalista. Sin embargo, una

diferencia de magnitud existía solamente entre la cuota de plusvalía y la cuota de ganancia, no entre la plusvalía y la ganancia mismas. Como en la cuota de ganancia la plusvalía se calcula sobre el capital total, al que se refiere como su medida, la plusvalía parece como derivada del capital total, como si emanase por igual de todas las partes integrantes que lo integran, por donde se esfuma en el concepto de la ganancia la diferencia orgánica entre el capital constante y el capital variable es decir, que, en realidad, bajo esta forma transfigurada de ganancia, la plusvalía niega su origen, pierde su carácter, el cual aparece aquí irreconocible. Sin embargo, en este sentido la diferencia entre la ganancia y la plusvalía se referiría simplemente a un cambio cualitativo, a un cambio de forma, mientras que la verdadera diferencia de magnitud, en esta primera fase de la transformación, sólo existe entre la cuota de ganancia y la cuota de plusvalía, no entre la ganancia y la plusvalía mismas.

Otra cosa acontece tan pronto como se establece una cuota general de ganancia, y, a través de ella, una ganancia media, correspondiente a la magnitud del capital empleado dada en las distintas esferas de la producción.

Actualmente, es obra del azar el que la plusvalía y, por tanto, la ganancia obtenida realmente en una esfera concreta de producción coincidan con la ganancia que se contiene en el precio de venta de las mercancías. Por regla general, la ganancia y la plusvalía, no solamente sus cuotas correspondientes, son magnitudes realmente distintas. Partiendo de un grado dado de explotación del trabajo, la masa de plusvalía obtenida en una rama especial de producción es ahora más importante para obtener la ganancia media total del capital de la sociedad, es decir, para la clase capitalista en su conjunto, que directamente para el capitalista dentro de cada rama especial de la producción. Para éste solamente es importante siempre y cuando que la cantidad de plusvalía producida en su rama contribuya a determinar la regulación de la ganancia media. Pero éste es un proceso que se desarrolla a espaldas de él que él no ve, que no comprende y que en realidad no le interesa. La verdadera diferencia de magnitud entre la ganancia y la plusvalía –y no sólo entre la cuota de ganancia y la cuota de plusvalía– en las distintas ramas de producción oculta enteramente la verdadera naturaleza y el origen de la ganancia no sólo para el capitalista, interesado en engañarse desde este punto de vista, sino también para el obrero. Con la transformación de los valores en precios de producción, perdemos de vista lo que constituye la base de la determinación del valor. Finalmente, si en la simple transformación de la plusvalía en ganancia la parte del valor de la mercancía que forma la ganancia se enfrenta a la otra parte del valor como el precio de costo de la mercancía, de tal modo que ya por este solo hecho se esfuma ante el capitalista el concepto de valor, pues no ve ante sí el trabajo total que cuesta la producción de la mercancía, sino solamente la parte de este trabajo total que ha pagado en forma de medios de producción vivos o muertos, por lo cual la ganancia aparece ante él como algo exterior al valor inmanente de la mercancía, esta noción se ve ahora confirmada, fortalecida, cristalizada, ya que en realidad la ganancia añadida al precio de costo, cuando se enfoca una esfera determinada de producción, no se determina por los límites de la formación de valor que dentro de ella misma se opera, sino completamente al margen de ella.” (Marx, [1894]2000: 172-174)

De esta forma, frente a aquella conclusión de Ricardo según la cual “[e]l principio de que la cantidad de trabajo empleada en la producción de bienes determina su valor relativo, considerablemente modificado por el empleo de maquinaria u otro capital fijo y duradero” (Ricardo, [1817]2004: 23), Marx presenta otra respuesta: la “ley del valor” no se ve modificada, sino que en su forma más concreta se manifiesta necesariamente bajo la forma de la formación de la tasa general de ganancia y la expresión de las mercancías no de su valor sino de su precio de producción. Por idénticas razones, no compartimos la opinión de Sweezy ([1942]1958) y de Levín (2005), para quienes la “ley del valor” aparece en el propio Marx “modificada”, aunque por razones distintas a las de Ricardo: ocurre tal cosa por considerar inicialmente la vigencia concreta de la “ley del valor” en una supuesta sociedad de productores simples de mercancías.

“El precio, según la forma en que Marx usa el vocablo en el volumen I de *El Capital*, es tan sólo la expresión monetaria del valor. Como tal, su análisis pertenece a la teoría del dinero (...) En el volumen III, sin embargo, aparece el concepto absolutamente distinto de “precio de producción”. Los precios de producción son *modificaciones* de los valores. Sin embargo, puesto que las diferencias entre los precios de producción y los valores son atribuibles a ciertos rasgos del capitalismo que no han sido aún tomados en cuenta, dejaremos el examen del tema para una etapa ulterior del razonamiento.” (Sweezy, [1942]1958: 66, resaltado del original).

“Su sucesor capitalista no faltará a su deber de contribuir mediante su comportamiento atomístico al ajuste general del sistema de reproducción, regido por la ley del valor mercantil (modificada, recordaremos más tarde, por la forma capitalista del plusvalor).” (Levín, 2005: 12).

14.11. Apéndice al Capítulo 9. La relación entre la “variación de existencias” y la “ley de Say”

La problemática de la variación de existencias presenta un estrecho vínculo con la idea de que “la oferta crea su propia demanda” o, en otros términos, “ley de Say”. Como señala Marx, esta “ley” no quiere decir que las compras y las ventas son iguales, lo cual es tan cierto como obvio; es, por así decirlo, una identidad contable. Lo que pretende afirmarse con la “ley de Say” es que todo acto de producción genera, automáticamente, un acto de venta. El sustento de esta ley es simple, y que presentaremos de una manera sumamente poco rigurosa: en el acto de producción se genera un nuevo valor, que se reparte bajo la forma de retribuciones, entre los intervinientes del mismo que, luego, con esa retribución que presenta la forma de equivalente general, en la esfera de la circulación compran el resultado de la producción. De allí que “toda oferta genera su propia demanda”.

“Desde los tiempos de Say y Ricardo los economistas clásicos han enseñado que la oferta crea su propia demanda –queriendo decir con esto de manera señalada, aunque no claramente definida, que el total de los costos de producción debe necesariamente gastarse por completo, directa o indirectamente, en comprar los productos.” (Keynes, [1936]2000: 28)

La crítica a este principio constituye un elemento central de la crítica de Keynes a la “economía clásica”, consistente en considerarla un caso especial (pleno empleo) de una (su) “teoría general” que refleja una situaciones de equilibrio (o, si se quiere, estabilidad del sistema) sin pleno empleo de los recursos. El comienzo de la crítica radica en el mercado de trabajo marginalista; más específicamente, Keynes considerará válida la “teoría del productor” que determina la curva de demanda de trabajo, pero se opondrá, a través de una doble crítica (teórica y práctica) a la determinación marginalista de la curva de oferta de trabajo. Así, el salario real efectivamente estará determinado por la productividad marginal decreciente y guardará, por tanto, una relación única e inversa con el nivel de ocupación. Ahora bien, ¿cómo se determina el nivel de ocupación?

“He llamado a este libro Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, recalcando el sufijo **general**, con objeto de que el título sirva para contrastar mis argumentos y conclusiones con los de la teoría clásica, en qué me eduqué y que domina el pensamiento económico, tanto práctico como teórico, de los académicos y gobernantes de esta generación igual que lo ha dominado durante los últimos cien años. Sostendré que los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial, y no en general, por que las condiciones que supone son un caso extremo de todas las posiciones posibles de equilibrio. Más aún, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales.” (Keynes, [1936]2000: 15, resaltado del original).

“...con una determinada organización, equipo y técnica, los salarios reales y el volumen de producción (y por consiguiente de empleo) están relacionados en una sola forma, de tal manera que, en términos generales, un aumento de la ocupación sólo puede ocurrir acompañada de un descenso en la tasa de salarios reales. Así, pues, no discuto este hecho vital que los economistas clásicos han considerado (con razón) como irrevocable. En un estado conocido de organización, equipo y técnica, el salario real que gana una unidad de trabajo tiene una correlación única (inversa) con el volumen de ocupación.” (Keynes, [1936]2000: 27).

Es en este punto donde hace su entrada la crítica a la “ley de Say”. Según Keynes, la misma supone que un acto de abstención de consumir conduce a uno de inversión, para la cual se utilizan los bienes no consumidos. Esto sería absolutamente cierto en una economía de trueque, donde lo que se consume o se abstiene del mismo son, efectivamente, bienes. Pero en la economía con dinero, el cumplimiento de la ley en cuestión supone que el dinero, justamente, no trae diferencias importantes, de modo que las teorías pueden desarrollarse como si fuera una economía de trueque, suponiendo, erróneamente, “...que existe un eslabón que liga las decisiones de abstenerse del consumo presente con las que proveen al consumo futuro, siendo así que los motivos que determinan las segundas no se relacionan en forma simple con los que determinan las primeras” (Keynes, [1936]2000: 30). Keynes, obviamente, se opondrá a tal igualación, afirmando consecuentemente que “si esta no es la verdadera ley respecto de las funciones globales de la demanda y la oferta, hay un capítulo de importancia capital en la teoría económica que todavía no se ha escrito y sin el cual son fútiles todos los estudios relativos al volumen de la ocupación global.” (Keynes, [1936]2000: 34-35). De allí su tránsito al Capítulo 3, titulado “El principio de la demanda efectiva”.

El centro de la cuestión se puede resumir en los siguientes términos: cuando la oferta se incrementa y, en consecuencia, lo hace el ingreso de la población, el consumo también lo hace, aunque –consecuencia de una “ley psicológica”- a una tasa menor (modernamente, la propensión marginal a consumir es menor a la unidad), de modo que debe existir una inversión que compense aquella porción del incremento de la oferta no absorbida por el consumo. Al nivel del desarrollo de la obra hasta el Capítulo 3, la inversión se considera constante a cualquier nivel de ingreso, y la demanda global compuesta por el consumo (que varía con en el ingreso, pero en menor magnitud) y la inversión. La producción, por su parte, está determinada, dado que la “teoría del productor” es cierta, por el nivel de ocupación. En estas condiciones, en un único nivel de producción se logra que la oferta iguale a la demanda (y no, como sostiene la “ley de Say”, a todos los niveles de oferta), y es allí hacia donde tiende el sistema económico. Lo fundamental es que dicho punto, el cual determina el nivel de empleo, no necesariamente coincide con un estado de pleno empleo; dicho en otros términos, el nivel de ocupación puede implicar un salario real (recordemos su relación única e inversa con la ocupación) al que exista población dispuesta a trabajar y no lo consiga, esto es, que esté involuntariamente desempleada. De aquí, entonces, el hecho de que la “teoría clásica” sea un caso particular de la teoría general.

De esta forma, en Keynes se invierte la causalidad de los hechos: es la demanda la que determina el nivel de producto y, por tanto, de empleo. Así las cosas, dado que la propensión marginal a consumir es relativamente estable en un cierto período de tiempo, el rol central para que la economía se encuentre en su estado de pleno empleo deben jugarlo los empresarios, que deciden la inversión, o, luego, el sector público, a partir de la política económica. Si se toma en cuenta esto, se puede sostener a la economía en un estado de pleno empleo o en el cual el producto real se equipare al potencial.

“Como corolario de la misma doctrina, se ha supuesto que cualquier acto individual de abstención de consumir conduce necesariamente a que el trabajo y los bienes retirados así de la provisión del consumo se inviertan en la producción de riqueza en forma de capital y equivale a lo mismo. (...).

(...)

(...) La versión moderna de la tradición clásica [en referencia a la denominada “ley de Say”, DK] consiste en la convicción, frecuente, por ejemplo, en casi todos los trabajos del profesor Pigou, de que el dinero no trae consigo diferencias reales, excepto las propias de la fricción, y de que la teoría de la producción y la ocupación pueden elaborarse (como la de Mill) como si estuvieran basadas en los cambios “reales”, y con el dinero introducido superficialmente en un capítulo posterior. (...) En primer lugar, estas conclusiones pueden haberse aplicado al tipo de economía en que vivimos actualmente por falsa analogía con alguna de trueque, como la de Robinsón Crusoe, en la cual los ingresos que los individuos consumen o retienen como resultado de su actividad productiva son, real y exclusivamente, la producción *en especie* resultante de dicha actividad.”(Keynes [1936]2000: 28-29 resaltado del original).

“El bosquejo de nuestra teoría puede expresarse como sigue: cuando aumenta la ocupación aumenta también el ingreso global real de la comunidad; la psicología de ésta, es tal que cuando el ingreso real aumenta, el consumo total crece, pero no tanto como el ingreso. (...) En consecuencia, para justificar cualquier cantidad dada de ocupación, debe existir cierto volumen de inversión que baste para absorber el excedente que arroja la producción total sobre lo que la comunidad decide consumir cuando la ocupación se encuentra a dicho nivel; porque a menos de que exista este volumen de inversión, los ingresos de los empresarios serán menores que los requeridos para indicarlos a ofrecer la cantidad de ocupación de que se trate. Se desprende, por tanto, que, dado lo que llamaremos la propensión a consumir de la comunidad, el nivel de equilibrio de la ocupación, es decir, el nivel que no índice a los empresarios en conjunto a ampliar o contraer la ocupación, dependerá de la magnitud de la inversión corriente. El monto de ésta dependerá, a su vez, de lo que llamaremos el incentivo a invertir, que, como después se verá, depende de la relación entre la curva de eficiencia marginal del capital y el complejo de las tasas de interés para préstamos de diversos plazos y riesgos.

Así, dada la propensión a consumir y la tasa de nueva inversión, sólo puede existir un nivel de ocupación compatible con el equilibrio, ya que cualquier otro produciría una desigualdad entre el precio de la oferta global de la producción en conjunto y el precio de su demanda global. (...) La demanda efectiva que trae consigo la plena ocupación es un caso especial que sólo se realiza cuando la propensión a consumir y el incentivo para invertir se encuentran en una relación mutua particular. Esta relación particular, que corresponde a los supuestos de la teoría clásica, es, en cierto sentido, una relación óptima; pero sólo puede darse cuando, por accidente o por designio la inversión corriente provea un volumen de demanda justamente igual al excedente del precio de la oferta global de la producción resultante de la ocupación plena, sobre lo que la comunidad decidirá gastar en consumo cuando la ocupación se encuentre en ese estado” (Keynes, [1936]2000: 35-36).

“Por consiguiente, el sistema económico puede encontrar en sí mismo un equilibrio estable con N [nivel de ocupación, DK] a un nivel inferior a la ocupación completa, es decir, al nivel dado por la intersección de la función de demanda global y la función de oferta global. (...) El volumen de la ocupación no está, pues, fijado por la desutilidad marginal del trabajo, medida en salarios reales, excepto en el caso de que la oferta disponible de mano de obra para una magnitud dada de salarios reales señale un nivel *máximo* a la ocupación. La propensión a consumir y el coeficiente de inversión nueva determinan, entre ambos, el volumen de ocupación, y éste está ligado únicamente a un nivel determinado de salarios reales –no al revés-. Si la propensión a consumir y el coeficiente de inversión nueva se traducen en una insuficiencia de la demanda efectiva, el volumen real de ocupación se reducirá hasta quedar por debajo de la oferta de mano de obra potencialmente disponible al actual salario real, y el salario real de equilibrio será mayor que la desutilidad marginal del nivel de equilibrio de la ocupación.”(Keynes, [1936]2000: 37-38, resaltado del original)

Marx también ubica al dinero en el centro de la no veracidad de la “ley de Say”: “Lo que hace que la circulación derribe las barreras temporales, locales e individuales del intercambio de productos es precisamente el hecho de **desdoblar la identidad inmediata** que existe entre el intercambio del producto del trabajo propio por el producto del trabajo ajeno mediante la **antítesis** de compra y venta, [de modo que, DK] no es necesario

comprar inmediatamente de haber vendido" (Marx, [1867]1995: 73, resaltado del original). A esta altura de su análisis, Marx se limitará a afirmar que a tras aquel desdoblamiento de la identidad inmediata, que no es sino fruto del carácter privado del trabajo, se teje la posibilidad formal de la crisis, en el sentido de la no realización generalizada de las mercancías. Pero, resalta, se trata sólo de la posibilidad; las verdaderas razones no se encuentran, ni mucho menos, en la superficialidad de la órbita de la circulación.

"Nada más necio que el dogma de que la circulación de mercancías supone un equilibrio necesario de las compras y las ventas, ya que toda venta es al mismo tiempo compra, y viceversa. Si con ello quiere decirse que el número de las ventas operadas supone un número igual de compras, se formula una necia perogrullada. Pero no, lo que se pretende probar es que el vendedor lleva al mercado a su propio comprador. (...) Pero no es necesario comprar inmediatamente de haber vendido. Lo que hace que la circulación derribe las barreras temporales, locales e individuales del intercambio de productos es precisamente el hecho de *desdoblar* la *identidad inmediata* que existe entre el intercambio del producto del trabajo propio por el producto del trabajo ajeno mediante la *antítesis* de compra y venta." (Marx, [1867]1995: 72-73, resaltado del original).

"Al decir que estos procesos, independientes el uno del otro, forma una *unidad interna*, decimos también que esta unidad interna reviste *al exterior* la forma de una *antítesis*. Cuando cosas que por dentro forman una unidad, puesto que se completan recíprocamente, revisten al exterior una forma de independencia, y ésta se agudiza hasta llegar a un cierto grado, la unidad se abre paso violentamente por medio de una *crisis*. La antítesis, que lleva implícita la mercancía, de valor de uso y valor, de trabajo privado, que se ve al mismo tiempo obligado a funcionar como trabajo directamente social; de trabajo determinado y concreto, cotizado a la par como trabajo general abstracto; de personificación de las cosas y materialización de las personas, esta contradicción inmanente, asume sus *formas dinámicas* más completas en los antagonismos de la metamorfosis de las mercancías. Por eso estas formas entrañan la *posibilidad*, aunque sólo la posibilidad, de crisis. Para que esta posibilidad se convierta en realidad, tiene que concurrir todo un conjunto de condiciones que no se dan todavía, ni mucho menos, dentro de la órbita de la circulación simple de mercancías". (Marx, [1867]1995: 73, resaltado del original).

El tema de los "ciclos y crisis" en Marx es otro de los que más ha sido tratado en la literatura. No es nuestro objetivo, además de que escapa absolutamente a nuestras posibilidades, abordar la cuestión. Mencionaremos, de modo muy sintético, lo que creemos es la determinación más general, más abstracta, de la crisis, la razón última que explica que le da cuerpo a aquella "posibilidad".

El planteo de Marx es, en relación al de Keynes, similar en forma, pero diferente en contenido. Marx planteará que la disociación entre oferta y demanda no es una desgracia, ni un atrofio, ni algo que pueda ser "cubierto"; es, sin más, un resultado de las leyes de producción propias del capitalismo. La razón es simple, pero profunda: en la producción capitalista, los capitales individuales producen valores de uso como si no hubiera límite para su realización. Permanentemente se desarrollan las fuerzas productivas del trabajo para obtener una ganancia extraordinaria a media o normal. Ahora bien, ese proceso encierra, justamente, una contradicción: en su dinámica, implica el reemplazo de capital variable por constante. Es decir, la objetivación del control de las fuerzas naturales en la maquinaria como resultado del desarrollo científico, forma más potente de incrementar la capacidad productiva del trabajo, implica el incremento relativo de la maquinaria en relación a la fuerza de trabajo en el proceso productivo. O sea, se produce como si no hubiera límites de absorción,

justamente limitando la capacidad de absorción. En su raíz más profunda, nos enfrentamos con la necesaria crisis de sobreproducción. Por esta razón, aunque Keynes considere que en Marx hay una teoría de la “demanda efectiva” (aunque “furtivamente disfrazada”), el planteo de éste último es, en ambos casos considerando las determinaciones más generales, diferente al de aquél.

“En la economía ricardiana, que sirve de base a lo que se nos ha enseñado por más de un siglo, es esencial la idea de que podemos desdeñar impunemente la función de demanda global (...) ...y Ricardo conquistó a Inglaterra de una manera tan cabal como la Santa Inquisición a España. Su teoría no fue aceptada sólo por la City, los estadistas y el mundo académico, sino que la controversia se detuvo y el punto de vista contrario desapareció completamente y dejó de ser discutida. El gran enigma de la demanda efectiva, con el que Malthus había luchado, se desvaneció de la literatura económica. Ni una sola vez puede verse mencionado en cualquiera de los trabajos de Marshall, Edgeworth y el profesor Pigou, de cuyas manos ha recibido su mayor madurez la teoría clásica. Sólo pudo vivir furtivamente disfrazada, en las regiones del bajo mundo de Carlos Marx, Silvio Gesell y el mayor Douglas.” (Keynes [1936]2000: 39).

14.12. Apéndice al Capítulo 11. Breves comentarios en torno a la relación entre patrón de especialización y tipo de cambio

14.12.a. Ventajas comparativas y equilibrio externo

La aplicación de la teoría de la PPP implica la vinculación entre el nivel de precios vigente en los países implicados en el cómputo, para establecer así el tipo de cambio que igualaría dichos niveles de precio, y evaluando a partir de allí si el tipo de cambio vigente en el momento está portando una moneda sobre o subvaluada. Esta formulación, como tal, presenta un problema fundamental: al no plantearse ningún precio de referencia, esto es, una “vara” de comparación, queda en el vacío.

Una opción posible es aquella recomendada por Cassel (Rogoff, 1996: 650), según la cual debe considerarse como equilibrio el nivel promedio del Tipo de Cambio Real (TCR; esto es, el tipo de cambio nominal por el cociente entre los precios internacionales e internos) del período en cuestión, y luego comparar el vigente en cada año con el de equilibrio así calculado. El problema que obviamente ocurre en este caso es que el nivel de equilibrio cambia según el período que se considere. Este es el señalamiento que se realiza en Carrera *et al* (1998: 10-11), aunque en este caso se asume que esta es la única forma bajo la cual la teoría de la PPP establece el equilibrio, calificando a la misma de “desconcertante”. A la par, Diamand señala que el criterio histórico no provee ninguna guía útil, toda vez que no tiene por qué esperarse una relación constante entre tipo de cambio y precios en el tiempo, pues dicha relación depende de parámetros que varían en el tiempo: sin considerar el que remite específicamente a la estructura productiva desequilibrada (que caracteriza, entre otros países, a la Argentina), encuentra el régimen de protección, las cargas fiscales, los términos de intercambio y un genérico objetivo de la política económica. Al cambiar estos parámetros se modificaría la relación entre precios y tipo de cambio, de modo que el TCR no tiene por qué ser constante (Diamand, [1972]2011: 14)²⁴⁹.

Una segunda alternativa es la propuesta de Buscaglia: considerar el “tipo de cambio implícito” en el año base de las Cuentas Nacionales, sobre la base de que fue “*un factor influyente en la formación de los costos y precios de la producción y, por consiguiente, se halla ínsito en los precios de mercado de aquel año*” (Buscaglia, 1997: 17). El criterio no parece tener verdadero sustento por sí mismo, al punto que el autor seguidamente menciona que en ese año el balance de pagos mostró un desequilibrio importante, razón por la cual el tipo de cambio debía ser más alto al así considerado.

Esta observación del autor nos conduce, ahora sí, a la “verdadera” cuestión del equilibrio del tipo de cambio. Como ya pusimos de manifiesto en el apéndice al Capítulo 4 (Capítulo 14.4) y en el propio Capítulo 11, en el marco de la aceptación general con la que cuenta la teoría de las ventajas comparativas, la condición fundamental que se tiene en cuenta a la hora de establecer el tipo de cambio de equilibrio está asociada, con ciertas variantes, al equilibrio externo del país en cuestión. Como tal, la cuestión estará centrada en el Balance de Pagos, y se puede plantear secuencialmente.

²⁴⁹ En rigor, no consideramos del todo apropiada la crítica de Diamand, o, más específicamente, no resulta completa: lo que debiera afirmar no es que esas relaciones cambian en el tiempo, cosa por lo demás evidente, sino que sus cambios no se compensan en el tiempo, de modo que no exista un nivel de referencia de cada uno de esos parámetros tal que implique un nivel histórico de referencia del TCR. En otros términos, entendemos que para constituir una genuina crítica al criterio histórico debiera demostrarse teóricamente que las modificaciones en uno y otro sentido de tales parámetros no son la forma concreta de la existencia de una norma de ellos. Porque el criterio histórico justamente implica que en el tiempo los desvíos se compensan. Y esto no implica, ni mucho menos, una justificación a favor del criterio histórico.

Así, en primera instancia, y sobre la base de considerar que un país no puede contar con un déficit comercial crónico, ni pretende contar con un superávit comercial crónico, se establece que el tipo de cambio de equilibrio es aquel que permite el equilibrio comercial a largo plazo (Blanchard y Perez Enrri, 2000: 302-303). Esta idea se extiende al conjunto del Balance de Pagos, planteándose que el tipo de cambio de equilibrio debe considerar la suficiencia de la cuenta corriente para sostener los flujos de capitales de equilibrio (es decir, debe ser consistente con una posición de balanza de pagos tal que cualquier desequilibrio de la cuenta corriente es financiado por un flujo sustentable de capital internacional, sin conducir a una acumulación explosiva de activos o pasivos externos²⁵⁰) (Perry y Server, 2002). Olivera, por su parte, propone una “vuelta de tuerca” a la cuestión del equilibrio, a partir de la distinción entre equilibrio del mercado cambiario y del balance de pagos, considerando que este último incluye, además del primero, el equilibrio económico interno, que se sintetiza en la ocupación plena de los recursos. En otros términos, para el autor no constituye un equilibrio del balance de pagos una situación en la cual para la obtención del equilibrio del mercado cambiario se disminuyó el nivel de producción y empleo correspondiente con la ocupación plena (Olivera, [1962]2011: 3-4). En sus palabras: *“El equilibrio puede ser estable desde el punto de vista del mercado cambiario y no serlo a la vez desde el punto de vista del balance de pagos. (...)...diremos que el sistema posee estabilidad desde el punto de vista del **balance de pagos** (...) si el ajuste del mercado cambiario no requiere sacrificar el equilibrio económico interno; particularmente, si no implica reducir la actividad económica interna por debajo del nivel de plena ocupación”* (Olivera, [1962]2011: 14, resaltado del original). En este contexto, el tipo de cambio de equilibrio es aquel que se corresponde con el equilibrio del balance de pagos así entendido (Olivera, [1962]2011: 9). El autor sostiene que la teoría de la paridad de poder adquisitivo que, como vimos previamente en palabras del propio autor, supone al mundo como un mercado perfecto, debe interpretarse como una respuesta a la pregunta respecto del vínculo entre el equilibrio del balance de pagos y el tipo de cambio. En este contexto, analizando la estabilidad del equilibrio del balance de pagos, el autor concluye que para que exista el equilibrio en el mercado cambiario flexibilidad de tipo de cambio y de precios son sustitutos perfectos mientras que, por el contrario, para el equilibrio genera la flexibilidad de precios es condición necesaria de la estabilidad del equilibrio (sintéticamente, porque los distintos efectos que genera una alteración en el tipo de cambio difícilmente se compensen entre sí, lo que en lo fundamental depende de las diferentes elasticidades de las importaciones y exportaciones) (Olivera, [1962]2011: 14-15)²⁵¹.

Una vez determinado el tipo de cambio de equilibrio, esto es, el año o período en el cual el tipo de cambio se encuentra en su nivel de paridad de poder adquisitivo, y tal como vimos en el cuerpo del capítulo, la variación de precios en cada uno de los países considerados en el cómputo indicará la trayectoria a seguir por el tipo de cambio nominal en los años siguientes, nivel a partir del cual se puede establecer si el tipo de cambio en cada momento del tiempo es portador de una sobre o subvaluación de la moneda nacional que se esté considerando, el cual debiera corregirse para

²⁵⁰ El stock sustentable de activos extranjeros netos está dado por el valor presente de los futuros superávits comerciales, contexto en el cual el TCR efectivo de equilibrio es aquel que permite sostenerla posición de activos financieros extranjeros netos en el largo plazo.

²⁵¹ Esta noción de conjunción entre equilibrio externo e interno fue incorporada por el sistema de equilibrio surgido de la síntesis neoclásica-keynesiana, el modelo IS-LM, que se extendió al caso de economías abiertas a través del modelo Mundell-Fleming (Kicillof y Nahón, 2008: 26). En este trabajo puede encontrarse una exposición de los modelos que, surgidos a partir del desarrollo de Mundell-Fleming, convierten al tipo de cambio en una variable endógena.

finalmente lograr la expresión de la nueva riqueza social producida por los distintos países en una moneda común.

Para finalizar, es de suma importancia remarcar que en rigor el tratamiento concreto de la problemática del tipo de cambio de equilibrio se produce un quiebre entre éste y la cuestión de patrón de especialización. La teoría de la ventaja comparativa nos muestra el mecanismo a partir del cual un país se especializará en aquellas producciones en las que es relativamente más productivo, hasta el punto de alcanzarse el equilibrio comercial. Ahora bien, una vez que nos encontramos con países concretos y se procura establecer el tipo de cambio de equilibrio en el sentido que se propone, deja de interesar si el país en cuestión se especializó en sus ventajas comparativas o “infringió la ley”: interesa el hallazgo de la llave del equilibrio externo. Es por ello que encontramos a fervientes opositores a la teoría de la ventaja comparativa (no por argumentar a favor de las ventajas absolutas, sino por sus “conclusiones políticas”²⁵²) pero que buscan el tipo de cambio que alcanza el equilibrio externo.

14.12.b. *La determinación del tipo de cambio en las ventajas absolutas: el caso de Shaikh*

Shaikh es, probablemente, el principal exponente de la teoría de las ventajas absolutas, fundamentado en la siguiente idea, que expresamos simplícidamente: considerando el caso de dos países uno de los cuales tiene ventaja absoluta en términos productivos en ambos bienes, que se logre la especialización de ambos en sus ventajas comparativas es resultado del hecho de que monetariamente se le otorgue al país más ineficiente una ventaja de costos allí donde no la tiene en la productividad (y, claro está, una desventaja al país más eficiente). El rol central lo ocupa aquí, como planteamos en el Apéndice al Capítulo 4 (Capítulo 14.4) la teoría cuantitativa, que actuará hasta alcanzar el equilibrio comercial²⁵³, contexto en el cual Shaikh presenta su crítica a la versión ricardiana de la misma: la entrada de oro en el país que tiene superávit comercial como resultado de su mayor productividad no se traduce en incremento de precios, sino en mayor producción (toda vez que el supuesto de pleno empleo es una “fantasía neoclásica”). El resultado, en este caso, es que el país ineficiente está condenado al déficit comercial crónico (y, por tanto, a ser crónicamente endeudado y/o receptor de inversión extranjera directa²⁵⁴), mientras que lo contrario ocurre en el más eficiente.

²⁵² En particular, la oposición tiende a surgir en los países con ventajas naturales, para los cuáles la teoría de la ventaja comparativa implicaría la especialización en la producción de bienes agrarios y la importación de bienes industriales, impidiendo el desarrollo industrial.

²⁵³ No está de más recordar que aunque es claro que esa argumentación sólo tiene sentido en el marco de la utilización del oro como dinero mundial, el autor considera que todas las versiones actuales de las ventajas comparativas son variantes de la original de Ricardo, en el sentido de que se basan en idéntico desvío monetario de las condiciones de producción para que se logren ventajas de costo allí donde no existen las de eficiencia (Shaikh, [1991]2006: 219-221). En este sentido, “...no hay razón alguna para esperar que al iniciarse el comercio ya se partirá de una situación de equilibrio. Supongamos por tanto que el país A tiene un déficit comercial inicial, de forma que debe exportar dinero para financiar sus importaciones netas. En caso de tipos de cambio fijos, la teoría de la ventaja comparativa supone que el descenso en la oferta monetaria interna resultante de esa salida de dinero hará bajar el nivel relativo de precios internos, a través de la teoría cuantitativa del dinero. Puesto que el tipo de cambio nominal es fijo, esto equivale a un descenso en los términos de intercambio, η ($= pcB$ e $/pkB$). En el caso de tipos de cambio flexibles, supone que el déficit de balanza de pagos deprecia el tipo de cambio nominal mientras que los precios nacionales relativos se mantienen igual, de forma que también en este caso caen los términos de intercambio. En ambos casos se supone además que la disminución de los términos del intercambio mejorará la balanza comercial del país. Sólo se detendrán en su movimiento cuando las exportaciones y las importaciones se igualen, lo que significa que vienen determinados en último término por este requisito. Como se sabe, no se puede decir entonces que vengan regulados por el coste de los productores de los bienes en cuestión”. (Shaikh, 2000: 67).

²⁵⁴ La menor disponibilidad de oro en el país con déficit no produce un descenso de precios pero sí un incremento de la tasa de interés, lo que constituye la fuente de atracción de capitales del país más eficiente. Por su parte, la

En consecuencia, entre países desarrollados el comercio será relativamente equilibrado, en tanto se compensan las producciones en las que cada uno determina la capacidad productiva media del trabajo, mientras que los subdesarrollados tendrán déficit comercial y endeudamiento crónico, aun considerando ciertas producciones en las que pueden tener ventajas absolutas, en particular por factores climáticos y de acceso a las materias primas. Los menores salarios, mientras tanto, pueden jugar un papel en este sentido, al permitir que ciertas producciones tengan por esta vía “ventaja absoluta”, pero no constituyen más que un desvío de la norma de los precios de producción (Shaikh, [1991]2006: 230-243).

Ahora bien, ¿cuál es la determinación del tipo de cambio según este autor? En función de lo anterior, el punto crucial es sin dudas que en la misma deberán jugar un rol fundamental las condiciones productivas del país, con independencia absoluta del equilibrio externo del mismo. Estas determinaciones generales sobre el tipo de cambio tendrán un desarrollo más específico en Shaikh (1999 y 2000), trabajo en el cual plantea su análisis a un nivel de abstracción menor que el considerado hasta aquí. En este sentido, el primer aspecto de relevancia es que en lugar de considerar que cada ejemplar de una mercancía se produce en idénticas condiciones sociales, ahora se permite que existan capitales individuales con diferentes condiciones de producción, situación en la cual los que producen con menores costos regularán el precio de mercado, pues, en el movimiento que le da forma concreta a la igualación de las tasas de ganancia entre las distintas ramas de la producción, son esas condiciones de producción las que son objetivo de las nuevas inversiones. Los capitales que reúnen tal condición son los que el autor denomina “capitales reguladores”, existiendo, siempre que estos no puedan abastecer totalmente la demanda, capitales menos productivos en cada rama. De esta forma, en cada una de estas hay un *degradé* de condiciones de producción y, por tanto, un *degradé* de tasas de ganancia, de modo que la tasa media de ganancia entre distintas ramas no tienen que igualarse, sino que las que se igualan son las tasas de ganancia de los capitales reguladores. Como Shaikh, en este aspecto, considera que la determinación del valor de las mercancías es mundial, el proceso de igualación de las tasas de ganancia se dará a partir de la “movilidad del capital”, alcanzando a tales fines con la movilidad del capital financiero. De esta forma, el autor volverá a considerar que no habrá ninguna diferencia sustancial, en este aspecto, entre un hipotético comercio realizado absolutamente al interior de un país que entre países (Shaikh, 2000: 59-60 y 73).

En segundo lugar, abandonado el mayor nivel de abstracción, debe considerarse la diferencia entre países del nivel de salarios en relación a la capacidad productiva del trabajo, que, cuando existen, generan discrepancias de carácter relativamente permanente en relación a las condiciones productivas, alterando en la medida que corresponda la determinación del valor por las condiciones estrictamente productivas. En este caso al igual que lo plantea Emmanuel ([1972]1979), la permanencia de las diferencias entre salarios en relación a la productividad aparecen en Shaikh por la relativa “inmovilidad de la fuerza de trabajo” (Shaikh, 2000:57-58).

En consecuencia, para Shaikh, en tanto la consideración del comercio internacional no genera ninguna alteración de fondo de la ley del valor (considerando, claro está, las referidas diferencias salariales) y, a la vez, no hay ninguna necesidad *per se* de que cada país logre el equilibrio comercial de modo que estos se especializan en sus ventajas absolutas, el tipo de cambio está determinado por el

Inversión Extranjera Directa puede generar cierto efecto positivo en términos de balance comercial, aunque no debe descartarse que el balance final sea negativo, si se tienen en cuenta las remesas de utilidades.

precio relativo (en términos de valor) de las mercancías comerciadas, a partir del proceso de igualación de las tasas de ganancia de los capitales reguladores (Shaikh, 2000: 70). O, en otros términos, por los costos unitarios reales verticalmente integrados de los capitales reguladores –que expresan, de manera aproximada, el costo social real de la producción de una mercancía cualquiera-, de modo que su evolución estará determinada por la dinámica relativa de aquellos, esto es, la relación entre la productividad y el salario real (Féliz y Sorokin, 2008: 291; Féliz, 2009: 193). De esta forma, el tipo de cambio no se ajusta para asegurar el equilibrio comercial haciendo a las naciones igualmente competitivas, sino que expresa en términos internacionales la relación de valor de los bienes producidos²⁵⁵. En este marco, los bienes no transables, siempre que no sean bienes suntuarios que no entren ni en la producción de otros bienes ni en el consumo de los trabajadores, afectan al precio, agregándose como determinación del tipo de cambio al costo laboral unitario real (Shaikh, 2000: 73)²⁵⁶.

De esta forma, cada mercancía se vende al mismo precio “en todos los puntos del sistema”, en tanto no se pierde el vínculo entre el valor y el precio (más allá, claro está, de la problemática de la transformación de los valores en precios de producción). O sea, rige la ley del precio único, más allá de la moneda en la cual se expresen los bienes. Podemos repreguntarnos ahora: ¿es este planteo compatible con la PPP, aunque la misma esté determinada a un nivel diferente que la “tradicional”, consecuencia de la especialización en las ventajas comparativas como resultado de la necesidad de lograr equilibrio comercial? La respuesta será completamente diferente, creemos, según el tipo de países que se consideren. Tomando el caso que le preocupa particularmente a Shaikh, esto es, el de la relación entre países desarrollados y países atrasados, la respuesta es negativa. La razón es similar a una que ya observamos previamente: la distinta composición de las canastas de tales países. Pero aquí la cuestión es diferente: se trata de las canastas de los bienes que produce cada país, lo cual está determinado, claro está, por las condiciones productivas del mismo. Es por ello que el tipo de cambio será un reflejo de la relación entre las condiciones productivas de cada uno de los países considerados. Sin embargo, es importante marcar que Shaikh plantea que la PPP parecerá cumplirse cuando las tasas de inflación de un país es alta, pues habida cuenta de que los costos laborales unitarios reales se mueven muy lentamente, la mayor proporción de todo aumento inflacionista será seguido por la depreciación de la moneda. Expresamos, en este caso, sus palabras:

²⁵⁵ En tanto el planteo de Shaikh surge de extender el razonamiento desde “el interior de un país” hacia el “comercio internacional”, Féliz (2009:194) sugiere, correctamente, el nombre de “tipo de cambio nacional” para la relación de cambio entre las mercancías cuando se está haciendo referencia a la cuestión en “el interior de un país”, como forma de reforzar la idea de que entre países la única diferencia sustancial en relación a la expresión del valor de las mercancías radica en las diferentes monedas nacionales en la que lo hacen.

²⁵⁶ Al respecto, Féliz y Sorokin (2008) señalan: “En el interior de un país, los precios de los no transables serán determinados por los costos absolutos y su relación con el precio de los transables será tal que permita equiparar las rentabilidades en los capitales reguladores. Como ya señalamos, si los precios de las mercancías no transables fueran muy altos en comparación con sus costos (y por tanto su rentabilidad fuera excesiva en comparación con las otras ramas de producción) habría una tendencia al aumento de la oferta de no transables, ingreso de nuevos capitales o crecimiento de los ya existentes, que conduciría tendencialmente a la caída en los precios y por lo tanto en la rentabilidad relativa. En consecuencia, precios relativamente bajos para los no transables (en comparación con otros países) serán la expresión de niveles salariales bajo en la producción de no transables y/o altos niveles de productividad relativos. Además, a diferencia del caso de las mercancías transables, todos los países tendrán capitales reguladores en la producción de no transables.” (Féliz y Sorokin, 2008: 295)

“Finalmente, el supuesto de que la Ley de un Único Precio rige para cada bien comerciable [no, DK]²⁵⁷ implica necesariamente que los índices de precios nacionales sean similares, pues las cestas comerciables pueden ser diferentes entre las diferentes naciones. De forma que la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) no tendrá una vigencia general. Sin embargo, la existencia de tipos de cambio permite una excepción particular: un país que experimente una tasa de inflación relativamente rápida sufrirá una depreciación de su divisa de magnitud comparable, de modo que la PPA relativa parecerá regir en este caso particular. De la ecuación 7 se desprende que el producto de los precios relativos nacionales y el tipo de cambio nominal debe seguir la senda de la evolución de los costes laborales reales unitarios verticalmente integrados relativos. Pero debido a que estos últimos se moverán muy lentamente, el grueso de cualquier aumento inflacionista en los precios relativos se verá seguido por la correspondiente depreciación nominal de la moneda. En consecuencia, la paridad de poder adquisitivo relativa *parecerá* cierta cuando las tasas relativas de inflación son altas, pero tenderá a *no servir* en caso contrario. Esto es precisamente lo que puede comprobarse empíricamente. (Shaikh, 2000: 72).

14.12.c. En torno al planteo de Diamand

Diamand, uno de los economistas argentinos de mayor reputación en lo que respecta a la determinación del tipo de cambio en nuestro país, se enfrenta a la problemática a partir de considerar las particularidades de una economía como la Argentina, extensible, claro está, a economías de similares características. En este sentido, el autor considera que el rasgo distintivo de tales economías es el de poseer una “estructura productiva desequilibrada”, esto es, una estructura productiva caracterizada un sector primario que trabaja a precios internacionales y un sector industrial con costos y precios mucho más elevados que estos²⁵⁸. Como tal, esta estructura es resultado del abandono deliberado del patrón de especialización que se deriva del principio de las ventajas comparativas, con vistas a lograr el desarrollo industrial; en este sentido, la estructura en cuestión es la que se corresponde con países exportadores primarios en vías de desarrollo o en proceso de industrialización (Diamand, [1972]2011: 1 y 17).

Poseer una estructura productiva desequilibrada le imprime al devenir del ciclo económico una dinámica particular, que debemos considerar a los fines de comprender el planteo en torno al tipo de cambio; lo haremos de la manera más sintéticamente posible. El desarrollo del incipiente sector industrial es demandante de divisas pero incapaz de producirlas por sí mismo, dados sus elevados precios que le impiden exportar, de modo que es el sector exportador primario quien se las provee, aunque el ritmo de demanda de aquel es mayor a la capacidad de este último de generar las divisas (por falta de una producción mayor y/o problemas en la demanda mundial). Esta dinámica divergente conduce al déficit comercial, el cual conduce inexorablemente a periódicas devaluaciones²⁵⁹, las cuales tienen como efecto un tipo particular de inflación, la inflación cambiaria,

²⁵⁷ “Finally, the assumption that de Law of One Price holds for each traded good does not necessarily imply that national price indexes will be similar, because tradable baskets may differ across nations” (Shaikh, 1999: 14).

²⁵⁸ Si bien esta idea de Diamand en particular, y el estructuralismo en general, vio la luz bajo el proceso denominado de “industrialización por sustitución de importaciones” que caracterizó a algunas economías latinoamericanas entre las décadas del cuarenta y el setenta del siglo XX, lo cierto es que la estructura productiva de Argentina puede ser caracterizada en la actualidad de igual forma; de ahí la actual vigencia de los escritos del autor.

²⁵⁹ Más específicamente, los problemas del balance de pagos aparecen violentamente debido a la influencia de los créditos de corto plazo, los cuales inicialmente financian al déficit comercial pero no hacen más que “estirar” la divergencia señalada, generando a la vez necesidad de más divisas por una doble vía: porque el propio proceso continuó desarrollándose, y por los intereses asociados a los créditos tomados. Este proceso es esencialmente inestable. Cualquier perturbación en la entrada de divisas obliga al BCRA a vender reservas,

cuyo efecto consiste en una transferencia de ingresos al sector primario a costa de la reducción del salario real, lo que se traduce recesión y disminución de importaciones, restableciéndose el equilibrio externo²⁶⁰. La actividad económica desciende así desde el nivel determinado por la plena utilización de la capacidad productiva a un nivel de utilización de esta compatible con la disponibilidad de divisas (Diamand, [1972]2011: 2-6).

Hasta aquí con su planteo Diamand parece estar señalando los problemas que surgen por el hecho de tener estas economías un sector industrial internacionalmente atrasado. Sin embargo, no es esta, ni mucho menos, la razón del “principal limitador del crecimiento del país”. Por el contrario, los mayores precios industriales internacionales a los que trabaja la industria no son consecuencia de una menor capacidad productiva del trabajo en términos internacionales, sino en su menor productividad respecto al sector primario, cuya productividad es la base a partir de la cual se fija el tipo de cambio. En otros términos, el tipo de cambio se fija con arreglo al agro, sector en el cual la productividad es particularmente alta, lo que determina precios internacionales particularmente altos para la industria, no por su menor productividad en relación al sector industrial de otros países, sino por su menor productividad en relación al sector primario. La fijación del tipo de cambio (que se puede fijar en el nivel deseado por la autoridad económica pues resulta de una decisión “enteramente libre”), en relación al agro tiene su origen en respondería a lo que sería una decisión “obvia” o “natural”, pero que tiene su raíz, consciente o inconscientemente, en asegurar el principio de las ventajas comparativas, al incentivar la desaparición de los sectores relativamente menos productivos, que sucumbirían ante la competencia internacional²⁶¹. De esta forma, la productividad no determina los precios internacionales, que surgen de la relación entre los costos internos y el tipo de cambio, sino el nivel de vida interno de cada país, en tanto refleja el nivel de desarrollo alcanzado. El tipo de cambio debe establecerse tal que los precios internos de los bienes industriales de los distintos países se igualen en términos internacionales, permitiendo justamente el comercio internacional industrial. Recomendamos en este caso la lectura de sus palabras:

“...aunque la productividad determina el nivel de vida, no determina precios internacionales. Estos no dependen de la productividad, sino de la relación entre los costos internos de un producto y el tipo de cambio. En cada uno de los países tomados como ejemplo el tipo de cambio se sitúa precisamente en un nivel necesario para que el precio de los productos industriales al traducirse en dólares se iguale con el precio internacional. (...).

En la Argentina este mecanismo no funciona debido a la presencia de otro sector que es el agropecuario y que, en virtud de ventajas especiales provistas por la naturaleza, tiene una productividad particularmente alta. Dado que el tipo de cambio se fija sobre la base de este

retrayéndose aún más la entrada de divisas, conduciendo al pánico generalizado, a la fuga masiva de divisas y, finalmente, a una brusca devaluación.

²⁶⁰ Tal resultado es consecuencia de que la devaluación no provoca en estos casos el incremento de la exportación ni industrial (dado que no compensa la gran diferencia de precios) ni la primaria (cuya producción responde poco al tipo de cambio por las limitaciones de oferta y eventuales problemas de demanda), a la vez que la sustitución que se logra es pequeña (en tanto las importaciones o son esenciales o se producen al amparo de lagunas en el régimen de protección), sino que tiene como efecto fundamental un tipo particular de inflación: la inflación cambiaria, consecuencia del aumento de costos de los bienes importados como del traslado del mayor precio que en moneda nacional reciben los exportadores.

²⁶¹ Esta situación lo lleva al autor a afirmar que “la incapacidad del país de salir de su estancamiento y las recurrentes crisis de las que padece se originan en un divorcio entre las ideas de la sociedad argentina y la realidad. Dichas ideas se derivan de las teorías económicas tradicionales y se basan en propiedades de las estructuras productivas de los países industriales, muy diferentes a las que tiene un país exportador primario en proceso de industrialización como la Argentina.” (Diamand, [1972]2011: 1).

sector privilegiado, no resulta adecuado para el sector industrial de una productividad menor. Es así que los precios industriales, expresados al tipo de cambio agropecuario que no les corresponde, resultan más altos que los internacionales.

De modo que la sobreelevación de los precios industriales argentinos sobre el nivel internacional no se debe a una productividad industrial particularmente baja -la productividad de cada país es como es y resulta un fiel reflejo del grado de desarrollo alcanzado-, sino que se debe a la menor productividad relativa de la industria argentina frente al agro argentino." (Diamand, [1972]2011: 9).

"...decidir con cuál de las paridades de esta estructura corresponde hacer coincidir el tipo de cambio nominal es una elección totalmente libre ...(...)

La elección usual es fijar el tipo de cambio nominal en base al sector más productivo o por lo menos muy cerca de él. Esta decisión, que parece "obvia" y "natural", en realidad.... (...)... es la expresión consciente o inconsciente del propósito de asegurar el principio de ventajas comparativas." Diamand, [1972]2011: 16-17)

Previamente, cuando nos preguntábamos en términos generales acerca de la determinación del tipo de cambio de equilibrio en la versión tradicional de la PPP, afirmábamos que si bien en la argumentación la especialización de cada país en sus ventajas comparativas juega un rol fundamental, en lo concreto tal vínculo se pierde, conservándose el parámetro del equilibrio externo en la determinación del tipo de cambio de equilibrio. Diamand es, justamente, un fiel exponente de esta situación, analizando el caso concreto de una estructura productiva que se origina por haber violado el principio de las ventajas comparativas, principio del que se considera un ferviente opositor (como también lo es de toda posibilidad de existencia de un "tipo de cambio de equilibrio" y, en general, de toda determinación). Sin embargo, "consciente o inconscientemente", no va mucho más allá de muchas de las cuestiones encerradas en el planteo que pretende combatir. Su principal conclusión es que no existe, para un país con una estructura productiva desequilibrada, un tipo de cambio único, sino que el mismo debe ser múltiple, tal que asegure el cumplimiento de la PPP (es decir, que una unidad monetaria pueda comprar lo mismo en distintos países según la mediación del tipo de cambio) a nivel de cada rama de actividad. En otros términos, la paridad de poder adquisitivo única se abandona, consecuencia de la estructura productiva desequilibrada, para abrir paso a una paridad de poder adquisitivo múltiple: la paridad agraria y la paridad industrial y, dentro de esta, la paridad de las distintas industrias (Diamand, [1972]2011: 14-15). De esta forma, los precios de las mercancías carecen de toda determinación; absolutamente desvinculados de sus condiciones productivas (las cuales establecen el "nivel de vida" de la población del país en cuestión), sólo se encuentran sujetos a los fines del equilibrio comercial, que se logra permitiendo que la industria genere sus propias divisas, es decir, permitiendo que pueda colocar su producción en el exterior²⁶².

14.12.d. En torno al planteo de Astarita

Desde una perspectiva que denomina "marxista", Astarita (2007) también procura analizar la cuestión de cambio teniendo en cuenta las especificidades de los países que denomina "dependientes", caracterizados por dos rasgos fundamentales: por un lado, una productividad menor

²⁶² En este sentido, se puede entender el planteo de Diamand como una aplicación concreta de la noción de "equilibrio externo" de Olivera.

a la de los países desarrollados (de modo que una hora de trabajo genera menor valor que en los países avanzados tecnológicamente), razón por la cual depende de la importación de equipos avanzados y tecnología y, por el otro, es precio aceptante en lo que respecta a sus exportaciones.

En este contexto, considerando que “[e]l tipo de cambio por lo tanto vincula dos equivalentes de tiempos de trabajos sociales, nacionalmente determinados. (...) Las variaciones de los tipos de cambio entonces incidirán decisivamente en qué tanto de los tiempos de trabajo empleados nacionalmente son generadores de valor en otros espacios nacionales y/o en el espacio mundial”, el autor sostiene que, sobre la base del criterio de la PPP, el TCR tenderá a ser estructuralmente alto, ya que, además de la menor productividad general de la economía del país dependiente, el diferencial de productividad es más elevado en la producción de bienes transables²⁶³: en tanto el TCR surge del producto entre el TCN y el cociente de la canasta de precios, y en tanto para cada país el nivel de precios refleja, en promedio, el tiempo de trabajo socialmente necesario invertido en su producción, el TCR será mayor a la unidad (siempre que el TCN sea el necesario para igualar el precio de los bienes transables; o sea, siempre que rija para los transables la ley del precio único). Sin perjuicio de lo anterior, en el caso de que las diferencias de productividad fueran iguales en ambos sectores (transables y no transables) y, por tanto, el tipo de cambio se ubicara en el nivel de la PPP, cada unidad monetaria del país desarrollado equivaldría a tanto más tiempo de trabajo social respecto a la unidad monetaria del país desarrollado como sea el diferencial de productividad.

Ahora bien, más allá de lo anterior, el autor concluirá en que, en rigor, no existe un tipo de cambio estructuralmente determinado para este tipo de países, sino que el mismo estará sometido a bruscos cambios, alternando entre periodos de fuerte depreciación y fuerte apreciación de la moneda. Esto es así porque ese TCR estructuralmente alto –que derivó previamente– deteriora la importación de tecnología y disminuye la cantidad de valor producido nacionalmente que se reconoce en el mercado mundial, a la vez que genera presiones inflacionarias (en tanto la suba de precio de los bienes transables arrastra al resto), situación la cual puede llevar a una relación explosiva entre tipo de cambio e inflación que culmina con períodos inflacionarios e, incluso, hiperinflacionarios. De allí la necesidad de planes de estabilización con anclaje del tipo de cambio, que conducen a la apreciación de la moneda, que conduce a déficit de balanza comercial que desembocan, cuando ya no son financiados por entrada de capitales, en crisis de balance de pagos. Es por ello que en tales economías hay alternancia entre periodos de tipo de cambio alto y tipo de cambio bajo, de modo que “[n]o existe por lo tanto un tipo de cambio “de equilibrio” de largo plazo en los países dependientes, porque no existen condiciones estructurales, en el desarrollo de sus fuerzas productivas, para ello” (Astarita, 2007).

14.12.e. *Breve mirada conjunta*

Para finalizar, nos interesa realizar dos observaciones respecto de las teorías de las ventajas comparativas y ventajas absolutas.

En primer lugar, hemos visto que se presentan como radicalmente opuestas. En la teoría de ventajas comparativas el desvío de los precios respecto de sus costos se altera de modo permanente o,

²⁶³ Supuesto sobre el cual afirma que: “es estándar en la literatura, ya que recoge un aspecto real, a saber, que buena parte de estos bienes no transables son servicios, y las diferencias de productividad en este sector pueden no ser, en promedio, tan altas como en el sector transables” (Astarita, 2007).

en términos de Kicillof y Nahón (2008), el oro “no tiene el mismo valor en todos los puntos del sistema” (lo que debiera ser expresado, a esta altura, como “los signos de valor no representan igual valor en todos los puntos del sistema”). Por su parte, en la teoría de las ventajas absolutas, las mercancías expresan su valor, de modo que el tipo de cambio debe ser tal que los signos de valor representen el mismo valor en todos los puntos del sistema. En el primer caso, las mercancías alcanzan el precio desviado de los costos tal que se obtenga el equilibrio externo; en el segundo, alcanzan el precio de sus costos, y el que no lo produce a dicho costo, a la corta o a la larga desaparece. En otros términos, en el caso de las ventajas absolutas el precio está determinado por sus condiciones de producción (su valor), mientras que en el segundo se disocia de las mismas, generando una ventaja o desventaja monetaria (según corresponda para el equilibrio comercial) allí donde no existía una ventaja productiva²⁶⁴. En ambos casos, consecuentemente, se cumple la “ley del precio único”; lo que resulta diferente es, claro está, la determinación del precio.

En segundo lugar, considerando el caso de Argentina, podemos deducir que desde ambas perspectivas nuestro país sólo debiera producir, en términos generales, aquellos bienes conocidos como “primarios” o, al menos, bienes con fuerte contenido de los productos de la tierra. Sin embargo, ocurre que, dicho también en términos generales, en Argentina hay industria. A la vez, en el caso específico del planteo de Shaikh, el mismo no resulta del todo óptimo, tampoco, para explicar la evolución de la balanza de pagos de, por ejemplo, Argentina: siendo un país que claramente posee una menor capacidad productiva en la mayor parte de su entramado productivo, su balance comercial no se caracteriza, ni mucho menos, por un déficit crónico. Esto motiva, claro está, la consideración en concreto de las determinaciones generales del tipo de cambio. Así, de un lado aparece la visión de Diamand, que coincide con el criterio de la PPP pero que, como consecuencia de la estructura productiva desequilibrada que caracteriza a nuestro país, debe considerarse desde un punto de vista múltiple: deben de haber tantas PPP como diferencias de productividad haya entre la producción argentina y el extranjero, tal que todos los bienes que se producen en nuestro país sean exportables, independientemente de las condiciones productivas en las que se realicen, las cuales sólo afectan al “nivel de vida” nacional. Por su parte, Astarita considera que el rasgo fundamental de nuestras economías es la menor productividad general, lo cual llevaría a un tipo de cambio estructural más alto que el que brotaría de la PPP si se quieren colocar todos los bienes en el exterior, aunque finalmente concluye que no hay bases estructurales para pensar en la existencia de un tipo de cambio de equilibrio quedando sometidos a ciclos de fuerte apreciación y fuerte depreciación de la moneda.

En todos los casos, desde nuestro punto de vista, lo que se encuentra absolutamente ausente es la consideración del tipo de cambio como la relación entre la capacidad de representar valor de las monedas y, por tanto, como forma del valor. Para la teoría PPP según la cual los precios deben satisfacer el equilibrio externo, el precio es forma sin contenido: no hay determinación de contenido

²⁶⁴ Resulta interesante la síntesis que al respecto realizan Féliz y Sorokin (2008): “Es convencionalmente aceptado que la competencia en el interior de un país está regida por la ley de costos absolutos. (...) Cuando pasamos al comercio entre nacionales debería seguirse el mismo razonamiento. Pero aquí la teoría ortodoxa abandona la visión clásica y se inclina por la teoría de los costos comparativos (propuesta inicialmente, como vimos, por David Ricardo) en la que sin importar la capacidad competitiva absoluta de cada país, una vez abierto al comercio los desbalances comerciales que puedan producirse tenderían a desaparecer vía ajustes en el tipo de cambio real. Es decir, el enfoque de costos comparativos cambia el argumento y ya no serían los costos absolutos de producción (expresados en una moneda común) los que dominarían, sino los costos comparativos. Para que esto tenga sentido recordemos que deben introducirse, entre otros, los supuestos de pleno empleo de los recursos y la plena vigencia de la teoría cuantitativa del dinero, lo que como argumentamos antes no ocurre.” (Féliz y Sorokin, 2008: 290-291).

del precio; como mucho, se afecta el “nivel de vida”. Para Shaikh es, inversamente, contenido sin forma: directamente tiene que expresar su valor. Astarita, por su parte, considera que no hay condiciones para una “determinación estructural” del tipo de cambio. En nuestra opinión, en este sentido el tipo de cambio debe considerarse como un vehículo de transferencia de riqueza social, esto es, de valor. Por medio del mismo el valor fluye entre distintos los distintos sectores de la producción, siendo este la disociación entre precio y valor, lo cual justamente implica intentar darle forma al contenido y contenido a la forma (ver Iñigo Carrera, 2007b). La pregunta que queda abierta, y que excede a esta investigación (aunque claramente implica una línea de trabajo a futuro), es acerca de la “sostenibilidad” de la transferencia en cuestión. Un rasgo a tener en cuenta es, claro está, la producción de aquel “falso valor social” al que nos referíamos en el Capítulo 8.5 (esto es, la renta de la tierra), parte del cual proviene del exterior (en tanto la renta está portada en las mercancías exportadas por nuestro país) y que es, justamente, fuente fundamental de la disociación entre valor (condiciones productivas) y precio.

15. METODOLOGÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN²⁶⁵

15.1. Consideraciones generales

15.1.a. La metodología del “empalme hacia atrás”

En términos generales, para la elaboración de series de largo plazo hemos recurrido a la forma más simple y, a la vez, más tradicional, de realizar el empalme de los agregados económicos: partiendo de la serie más actual de cada variable, “estirla hacia atrás” a partir de la evolución (o tasas de crecimiento) mostrada por la misma en las bases previas. En otros términos, a ese punto, denominado comúnmente “pivote”, se lo extrapola hacia atrás con esas evoluciones observadas.

Este procedimiento encierra una dificultad: al cambiar las ponderaciones por la consideración de una base previa, el resultado del empalme de un determinado agregado no resulta idéntico a la suma del empalme de las variables que lo componen. Como plantea Propatto (2004: 358-359), este es un problema que no tiene una solución técnica, y debe decidirse entre otorgarle validez a las variables componentes del agregado, respetando el carácter aditivo de las cuentas, o bien preservar el empalme del agregado en sí mismo.

En el Cuadro 15.1, siempre sobre la base de ejemplo de Propatto (2004: 340-341), presentamos en términos numéricos tal cuestión. En el mismo se presenta el cálculo del producto a precios constantes considerando como año base los años 1 y 2. En el caso de este último no se estiman a sus precios las cantidades del año 1, sino que se empalma la serie. El ejercicio se realiza para cada bien en particular, y para el total. Como puede verse, el resultado de sumar el empalme de la producción de los bienes A y B para el año 1 no es igual al empalme del agregado de la producción: si consideramos el empalme del agregado, las tasas de crecimiento de los años 2 y 3 en relación al año 1 son de 14,3% y 40,7%, mientras que si tomamos en cuenta la suma de los empalmes de los bienes, dichas tasas son del 15,6% y 42,2%. La razón podría sintetizarse, en este caso, como sigue: al considerar la suma de los empalmes de cada bien, la tasa de crecimiento entre los años 1 y 2 resulta mayor que la original, en tanto el bien A, que mantuvo inalterada sus cantidades entre ambos años, se encuentra ahora ponderado menos que en el año base 1, al haber disminuido su precio relativo. Esta cuestión se expresa en el hecho de que en el año 1 las ponderaciones de cada bien eran, respectivamente, 57,1% y 42,9%, mientras que luego del empalme las mismas son de 53,3% y 46,6%. En este punto, vale la pena destacar que estas últimas participaciones son diferentes a las que surgirían de calcular el producto del año 1 a los precios del año 2. En este caso, las mismas serían de 50% para cada bien (el producto a precios constantes de cada bien sería de \$2.000); ahora bien, como justamente lo que se hace no es recalcular toda la serie sino el “empalme hacia atrás”, las del bien A (B) resulta –en este caso, dados los movimientos reseñados– mayor (menor) al 50%, pero menor (mayor) a las vigentes a los precios del año 1.

²⁶⁵ El presente capítulo se basa en Lindenboim *et al.*, (2005) y Graña y Kennedy (2008b).

Cuadro 15.1.

Año	Datos		Producto a precios constantes					
	Bien A		Bien A			Bien B		
	p	q	Base = 1	Base = 2	Emp	Base = 1	Base = 2	Emp
1	10	200	2.000		2.400	1.500		2.100
2	12	200	2.000	2.400	2.400	2.000	2.800	2.800
3	15	300		3.600	3.600		2.800	2.800
	Bien B		Total economía					
	p	q	Base = 1	Base = 2	Emp	Evol	Suma	Evol
1	5	300	3.500		4.550	100,0	4.500	100,0
2	7	400	4.000	5.200	5.200	114,3	5.200	115,6
3	7	400		6.400	6.400	140,7	6.400	142,2

Este problema presentado por Propatto presenta un aspecto adicional: el hecho de que tal como se presenta la información en las Cuentas Nacionales, los componentes de la producción son, en sí mismos, agregados, presentando ellos mismos tasas de crecimiento diferentes en las distintas bases (como observamos en el Apéndice II al Capítulo 1, Capítulo 14.2). De esta forma, la suma de los componentes empalmados difiere del empalme del agregado no sólo por las ponderaciones sino también porque la propia evolución de los componentes diverge.

15.1.b. La apertura de las ramas de la producción y los servicios de intermediación financiera medidos indirectamente

En la actualidad en Argentina, la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN) perteneciente al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) utiliza dos clasificadores de actividad: para el caso de la Industria Manufacturera, el ClaCNE94 (que fue el utilizado en el Censo Económico de 1994), y el Clasificador Internacional Uniforme Revisión Tercera (CIU Revisión 3) para el resto de las actividades. Sin perjuicio de lo anterior, lo cierto es que la difusión de la información del Valor Agregado por rama de actividad se realiza, en términos generales, al nivel de agregación del CIU Revisión 3 a un dígito. Ahora bien, la desagregación bajo la cual se presenta actualmente la información es mayor que la que se encuentra disponible en las publicaciones previas de los agregados de la Contabilidad Social, convirtiéndose estas últimas en un limitante de la apertura posible toda vez que se pretenden obtener series de largo plazo para el conjunto de la faceta del Valor Agregado. En el Cuadro 15.2 presentamos la agregación de ramas de actividad con la que trabajamos en nuestra investigación, y su correspondiente equivalencia con las ramas tal como se publican actualmente por la DNCN y las ramas CIU Revisión 3 a un dígito.

Cuadro 15.2. Clasificador de actividades.

CIU Revisión 3 - 1 dígito		DNCN - Publicación oficial del Valor Agregado - Año Base: 1993		Agregación Tesis
A	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	A	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	AGRO
B	Pesca	B	Pesca	
C	Explotación de minas y canteras	C	Explotación de minas y canteras	MIN
D	Industrias manufactureras	D	Industria manufacturera	IND
E	Suministro de electricidad, gas y agua	E	Suministro de electricidad, gas y agua	EGA
F	Construcción	F	Construcción	CONST
G	Comercio al por mayor y al por menor, rep. De vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos	G	Comercio mayorista y minorista y reparaciones	COM, REST Y HOT
H	Hoteles y Restaurantes	H	Hoteles y restaurantes	
I	Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	TRANS Y COM
J	Intermediación financiera	J	Intermediación financiera	SS EMPR
K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	
L	Administración Pública y Defensa; Planes de Seguridad Social de Afiliación Obligatoria	L y Q	Administración pública y defensa	SS COM Y SOC
Q	Organizaciones y órganos extraterritoriales			
M	Enseñanza	M y N	Enseñanza, servicios sociales y de salud	
N	Servicios sociales y de salud			
O	Otras actividades de servicios comunitarias, sociales y personales	O y P	Otras actividades de servicios comunitarias sociales, personales y servicio domestico	
P	Hogares privados con servicios domestico			

Por otro lado, en las bases 1986 y actual de la Contabilidad Social se identifican por primera vez los Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente (*sifmi*)²⁶⁶. Ahora bien, en las bases anteriores los mismos no se encuentran identificados de tal forma, razón por la cual, para los ejercicios

²⁶⁶ Respecto de ellos, la metodología de la DNCN indica que: “La producción de servicios de las instituciones crediticias puede descomponerse en dos partes: una que corresponde a los servicios que dichas instituciones ofrecen a sus clientes y que es remunerada por las comisiones que cobran las entidades; otra que resulta de la actividad de intermediación al captar y canalizar recursos financieros. El SCN por convención adoptada internacionalmente, recomienda captar esta segunda parte del valor bruto de la producción financiera, mediante la diferencia entre los ingresos recibidos por las entidades procedentes de los préstamos y otras inversiones, y los intereses que pagan por los mismos. Es por esta forma de medición que se utiliza la denominación de servicios de intermediación financiera medidos indirectamente. Por otra parte, dada la dificultad estadística que implica asignar este componente de la producción financiera en los consumos intermedios de los sectores no financieros se acepta, también convencionalmente, presentar a los *sifmi* como un ajuste global con signo negativo dado que forma parte del costo de producción al valor agregado total para obtener el PIB. En consecuencia, el VBP corriente de los servicios de intermediación financiera, se calcula como el valor total de los intereses activos devengados, menos el total de los intereses pasivos devengados, excluido el valor de cualquier renta de la propiedad por cobrar proveniente de la inversión de sus fondos propios, dado que estas rentas no proceden de la intermediación financiera” (DNCN, Metodologías/Estimación del año base 1993).

de empalme del Valor Agregado (tanto a precios constantes como corrientes) no consideramos su efecto, de modo de homogeneizar la situación de la base actual con la de las bases anteriores. Es decir, para el periodo en el cual rige el año base 1993 consideramos como Valor agregado aquel que surge de la sumatoria de los valores agregados de las ramas de actividad, sin descontar los *sifmi*.

15.1.c. La “variación de existencias”

Como se podrá observar en los diversos cuadros que presentaremos en el Capítulo 16 de nuestra investigación, no en todas las bases de Cuentas Nacionales la Variación de Existencias aparece como un componente de la demanda final. En tales casos, la misma se encuentra incluida en el agregado Consumo Privado, en tanto componente de la demanda final que se estima tradicionalmente por diferencia. En el caso de la base actual, en la expresión de la faceta de la Demanda Final de la nueva riqueza producida se identifica el agregado Discrepancia Estadística y Variación de existencias, que no surge, como su nombre deja entrever, de un cómputo directo de la variación de existencias; por el contrario, el Consumo Privado se estima por el método de la demanda aparente, quedando determinado por residuo el agregado en cuestión.

En este contexto, para la realización de los correspondientes empalmes de la faceta de la Demanda Final incluimos la Variación de Existencias de todas las bases en el Consumo Privado.

15.2. *Elaboración de series de largo plazo de Valor Agregado Bruto y Demanda Final*

En el Cuadro 15.3 presentamos las fuentes de información oficiales en nuestro país correspondientes a los agregados fundamentales de las tres facetas de la nueva riqueza social, con el respectivo número de cuadro del Capítulo 16 en el cual se presentan.

Cuadro 15.3. Fuentes oficiales de información de las tres facetas de la nueva riqueza social.

Publicación	Año Base	Precios constantes				Precios corrientes				
		Valor Agregado		Producto		Valor Agregado		Producto	Ingreso	
CEPAL (1958)	1950	1950 - 1955	1	1950 - 1955	14					
SAE (1955)	1950	1935 - 1962	2	1935 - 1962	15	1935 - 1962	25	1935 - 1962	33	1935 - 1962
BCRA (1975)	1960	1950 - 1973	3	1950 - 1973	16	1950 - 1973	26	1950 - 1973	34	1950 - 1973
CEPAL (1988)	1970	1970 - 1987	4	1970 - 1987 (1)	17	1970 - 1980	27	1970 - 1980	35	
BCRA (1993), DNCN (web) y CEPAL (2010)	1986	1980 - 1996	5	1980 - 1996 (2)	18	1980 - 1993	28	1980 - 1993	36	
CEPAL (1991)	1986	1980 - 1987	6	1980 - 1987	19			1980 - 1987	37	1980 - 1987
DNCN (web)	1993	1993 - 2010	7	1993 - 2010	20	1993 - 2010	29	1993 - 2010	38	1993 - 2007
DNCN (web) (3)	1993	1980 - 2006	9							

Notas:

(1) Consumo Privado y Público hasta 1980

(2) No se discrimina entre Consumo Privado y Público ni entre Equipo Durable de Producción y Construcción

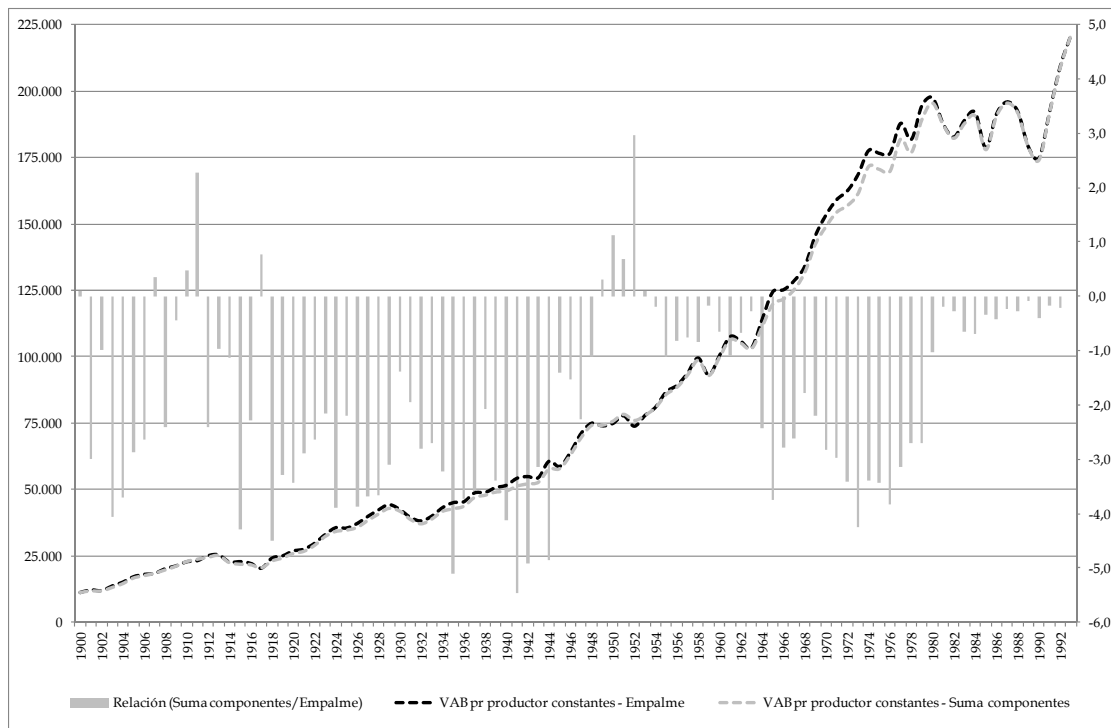
(3) Empalme especial entre las bases 1993 y 1986

15.2.a. *Empalme del Valor Agregado Bruto a precios constantes (Cuadros 16.1 a 16.14)*

Como puede apreciarse en el Cuadro 15.3, para el caso del Valor Agregado Bruto a precios constantes surgen, en función de la utilización de las fuentes disponibles, tres empalmes posibles, hecho que tiene su origen en la existencia del empalme realizado por la DNCN entre las bases 1986 y 1993, para el período 1980-2006. A la vez, a lo que debe agregarse que al interior de cada uno de ellos se presenta la cuestión, presentada en el apartado previo, según la cual el empalme del agregado económico en sí mismo diverge de la sumatoria del empalme de sus componentes. Veamos.

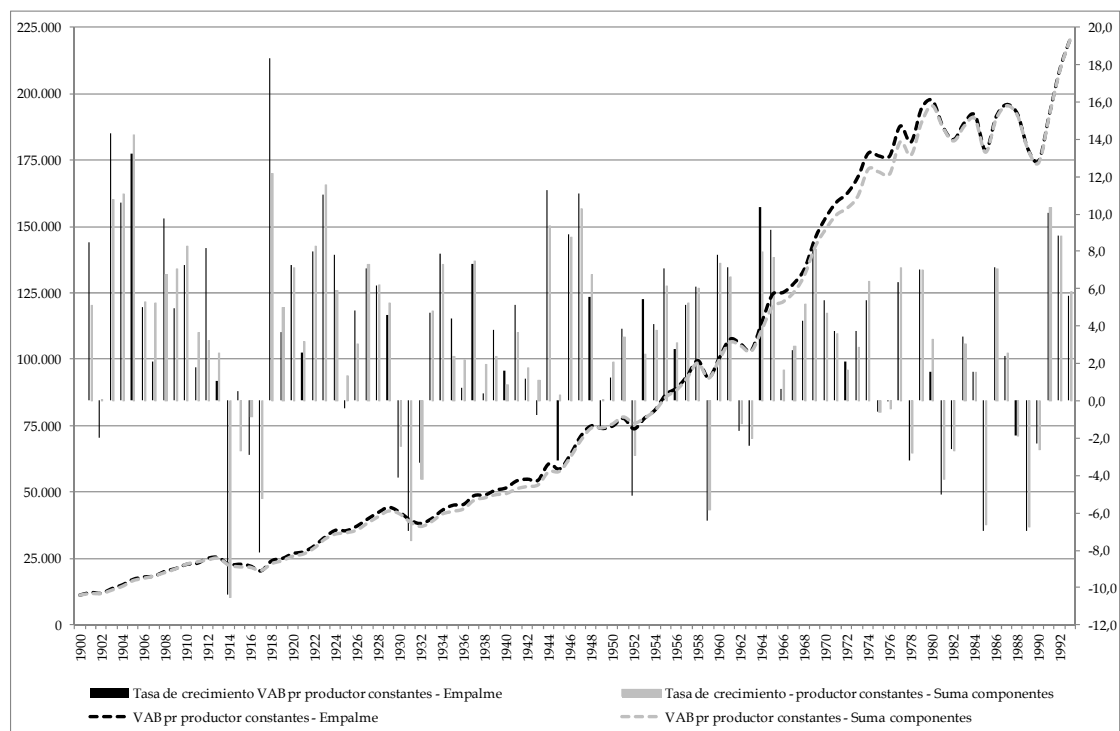
En primer lugar encontramos el empalme que se realiza a partir de las fuentes de información originales de Cuentas Nacionales, considerando como base la publicación actual; de esta forma, los resultados se encuentran expresados a precios de productor de 1993 (**Cuadro 16.8**). En el Gráfico 15.1.a expresamos la comparación del total del agregado según surja de su propio empalme o de la suma de los empalmes de las ramas de actividad. En concreto, en el eje izquierdo aparece el valor del agregado a precios de 1993 según ambas metodologías, mientras que en el derecho (y mediante barras) la diferencia porcentual entre uno y otro. Por su parte, en el Gráfico 15.1.b expresamos las tasas de crecimiento de cada uno de los empalmes.

Gráfico 15.1.a. Valor agregado Bruto a precios de productor constantes de 1993. Empalme y suma de componentes empalmados con series originales. Argentina. 1900 - 1993. En millones de pesos (eje izquierdo) y relación entre ambos en porcentaje (eje derecho)



Fuente: ver Cuadro 16.8.

Gráfico 15.1.b. Valor agregado Bruto a precios de productor constantes de 1993. Empalme y suma de componentes empalmados con series originales. Argentina. 1900 - 1993. En millones de pesos (eje izquierdo) y tasa de crecimiento (eje derecho).

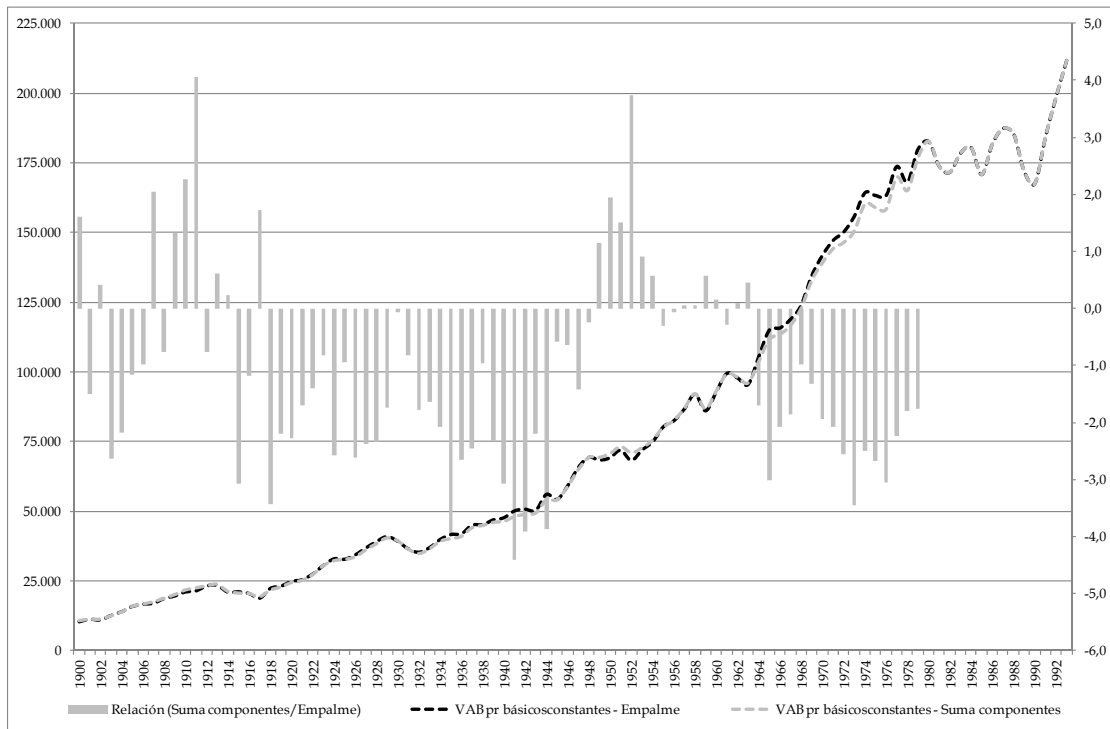


Fuente: ver Cuadro 16.8.

Recientemente, la DNCN ha publicado un empalme entre la base 1993 y la 1986 a nivel de 14 ramas de actividad, abarcando el lapso 1980-2006, en donde la metodología “utilizada en este empalme es el método de la tasa de variación. Éste consiste en aplicar las tasas de variación calculadas en la serie con base anterior, al nivel de la serie establecido por el nuevo año base” Esto es, en esencia, es el método que presentamos previamente. Al respecto, interesa a nuestros fines destacar que, como consecuencia de que en el año base que continuará a 1993 las ramas de actividad están valuadas a precios básicos (y no a precios de productor), el empalme en cuestión se realizó a precios básicos²⁶⁷. La aparición de este trabajo da lugar a la realización de dos empalmes adicionales. Por un lado, tomar al mismo como base, continuando hacia atrás el empalme de igual forma que en el primer caso, y utilizando la información de la publicación de la base 1993 para cubrir el lapso 2007-2010 (**Cuadro 16.10**). En tal caso, el Valor Agregado Bruto queda expresado a precios básicos, pues tal es la base de valuación de dicho empalme. En el Gráfico 15.2.a expresamos la relación entre el agregado empalmado y la suma del empalme de las ramas de actividad, mientras que en el Gráfico 15.2.b las tasas de crecimiento de cada una de las metodologías. Por el otro, surge la posibilidad de partir de la valuación actual a precios de productor y utilizar el empalme realizado por la DNCN para empalmar la serie en cuestión hasta 1980, en reemplazo de la correspondiente a la base 1986 (**Cuadro 16.11**). En el Gráfico 15.3.a expresamos la relación entre el agregado empalmado y la suma del empalme de las ramas de actividad, y en el Gráfico 15.3.b las correspondientes tasas de crecimiento.

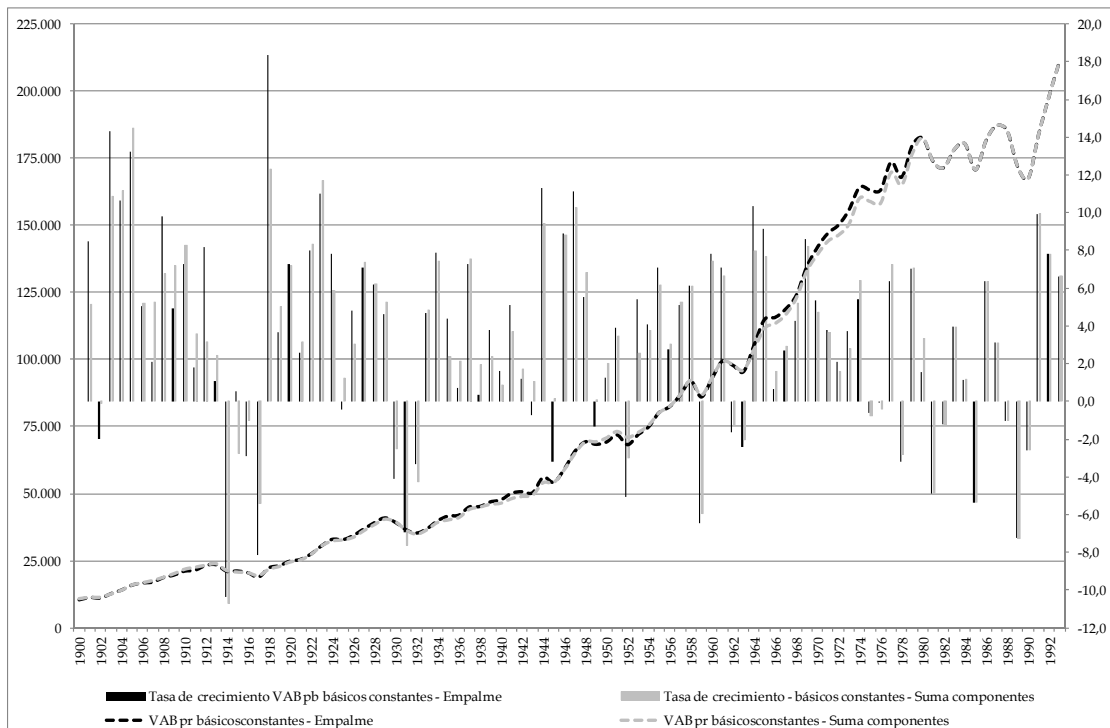
²⁶⁷ Otras dos características del mismo merecen mencionarse. Por un lado, que en el mismo se procedió a reclasificar las ramas de la producción en función del cambio acontecido entre la revisión 2 del CIU (utilizada en la base 1986) y la revisión 3 (utilizada en la base 1993). Por el otro, que el empalme fue de realización trimestral.

Gráfico 15.2.a. Valor agregado Bruto a precios básicos constantes de 1993. Empalme y suma de componentes empalmados con Empalme DNCN (1980-2006). Argentina. 1900 - 1993. En millones de pesos (eje izquierdo) y relación entre ambos en porcentaje (eje derecho).



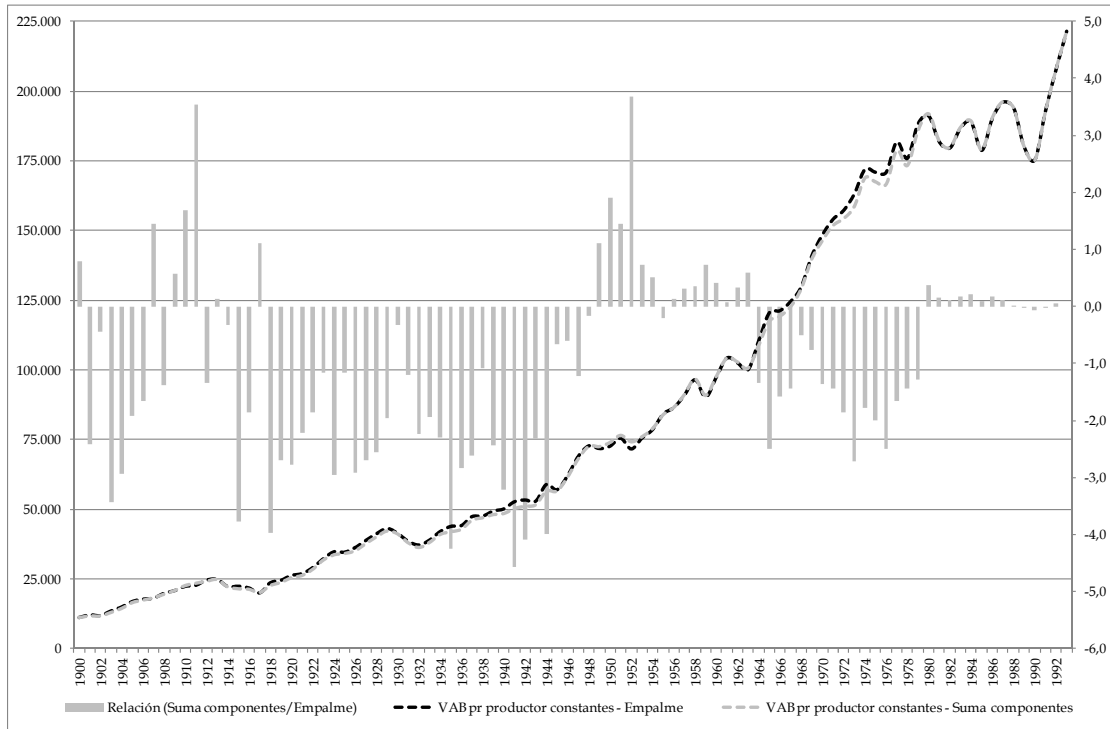
Fuente: ver Cuadro 16.10.

Gráfico 15.2.b. Valor agregado Bruto a precios básicos constantes de 1993. Empalme y suma de componentes empalmados con Empalme DNCN (1980-2006). Argentina. 1900 - 1993. En millones de pesos (eje izquierdo) y tasa de crecimiento (eje derecho).



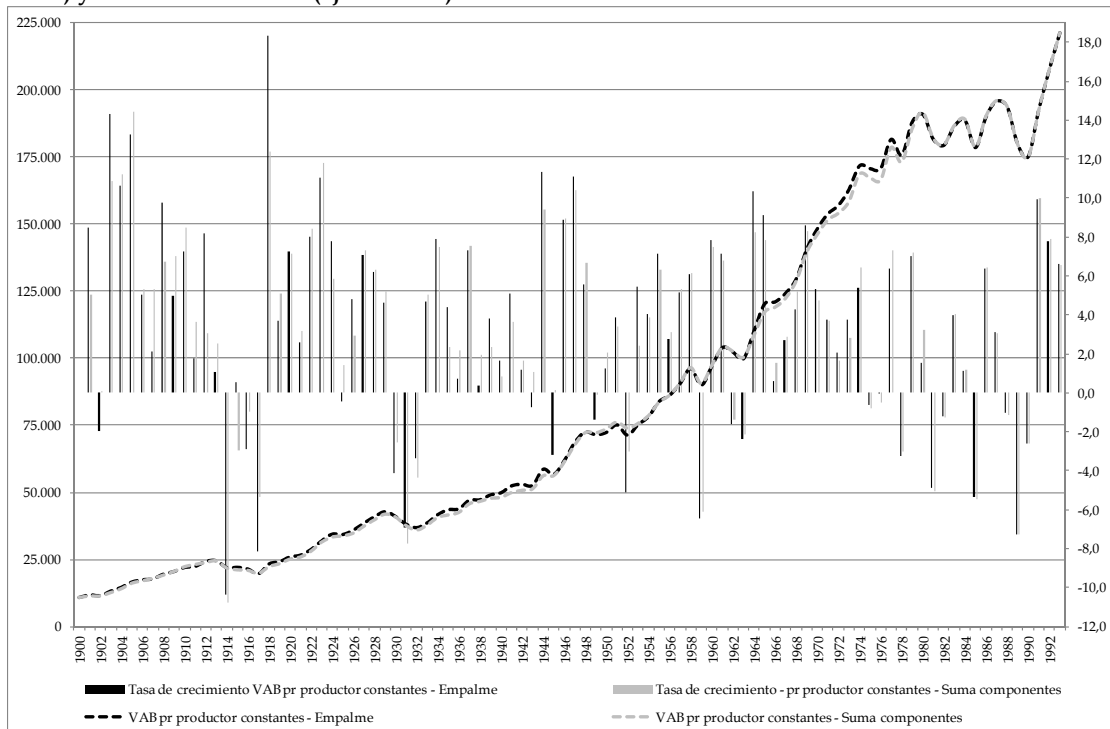
Fuente: ver Cuadro 16.10.

Gráfico 15.3.a. Valor agregado Bruto a precios de productor constantes de 1993. Empalme y suma de componentes empalmados con Empalme DNCN (1980-1992). Argentina. 1900 - 1993. En millones de pesos (eje izquierdo) y relación entre ambos en porcentaje (eje derecho).



Fuente: ver Cuadro 16.11

Gráfico 15.3.b. Valor agregado Bruto a precios de productor constantes de 1993. Empalme y suma de componentes empalmados con Empalme DNCN (1980-1992). Argentina. 1900 - 1993. En millones de pesos (eje izquierdo) y tasa de crecimiento (eje derecho).

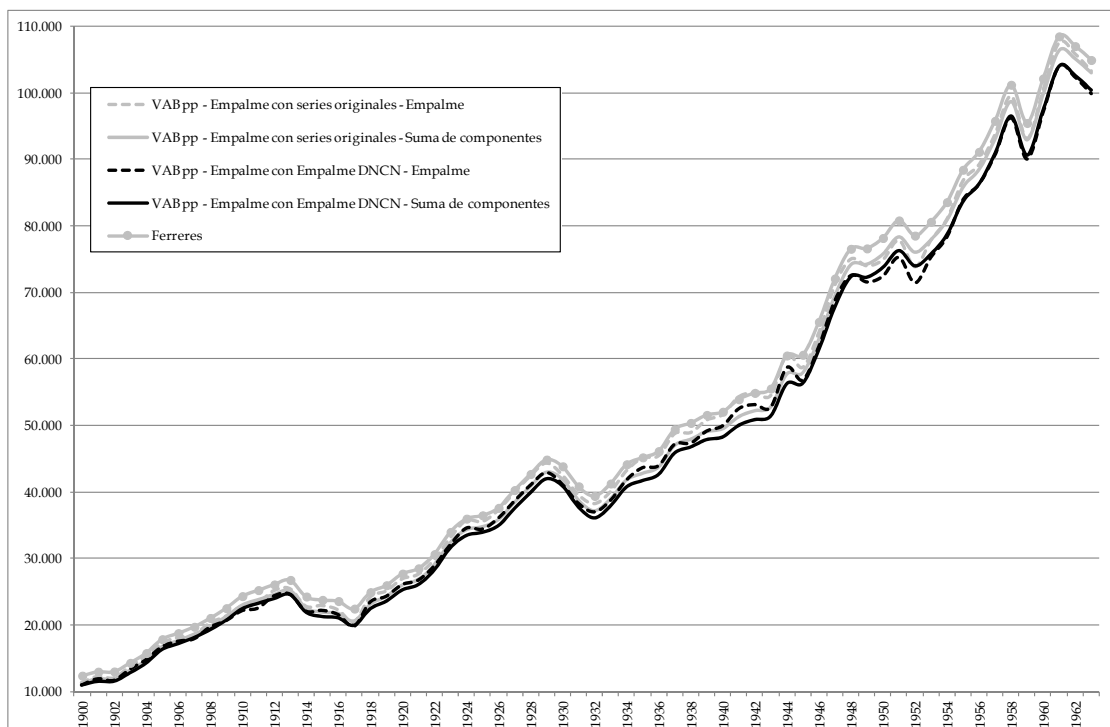


Fuente: ver Cuadro 16.11.

Para finalizar, en los Gráficos 16.4.a y 16.4.b expresamos las cinco estimaciones del VAB a precios de productor (cuatro propias más la de Ferreres -2005-); esto es, excluimos aquí los dos empalmes a precios básicos, por tener otra “escala”). La división del gráfico en a y b es temporal, y la llevamos a cabo para que se puedan apreciar mejor las diferencias existentes entre las series.

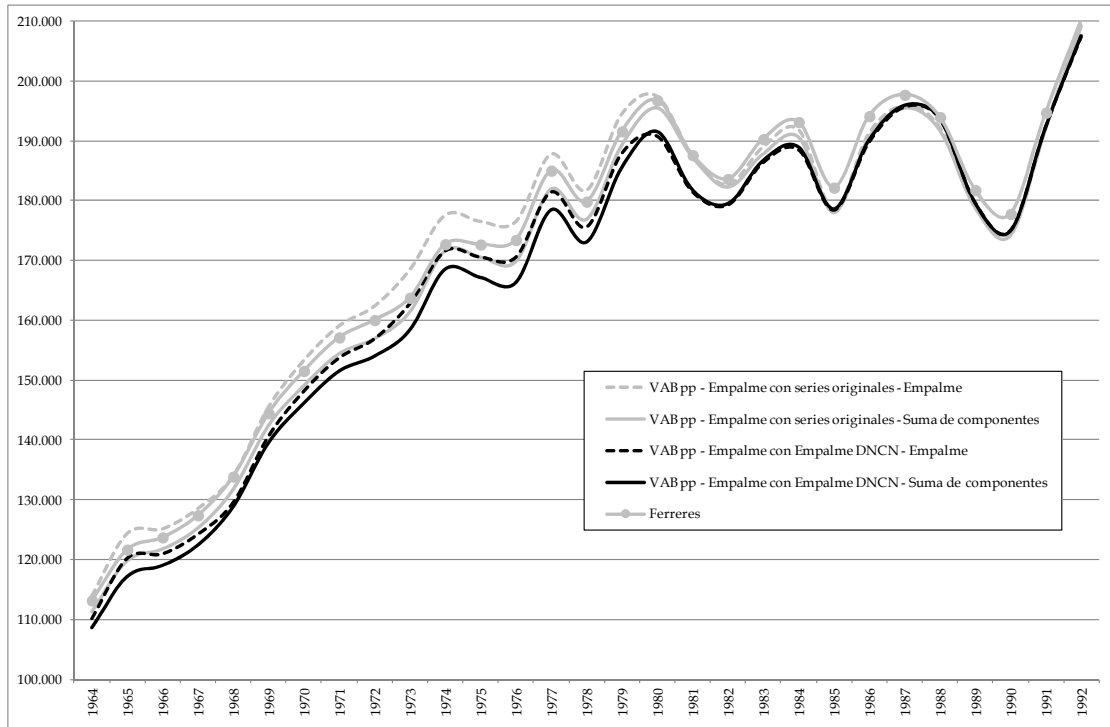
Como se aprecia en los distintos gráficos, las diferencias entre los dos métodos de estimación no general diferencias importantes. Si bien en términos del valor del producto total a precios constantes en algunos casos presenta diferencias que pueden interpretarse como considerables (aunque rara vez superan el 5%), en términos de evolución del producto las diferencias son mínimas. De esta forma, evaluando en el largo plazo los distintos empalmes realizados, queda de manifiesto que no surgen grandes diferencias entre los distintos empalmes. Así, optamos por conservar el primero de ellos, para mantener la coherencia con el empalme que oportunamente presentaremos a precios corrientes. Una vez escogido este, optamos por el empalme realizado a partir de la suma del empalme de los componentes, en tanto constituye el método más fiel con la estimación del valor agregado en la práctica concreta de la Contabilidad Social. Tal es el consideramos para el Apartado 6 del Capítulo 16, donde expresamos las distintas medidas de la nueva riqueza producida anualmente por Argentina (Cuadro 16.57). En el Gráfico 15.5 expresamos la comparación de las tasas de crecimiento de la serie en cuestión y de Ferreres.

Gráfico 15.4.a. Valor agregado Bruto a precios de productor constantes de 1993. Empalme y suma de componentes empalmados con series originales, con Empalme DNCN (1980-1992) y Empalme Ferreres (2005). Argentina. 1900 - 1963. En millones de pesos.



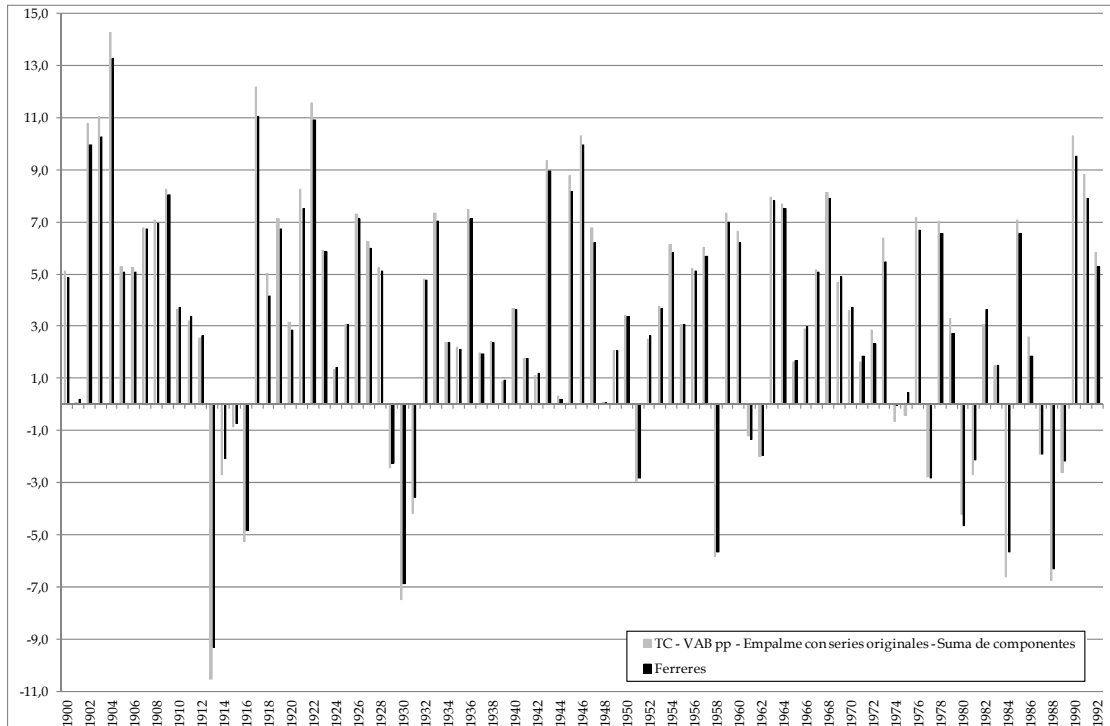
Fuente: ver Cuadros 16.8, 16.11 y Ferreres (2005; Cuadro 16.12)

Gráfico 15.4.b. Valor agregado Bruto a precios de productor constantes de 1993. Empalme y suma de componentes empalmados con series originales, con Empalme DNCN (1980-1992) y Empalme Ferreres (2005). Argentina. 1964 - 1993. En millones de pesos.



Fuente: ver Cuadros 16.8, 16.11 y Ferreres (2005; Cuadro 16.12)

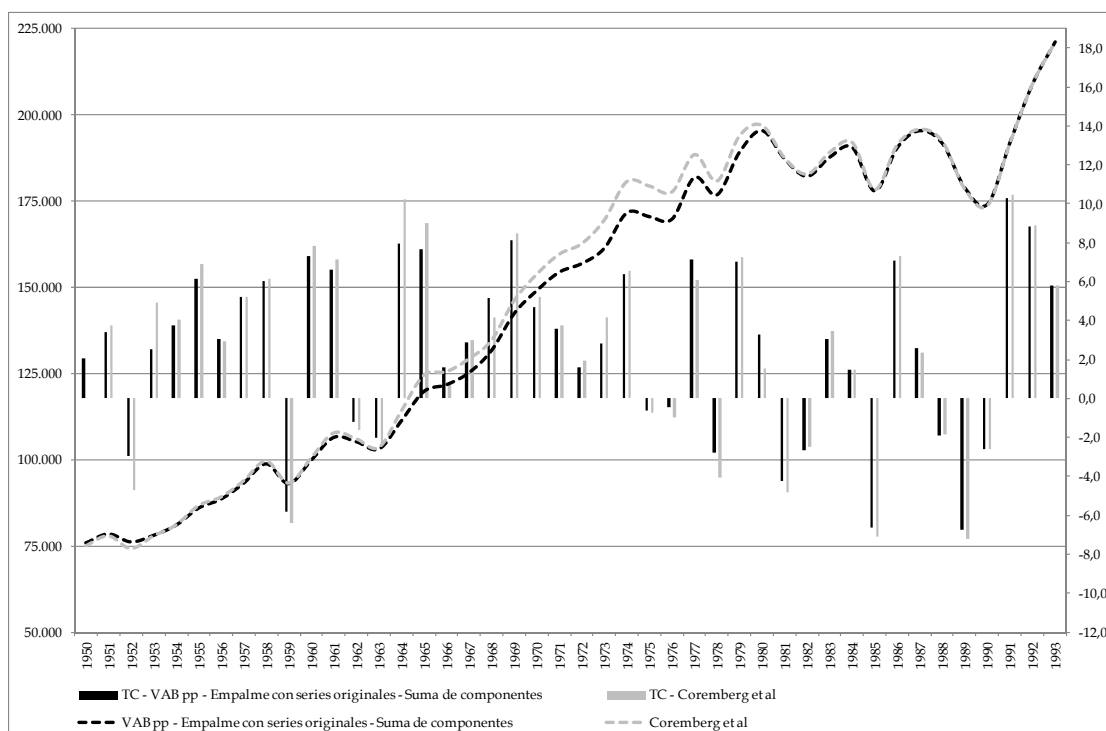
Gráfico 15.5. Valor agregado Bruto a precios de productor constantes de 1993. Empalme por suma de componentes empalmados con series originales, y Empalme Ferreres (2005). Argentina. 1900 - 1993. Tasa de crecimiento (en porcentaje).



Fuente: Fuente: ver Cuadros 16.8 y Ferreres (2005; Cuadro 16.12)

En el trabajo realizado por Coremberg *et al* (2007) se presentan series de producto e inversión como resultado del desarrollo de una metodología propia. Para finalizar el tratamiento del VAB a precios constantes, presentamos la comparación entre nuestra serie escogida y la que se publica en dicho trabajo, para el lapso comprendido entre 1950 (año de inicio de la serie en cuestión) y 1993 (**Cuadro 16.13**). Como se observa en el Gráfico 15.6, las evoluciones y tasas de crecimiento son relativamente similares.

Gráfico 15.6. Valor agregado Bruto a precios de productor constantes de 1993. Empalme por suma de componentes empalmados con series originales, y Empalme Coremberg *et al* (2007). Argentina. 1900 - 1993. En millones de pesos (eje izquierdo) y tasa de crecimiento en porcentaje (eje derecho).



Fuente: ver Cuadro 16.13.

15.2.b. Producto a precios constantes Cuadros 16.15 a 16.24

La información oficial disponible respecto de los componentes de la nueva riqueza social en su faceta de Producto o Demanda Final permite aquí la realización de un único empalme en términos de fuentes de información. Ahora bien, en tanto uno de los componentes de la demanda final, la Inversión Bruta Interna Fija, tiene dos componentes fundamentales, esto es, Equipo Durable de Producción y Construcción, surge la posibilidad de obtener la IBIF empalmada de dos formas diferentes (o sea, empalmándola en sí mismo a partir de la suma de los empalmes de sus dos componentes), de modo que surgen tres posibles empalmes del PBI (dadas las dos formas de obtención de la inversión, a la que se suma el empalme del PBI en sí mismo) (**Cuadro 16.21**).

Esto en términos generales; en particular, debemos detenernos en dos aspectos de importancia. Uno de ellos tiene que ver con que en la base 1986 de las Cuentas Nacionales nos enfrentamos con el problema de que el Consumo Total no está distinguido entre sus componentes público y privado. A tales fines, realizamos un ejercicio de discriminación de aquel, en dos etapas. En primer lugar, entre

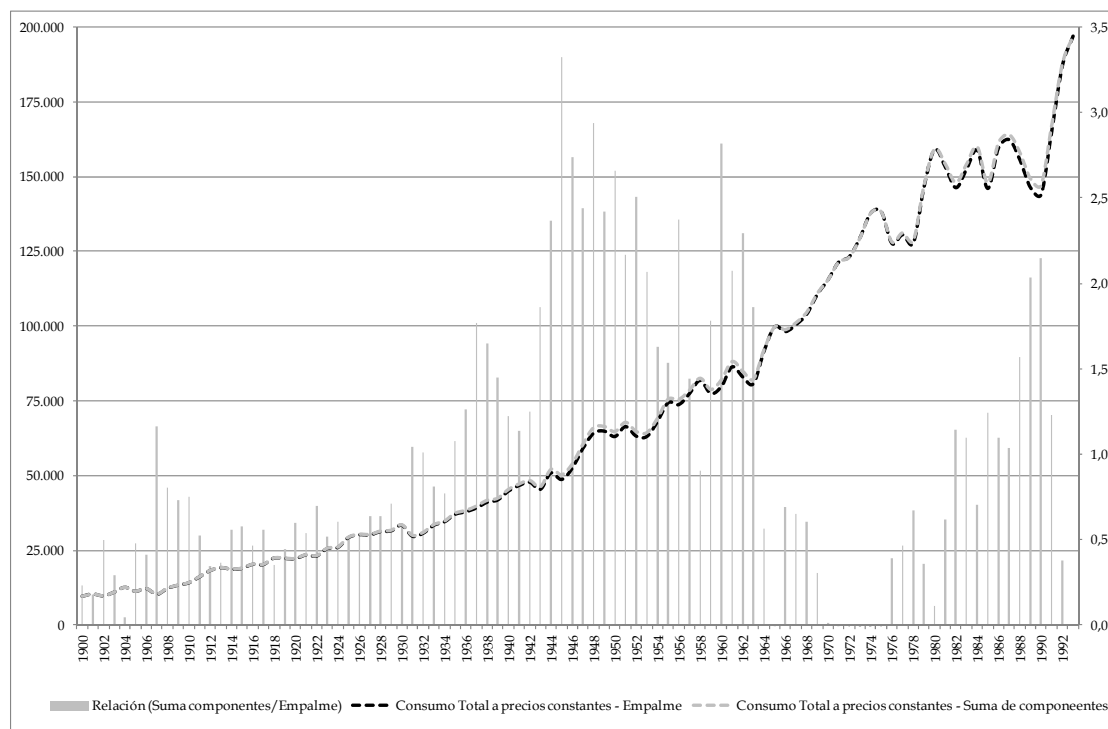
los años 1980 y 1988, utilizamos la participación que cada uno de los componentes tienen en el Consumo Total según el trabajo desarrollado por CEPAL (1991), aplicándosela al Consumo Total informado por la base 1986. Para los años posteriores, esto es, 1989-1996, extrapolamos “hacia adelante” el consumo privado a partir aplicarle al crecimiento del Consumo Total una tasa que surge del promedio de la relación que para el período 1980-1987 tiene la tasa de crecimiento del Consumo Privado con el Consumo Total. El Consumo Público, finalmente, se obtiene por diferencia. En el Cuadro 15.5 expresamos el ejercicio y sus resultados. En el Gráfico 15.7 expresamos, a su vez, la relación entre el empalme que surgiría de considerar el agregado del Consumo Total y la suma del empalme de cada uno de sus componentes, tal como surge luego de la realización del ejercicio en cuestión. Como allí puede verse, los resultados son similares, lo que nos habilita a considerar válido el ejercicio, al menos en el sentido de no estar con el mismo introduciendo alguna distorsión adicional.

Cuadro 15.4. Ejercicio de estimación del Consumo Privado y Público. Argentina. 1980-1996.

Año	CEPAL				BCRA					
	Cons. Total	Cons. Priv. (incl. Var Ex.)	Cons. Públ	Cons Priv/ Total	Cons. Total	Cons. Priv. (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ	TC Cons Total	TC Cons Priv	TC CPriv/ CPub
	Miles de \$			%	Miles de \$			%		
1980	8.162	7.222	940	88,49	8.089	7.158	931			
1981	7.782	6.805	976	87,45	7.799	6.820	979	-3,6	-4,7	1,31
1982	7.388	6.383	1.006	86,39	7.442	6.429	1.013	-4,6	-5,7	1,25
1983	7.682	6.643	1.038	86,48	7.757	6.708	1.049	4,2	4,4	1,03
1984	7.946	6.935	1.011	87,27	8.080	7.052	1.028	4,2	5,1	1,23
1985	7.322	6.311	1.011	86,19	7.430	6.403	1.026	-8,0	-9,2	1,14
1986	8.154	7.052	1.102	86,49	8.118	7.021	1.097	9,3	9,6	1,04
1987	8.199	7.101	1.098	86,61	8.260	7.153	1.106	1,7	1,9	1,08
1988	7.808	6.677	1.131	85,52	7.919	6.772	1.147	-4,1	-5,3	1,29
1989					7.444	6.296	1.148	-6,0	-7,0	1,17
1990					7.325	6.178	1.147	-1,6	-1,9	
1991					8.408	7.249	1.159	14,8	17,3	
1992					9.519	8.372	1.147	13,2	15,5	
1993					10.022	8.891	1.131	5,3	6,2	
1994					10.696	9.592	1.104	6,7	7,9	
1995					10.078	8.942	1.136	-5,8	-6,8	
1996					10.695	9.584	1.111	6,1	7,2	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL y DNCN.

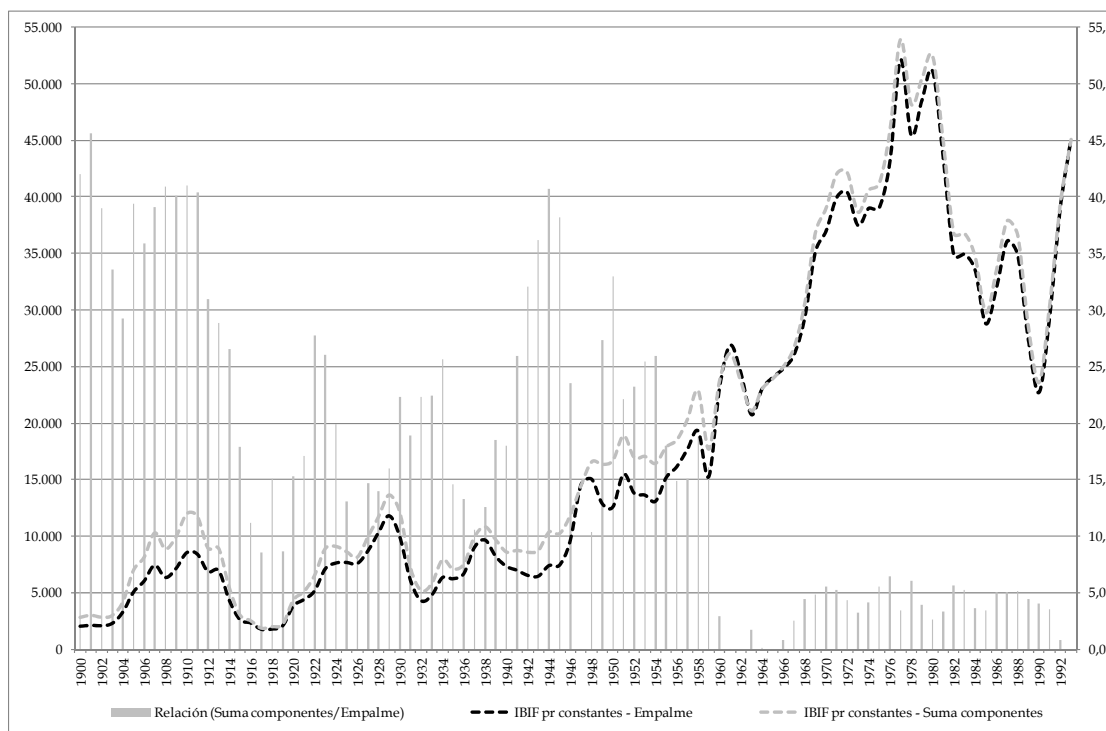
Gráfico 15.7. Consumo Total a precios constantes de 1993. Empalme y suma de componentes empalmados. Argentina. 1900 - 1993. En millones de pesos (eje izquierdo) y relación entre los empalmes en porcentaje (eje derecho).



Fuente: ver Cuadros 16.15 a 16.20.

El segundo de los problemas está concentrado en la IBIF, y tiene dos caras (**Cuadro 16.24**). Por un lado, al realizar el empalme del agregado y de sus dos componentes más relevantes, Equipo durable de producción y Construcción, y comparar al primero con la suma de estos últimos, surgen importantes diferencias. Por el otro, al comparar el empalme de tales dos componentes entre las distintas fuentes existentes (incluyendo nuestro propio empalme), resulta que entre ellos también existe una marcada diferencia. En los Gráficos 16.8 expresamos esos fenómenos. En el Gráfico 15.8.a mostramos la evolución de la IBIF estimada por ambos métodos, así como también la relación entre ambas series, utilizando la información oficial disponible. Como puede verse, la diferencia entre los resultados es más que significativa.

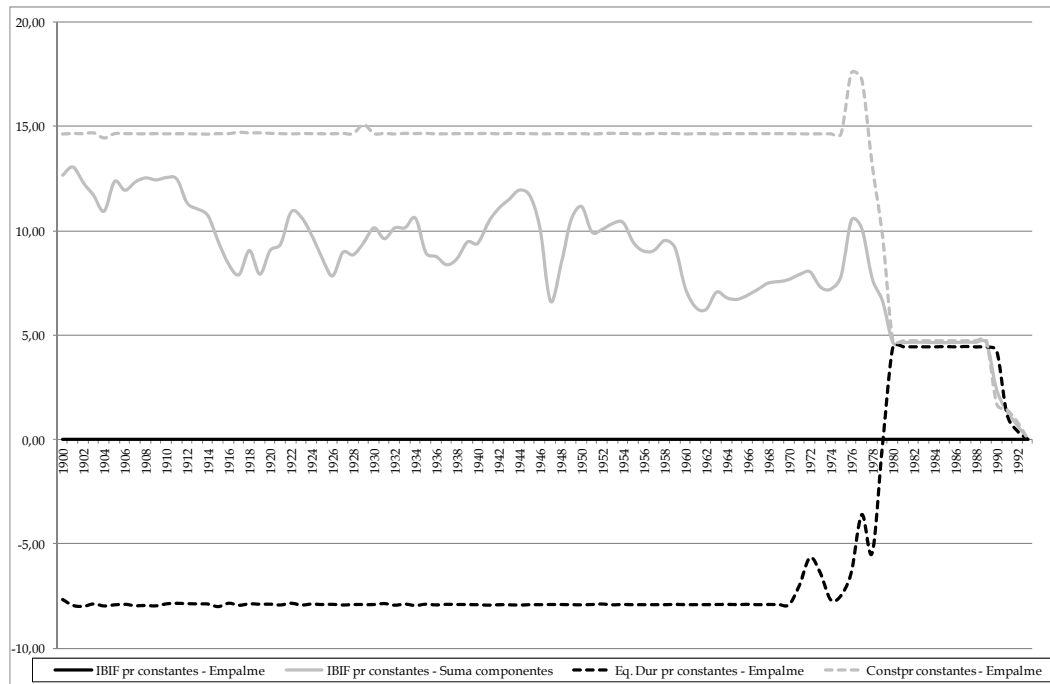
Gráfico 15.8.a. Inversión Bruta Interna Fija a precios de mercado constantes de 1993. Empalme y suma de componentes (Equipo durable de producción y Construcción) empalmados. Argentina. 1900 - 1993. En millones de pesos (eje izquierdo) y relación entre los empalmes en porcentaje (eje derecho).



Fuente: ver Cuadro 16.24.

Por su parte, en el Gráfico 15.8.b expresamos la relación entre los empalmes propios y el presentado por Ferreres (2005). Allí puede verse que el empalme del agregado de la IBIF es idéntico al nuestro, aunque no ocurre lo mismo con la suma de los componentes. Como se observa, lo central de la diferencia surge, para el caso del Equipo Durable de Producción, entre los años 1978 y 1980, mientras que para el caso de la Construcción la misma se da entre 1977 y 1980. En estos años, el empalme de Ferreres muestra para los componentes de la IBIF una tasa de variación marcadamente diferente a la de la base 1970 de las Cuentas Nacionales, como expresamos en el Cuadro 15.5. Finalmente, en el Gráfico 15.8.c. comparamos los resultados propios con los presentados en Coremberg *et al* (2007) donde, como expresamos antes, se aplica una metodología particular. Todos los guarismos del gráfico refieren a la relación entre la estimación propia y la de Coremberg *et al* (2007), para cada uno de los agregados indicados. Como puede verse, en el caso de la Construcción la diferencia es similar a la ya observada en comparación a la publicación de Ferreres (2005), mientras que la del Equipo durable de producción es aún mayor. En este contexto, parece pertinente desechar la opción de obtener la IBIF a partir de la suma de sus componentes empalmados. Aún así, en el Capítulo 16 (**Cuadro 16.21**) presentamos el resultado del empalme de los componentes Equipo Durable de Producción y Construcción, a pesar de que la sumatoria de los mismos no coincida con la IBIF, cuya serie es la que surge del empalme propiamente dicho de la misma.

Gráfico 15.8.b. Inversión Bruta Interna Fija a precios de mercado constantes de 1993. Empalme y suma de componentes (Equipo durable de producción y Construcción) empalmados con series originales y en Ferreres (2005). Argentina. 1900 - 1993. Relación entre los agregados. En porcentaje.



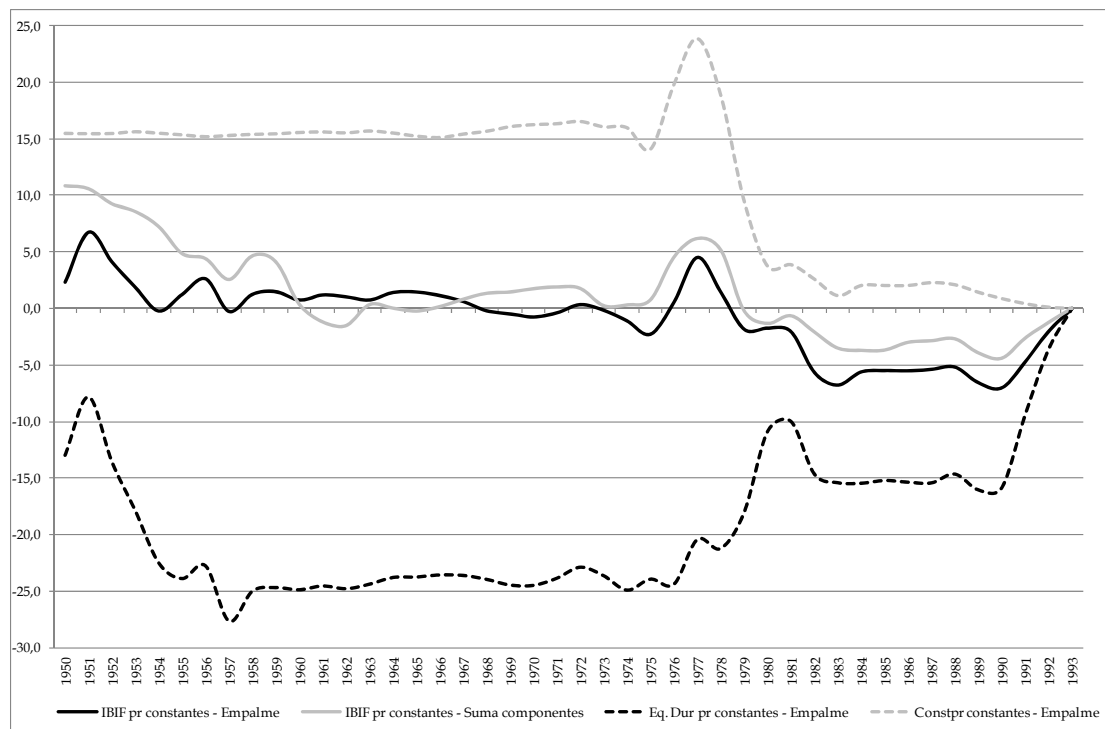
Fuente: ver Cuadro 16.24.

Cuadro 15.5. Inversión Bruta Interna Fija, Equipo Durable de Producción y Construcción a precios de mercado constantes. Base 1970 y Empalme Ferreres (2005). Argentina. 1970 - 1980. Tasa de crecimiento. En porcentaje.

Período	IBIF		Eq Durable de producción		Construcción	
	Base 1970	Ferreres	Base 1970	Ferreres	Base 1970	Ferreres
1970-1971	8,08	8,08	9,52	8,42	7,21	7,22
1971-1972	1,14	1,14	6,00	4,53	-1,86	-1,86
1972-1973	-7,23	-7,23	-1,88	-1,11	-10,79	-10,79
1973-1974	4,03	4,02	-0,81	0,56	7,57	7,57
1974-1975	0,17	0,17	-6,43	-6,64	4,63	4,63
1975-1976	10,44	10,44	5,23	3,95	13,58	10,75
1976-1977	20,89	20,89	40,57	36,58	9,89	10,21
1977-1978	-12,80	-12,80	-23,49	-22,01	-5,15	-1,72
1978-1979	6,78	6,78	18,90	12,69	-0,21	2,92
1979-1980	5,34	5,34	12,25	7,25	0,59	5,38

Fuente: Ferreres (2005) y CEPAL (2010).

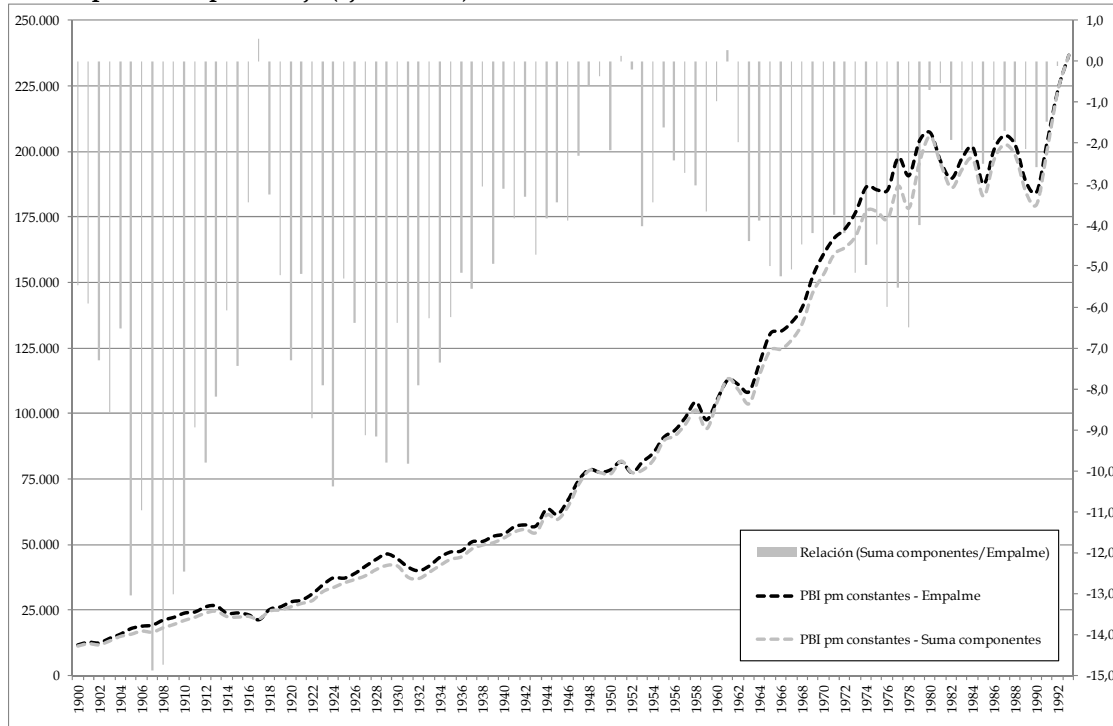
Gráfico 15.8.c. Inversión Bruta Interna Fija a precios de mercado constantes de 1993. Empalme y suma de componentes (Equipo durable de producción y Construcción) empalmados con series originales y en Coremberg *et al.* (2007) Argentina. 1950 - 1993. Relación entre los agregados. En porcentaje.



Fuente: ver Cuadro 16.24.

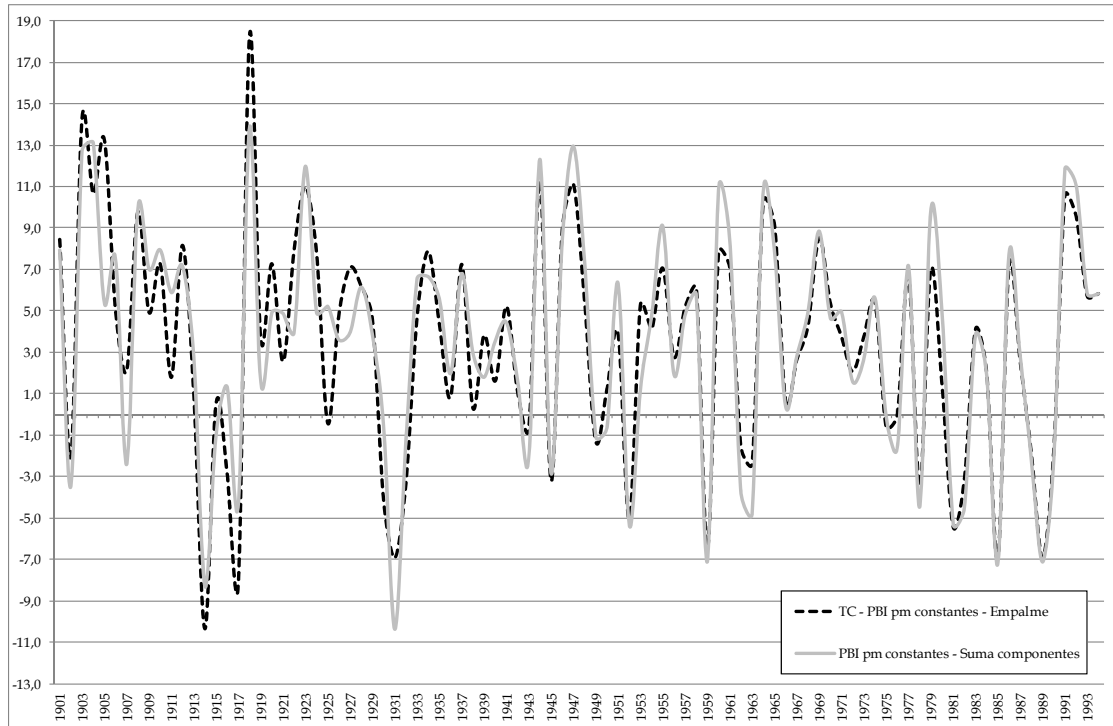
Aclarados estos dos puntos, pasamos ahora al empalme del PIBpm. A tales fines construimos los Gráficos 16.9 a y b, en donde expresamos las relaciones entre el empalme del agregado en sí mismo y el que surge de la sumatoria de sus principales componentes empalmados (**Cuadro 16.21**). Puede verse en los mismos que las diferencias son significativas, a diferencia de lo que ocurría con el VAB. En este contexto de marcada variabilidad del agregado PIB pm empalmado según el tipo de empalme que se proponga, comparamos con los resultados obtenidos la serie que surgiría de aplicar, para el período previo a 1993, las tasas de variación del VABpp obtenido por la sumatoria de los empalmes por rama de actividad, que es la versión del empalme que escogimos previamente. Para ello, inicialmente observamos las tasas de crecimiento del producto a precios de mercado y a costo de factores en cada una de las bases en cuestión, para evaluar la pertinencia del nuevo empalme propuesto. Expresamos el resultado en el Cuadro 15.6. El resultado fundamental es que la tasa de crecimiento a costo de factores y a precios de mercado es prácticamente la misma en todas las bases para todos los años. Así, en el Gráfico 15.10.a expresamos la relación entre la serie de PIB pm así obtenida y la que surge del empalme del PIB pm en sí mismo, mientras que en el Gráfico 15.10.b comparamos las tasas de crecimiento entre uno y otro empalme. Dado que no aparecen diferencias sustanciales entre ambas evoluciones, a partir de la comparación realizada optamos por escoger, en este caso, el empalme del PIBpm en sí mismo y no el que surge por la suma de los componentes. De esta forma, y de igual modo que resultó habitual en la historia de la Contabilidad Social, en el empalme definitivo estimamos el Consumo Privado por diferencia, de modo que, como siempre, absorbe todas las dificultades de estimación del resto de los agregados. Tal es el consideramos para el Apartado 6 del Capítulo 16, donde expresamos las distintas medidas de la nueva riqueza producida anualmente por Argentina (**Cuadro 16.70**)

Gráfico 15.9.a. Producto Bruto Interno a precios de mercado constantes de 1993. Empalme y suma de componentes principales empalmados. Argentina. 1900 - 1993. En millones de pesos (eje izquierdo) y relación entre los empalmes en porcentaje (eje derecho).



Fuente: ver Cuadro 16.21

Gráfico 15.9.b. Producto Bruto Interno a precios de mercado constantes de 1993. Empalme y suma de componentes principales empalmados. Argentina. 1900 - 1993. Tasa de crecimiento (en porcentaje).



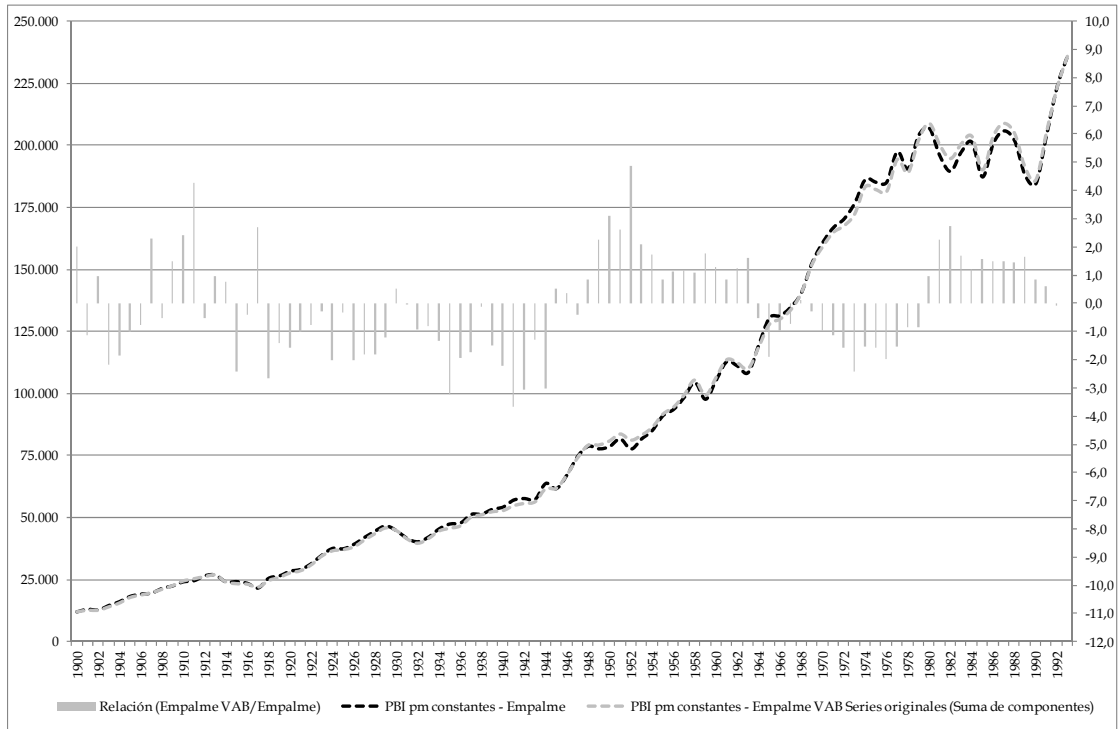
Fuente: ver Cuadro 16.21

Cuadro 15.6. Producto Bruto a costo de factores y precios de mercado constantes según distintas bases. Tasa de crecimiento anual. En porcentaje.

CEPAL (base 1950)			SAE (base 1950)			BCRA (base 1960)			BCRA (base 1970)			BCRA (base 1980)		
Año	cf	pm	Año	cf	pm	Año	cf	pm	Año	cf	pm	Año	pm - T impo	pm
1901	8,46	8,46	1936	0,83	0,72	1951	3,89	3,88	1971	3,76	3,76	1981	-5,42	-5,01
1902	-2,02	-1,98	1937	7,25	7,30	1952	-5,03	-5,09	1972	2,08	2,08	1982	-3,16	-2,59
1903	14,31	14,30	1938	0,31	0,37	1953	5,30	5,42	1973	3,75	3,74	1983	4,11	3,44
1904	10,66	10,64	1939	3,83	3,81	1954	4,13	4,08	1974	5,41	5,41	1984	2,00	1,54
1905	13,28	13,26	1940	1,62	1,64	1955	7,06	7,11	1975	-0,59	-0,59	1985	-6,95	-6,94
1906	5,03	5,04	1941	5,23	5,13	1956	2,78	2,78	1976	-0,01	-0,01	1986	7,14	7,15
1907	2,11	2,12	1942	1,10	1,17	1957	5,18	5,13	1977	6,39	6,39	1987	2,59	2,38
1908	9,80	9,79	1943	-0,68	-0,75	1958	6,10	6,12	1978	-3,22	-3,22	1988	-1,89	-1,85
1909	4,93	4,96	1944	11,26	11,31	1959	-6,46	-6,44	1979	7,02	7,02	1989	-6,94	-6,94
1910	7,27	7,26	1945	-3,21	-3,20	1960	7,88	7,84	1980	1,45	1,53	1990	-1,83	-2,29
1911	1,80	1,80	1946	8,93	8,89	1961	7,10	7,12	1981	-6,60	-6,71	1991	10,58	10,06
1912	8,17	8,16	1947	11,12	11,12	1962	-1,59	-1,62	1982	-4,94	-4,98	1992	9,61	8,87
1913	1,04	1,05	1948	5,48	5,54	1963	-2,37	-2,40	1983	3,01	2,93	1993	5,72	5,60
1914	-10,36	-10,37	1949	-1,30	-1,35	1964	10,30	10,34	1984	2,65	2,46			
1915	0,53	0,54	1950	1,21	1,23	1965	9,16	9,14	1985	-4,35	-4,38			
1916	-2,88	-2,88	1951	3,10	3,11	1966	0,65	0,63	1986	5,72	5,38			
1917	-8,10	-8,12	1952	-6,60	-6,64	1967	2,65	2,70	1987	2,17	1,64			
1918	18,33	18,35	1953	5,50	5,58	1968	4,30	4,26						
1919	3,68	3,69	1954	3,35	4,10	1969	8,54	8,58						
1920	7,28	7,27	1955	5,33	4,56	1970	5,38	5,35						
1921	2,56	2,56	1956	-0,18	-0,17	1971	4,78	4,81						
1922	8,00	7,99	1957	4,71	4,68	1972	3,12	3,12						
1923	11,02	11,02	1958	2,68	2,70	1973	6,12	6,12						
1924	7,80	7,81	1959	-5,22	-5,27									
1925	-0,42	-0,42	1960	4,18	4,23									
1926	4,82	4,82	1961	5,72	5,69									
1927	7,09	7,09	1962	-3,96	-3,98									
1928	6,19	6,20												
1929	4,61	4,60												
1930	-4,14	-4,13												
1931	-6,94	-6,94												
1932	-3,31	-3,33												
1933	4,70	4,71												
1934	7,89	7,89												
1935	4,35	4,41												

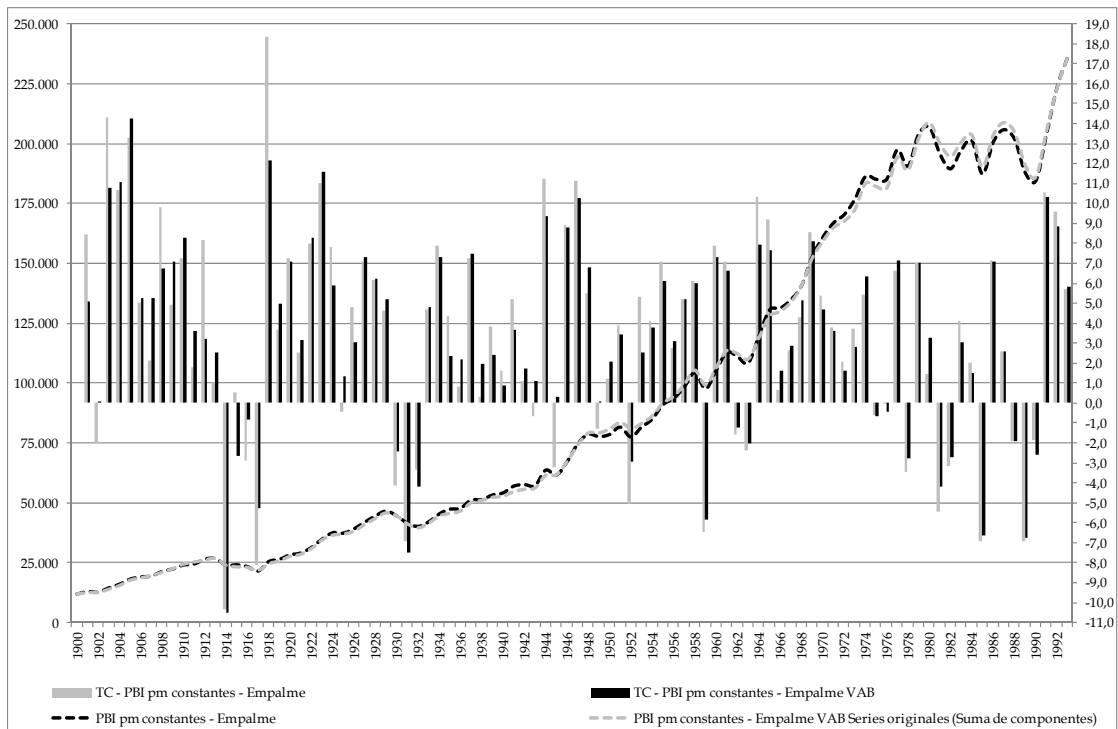
Fuente: CEPAL (1958, 1988 y 2010), SAE (1955), BCRA (1975 y 1993) y DNCN.

Gráfico 15.10.a. Producto Bruto Interno a precios de mercado constantes de 1993. Empalme y Empalme según tasas de variación del VAB obtenido por suma de componentes empalmados. Argentina. 1900 - 1993. En millones de pesos (eje izquierdo) y relación entre los empalmes en porcentaje (eje derecho).



Fuente: ver Cuadro 16.23

Gráfico 15.10.b. Producto Bruto Interno a precios de mercado constantes de 1993. Empalme y Empalme según tasas de variación del VAB obtenido por suma de componentes empalmados. Argentina. 1900 - 1993. En millones de pesos (eje izquierdo) y tasa de crecimiento anual en porcentaje (eje derecho).



Fuente: ver Cuadro 16.23

Para finalizar, en el Cuadro 15.7 comparamos nuestros resultados con las estimaciones de Ferreres (2005) e Iñigo Carrera (2007). Como puede verse, el empalme de Ferreres (2005) arroja idéntico resultado al nuestro. En rigor, como se aprecia en el Capítulo 16, esta coincidencia se extiende a la IBIF –como ya notamos–, las exportaciones y las importaciones, de modo que en relación al empalme presentado oportunamente por Ferreres para la Demanda Final y sus componentes nuestra estimación difieren en el Consumo Privado y Público, al haber realizado la estimación para el período 1980-1992 sobre la base del ejercicio previamente descrito. Así, entre 1900 y 1980 las tasas de variación del empalme propio y de Ferreres para ambos componentes del consumo son las mismas, aunque al partir de un valor absoluto diferente para 1980, arroja resultados absolutos diferentes para los distintos años. Por su parte, en el caso de Iñigo Carrera, surgen ciertas divergencias, tanto en términos del PBI absoluto como en la tasa de crecimiento, lo cual se explica porque el autor realiza ciertos ajustes a las series, en particular en los años en los que cambia la base²⁶⁸.

Cuadro 15.7. Producto Bruto Interno a precios de mercado constantes de 1993. Empalme, Empalme según tasas de variación del VAB obtenido por suma de componentes empalmados, Empalme Ferreres y Empalme Iñigo Carrera. Argentina. 1900 - 1993. Tasas de crecimiento (en porcentaje).

Año	Empalme series orig	Ferreres	Iñigo	Año	Empalme series orig	Ferreres	Iñigo
1901	8,5	8,5	8,5	1948	5,5	5,5	7,2
1902	-2,0	-2,0	-2,0	1949	-1,3	-1,3	0,3
1903	14,3	14,3	14,3	1950	1,2	1,2	2,9
1904	10,7	10,7	10,7	1951	3,9	3,9	3,9
1905	13,3	13,3	13,3	1952	-5,0	-5,0	-5,0
1906	5,0	5,0	5,0	1953	5,3	5,3	5,3
1907	2,1	2,1	2,1	1954	4,1	4,1	4,1
1908	9,8	9,8	9,8	1955	7,1	7,1	7,1
1909	4,9	4,9	4,9	1956	2,8	2,8	2,8
1910	7,3	7,3	7,3	1957	5,2	5,2	5,2
1911	1,8	1,8	1,8	1958	6,1	6,1	6,1
1912	8,2	8,2	8,2	1959	-6,5	-6,5	-6,5
1913	1,0	1,0	1,0	1960	7,9	7,9	7,9
1914	-10,4	-10,4	-10,4	1961	7,1	7,1	8,7
1915	0,5	0,5	0,5	1962	-1,6	-1,6	-0,2
1916	-2,9	-2,9	-2,9	1963	-2,4	-2,4	-1,0
1917	-8,1	-8,1	-8,1	1964	10,3	10,3	11,9
1918	18,3	18,3	18,3	1965	9,2	9,2	10,7
1919	3,7	3,7	3,7	1966	0,6	0,6	2,1
1920	7,3	7,3	7,3	1967	2,6	2,6	4,1
1921	2,6	2,6	2,6	1968	4,3	4,3	5,8
1922	8,0	8,0	8,0	1969	8,5	8,5	10,1
1923	11,0	11,0	11,0	1970	5,4	5,4	6,9
1924	7,8	7,8	7,8	1971	3,8	3,8	3,8
1925	-0,4	-0,4	-0,4	1972	2,1	2,1	2,1
1926	4,8	4,8	4,8	1973	3,7	3,7	3,7
1927	7,1	7,1	7,1	1974	5,4	5,4	5,4

²⁶⁸ Para ver este asunto con detalle, ver el Apéndice A de Iñigo Carrera (2007b).

Año	Empalme series orig	Ferreres	Iñigo	Año	Empalme series orig	Ferreres	Iñigo
1928	6,2	6,2	6,2	1975	-0,6	-0,6	-0,6
1929	4,6	4,6	4,6	1976	0,0	0,0	0,0
1930	-4,1	-4,1	-4,1	1977	6,7	6,4	6,4
1931	-6,9	-6,9	-6,9	1978	-3,5	-3,2	-3,2
1932	-3,3	-3,3	-3,3	1979	7,0	6,9	6,9
1933	4,7	4,7	4,7	1980	1,5	1,5	1,6
1934	7,9	7,9	7,9	1981	-5,4	-5,4	-5,7
1935	4,3	4,3	4,3	1982	-3,2	-3,2	-3,1
1936	0,8	0,8	0,8	1983	4,1	4,1	4,1
1937	7,2	7,2	7,2	1984	2,0	2,0	2,0
1938	0,3	0,3	0,3	1985	-6,9	-7,0	-7,0
1939	3,8	3,8	3,8	1986	7,1	7,1	7,5
1940	1,6	1,6	1,6	1987	2,6	2,6	2,2
1941	5,2	5,2	5,2	1988	-1,9	-1,9	-2,0
1942	1,1	1,1	1,1	1989	-6,9	-6,9	-7,0
1943	-0,7	-0,7	-0,7	1990	-1,8	-1,8	-1,3
1944	11,3	11,3	11,3	1991	10,6	10,6	10,5
1945	-3,2	-3,2	-3,2	1992	9,6	9,6	10,3
1946	8,9	8,9	8,9	1993	5,7	5,7	5,9
1947	11,1	11,1	12,9				

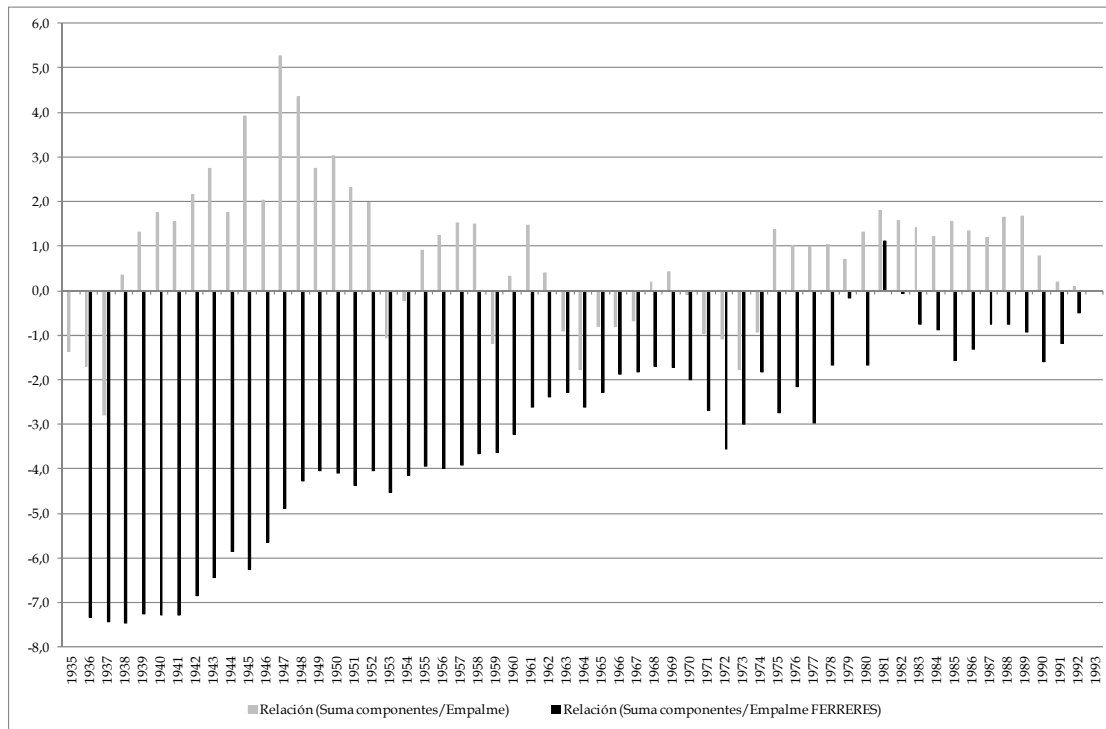
Fuente: ver Cuadro 16.23.

15.2.c. *Valor Agregado Bruto a precios corrientes (Cuadros 16.25 a 16.32)*

La información oficial disponible al respecto permite aquí también la realización de un único empalme en términos de fuentes de información, el cual encierra la posibilidad de las dos metodologías en cuestión en relación al agregado: el empalme de dicha serie en sí mismo, y su obtención a partir de la suma del empalme de sus componentes, las ramas de actividad (**Cuadro 16.30**), considerando para el Apartado 6 del Capítulo 16, donde expresamos las distintas medidas de la nueva riqueza producida anualmente por Argentina, el que surge de la sumatoria de los componentes, de modo de mantener la coherencia con lo realizado para la medición a precios constantes (**Cuadro 16.58**).

En este caso, dada la continua pérdida de la moneda nacional de su capacidad de representar valor, no tiene sentido la comparación del valor absoluto de la variable. De esta forma, en el Gráfico 15. 11 expresamos simplemente la relación entre las dos formas de obtener el Valor Agregado Bruto de largo plazo, así como también la relación entre el empalme que surge por suma de componentes y el presentado por Ferreres (2005). Como puede verse, en este último caso surge una diferencia importante entre los empalmes, razón por la cual presentamos el Cuadro 15.8, donde expresamos la diferencia porcentual entre nuestra serie y la del autor en cuestión para ponerlas de manifiesto. Omitimos el año 1935, pues aparentemente hay un error en dicha publicación. Como puede verse, las diferencias surgen entre las bases 1970 y 1986. Llama particularmente la atención la diferencia originada en el año 1980, por ser un año incluido en una base (1986) para la cual hay coincidencia en el resto de los años.

Gráfico 15.11. Valor agregado Bruto a precios de productor corrientes (año base: 1993). Relación entre el agregado por suma de componentes empalmados con el empalme del agregado y con el empalme de Ferreres. 1935 - 1993. En porcentaje.



Fuente: ver Cuadros 16.30 y 16.31.

Cuadro 15.8. Valor agregado Bruto a precios de productor corrientes (año base: 1993). Relación empalme con series originales con el empalme realizado por Ferreres. 1935-1993. En porcentaje.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp
1936	83,9	170,2	96,6	119,6	90,7	97,8	106,6	78,7	103,2	92,7
1937	84,0	170,3	96,5	119,6	90,0	97,7	106,6	79,0	103,2	92,6
1938	84,0	170,6	96,3	119,6	90,7	97,5	106,6	79,1	103,3	92,6
1939	84,0	170,4	96,8	119,7	90,1	97,7	106,6	79,2	103,4	92,8
1940	84,0	170,6	96,6	119,6	90,3	97,4	106,6	79,3	103,4	92,7
1941	84,0	170,7	96,4	119,6	90,7	97,4	106,6	79,2	103,4	92,7
1942	84,0	170,3	96,7	119,7	90,2	97,5	106,6	79,3	103,5	93,2
1943	84,1	170,4	96,6	119,7	90,6	97,7	106,6	79,3	103,4	93,6
1944	83,9	170,5	96,5	119,8	90,2	97,5	106,6	79,7	103,6	94,2
1945	84,0	170,5	96,5	119,7	90,6	97,6	106,6	80,7	103,9	93,7
1946	84,0	170,5	96,6	119,6	90,3	97,6	106,6	82,5	103,9	94,3
1947	84,0	170,5	96,5	119,7	90,5	97,7	106,6	82,4	104,2	95,1
1948	84,0	170,4	96,6	119,7	90,5	97,6	106,6	84,8	104,3	95,7
1949	84,1	170,4	96,6	119,6	90,4	97,6	106,6	85,5	104,3	96,0
1950	84,1	170,5	96,6	119,7	90,4	97,6	106,6	85,6	104,3	95,9
1951	84,2	169,8	96,9	120,7	90,2	97,1	106,5	86,0	103,4	95,6
1952	83,8	169,5	96,8	119,9	90,0	97,6	106,1	86,2	103,9	96,0
1953	84,0	169,9	97,0	120,0	90,0	97,5	106,3	85,5	103,7	95,5
1954	84,0	169,8	97,3	119,9	90,1	97,6	106,5	85,7	104,0	95,9
1955	84,1	170,2	97,1	120,2	90,2	97,6	106,7	87,0	103,7	96,1

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp
1956	83,9	169,7	96,9	120,0	90,0	97,1	106,3	86,8	103,6	96,0
1957	84,0	170,0	97,1	119,8	90,0	97,4	106,3	87,0	103,6	96,1
1958	83,9	169,9	97,1	120,0	90,1	97,3	106,3	88,4	103,5	96,3
1959	84,0	170,0	97,1	119,8	90,1	97,3	106,5	88,5	103,5	96,4
1960	84,0	169,9	97,1	119,9	90,1	97,3	106,4	89,4	103,4	96,8
1961	84,0	170,0	97,0	119,8	90,1	97,3	106,4	91,1	103,4	97,4
1962	84,0	169,9	97,1	119,9	90,1	97,3	106,4	92,3	103,3	97,6
1963	83,9	169,8	97,1	119,8	90,1	97,3	106,4	92,5	103,1	97,7
1964	84,0	169,9	97,1	119,8	90,1	97,3	106,4	92,6	103,1	97,4
1965	84,0	169,9	97,1	119,8	90,1	97,3	106,4	93,1	103,0	97,7
1966	83,9	169,9	97,1	119,8	90,1	97,3	106,4	93,0	103,0	98,1
1967	84,0	169,9	97,1	119,9	90,1	97,3	106,4	92,6	102,9	98,2
1968	84,0	169,9	97,1	119,9	90,1	97,3	106,4	93,0	102,8	98,3
1969	83,9	169,9	97,1	119,9	90,1	97,3	106,4	93,9	102,8	98,3
1970	83,9	170,0	97,1	119,9	90,1	97,3	106,4	92,5	102,7	98,0
1971	87,4	170,9	97,1	119,0	90,3	96,7	100,0	91,3	102,4	97,3
1972	83,7	162,1	97,3	119,2	90,4	95,8	100,0	89,9	102,4	96,4
1973	85,1	176,3	97,4	119,1	90,4	94,3	101,5	92,1	103,5	97,0
1974	84,8	175,0	96,7	119,1	91,7	97,4	102,3	96,9	103,3	98,2
1975	72,5	220,4	97,1	119,4	93,0	97,9	100,5	91,3	103,9	97,3
1976	83,3	192,9	97,4	119,3	88,1	101,8	102,5	86,5	103,8	97,8
1977	82,8	227,2	97,0	119,7	88,9	99,8	110,6	85,7	102,8	97,0
1978	82,9	228,3	97,4	120,1	90,3	103,5	110,7	83,4	103,1	98,3
1979	82,9	271,8	97,4	128,0	90,1	105,0	113,7	88,8	103,2	99,8
1980	81,9	208,3	97,2	140,8	90,4	94,5	116,3	94,8	97,8	98,3
1981	103,3	87,7	102,3	121,2	102,4	99,1	111,7	100,4	93,3	101,1
1982	100,1	105,3	100,7	102,4	103,2	98,9	101,8	100,6	95,2	99,9
1983	100,2	98,3	100,1	100,0	100,3	100,2	100,2	98,3	95,5	99,2
1984	100,0	100,3	100,0	99,8	100,0	100,0	99,9	98,6	95,1	99,1
1985	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	96,6	92,8	98,4
1986	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	98,5	92,9	98,7
1987	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,6	94,3	99,3
1988	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	98,9	95,8	99,3
1989	99,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	97,4	95,2	99,1
1990	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	95,1	95,2	98,4
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	97,3	96,2	98,8
1992	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	98,5	98,9	99,5
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: ver Cuadros 16.30 y 16.31.

15.2.d. *Producto a precios corrientes (Cuadros 16.33 a 16.41)*

Al igual que lo desarrollado para el caso de la Demanda Final a precios constantes, comenzamos por la discriminación del Consumo Total en sus componentes Privado y Público, siguiendo a tales fines idéntica operatoria. Reproducida sintéticamente, en primer lugar, entre los años 1980 y 1987, utilizamos la participación que cada uno de los componentes tienen en el Consumo Total

según el trabajo desarrollado por CEPAL (1991), aplicándosela al Consumo Total informado por la base 1986 y luego, para los años posteriores, extrapolamos “hacia adelante” el consumo privado a partir aplicarle al crecimiento del Consumo Total una tasa que surge del promedio de la relación que para el período 1980-1987 tiene la tasa de crecimiento del Consumo Privado con el Consumo Total. El Consumo Público se obtiene por diferencia. En el Cuadro 15.9 expresamos el ejercicio y sus resultados.

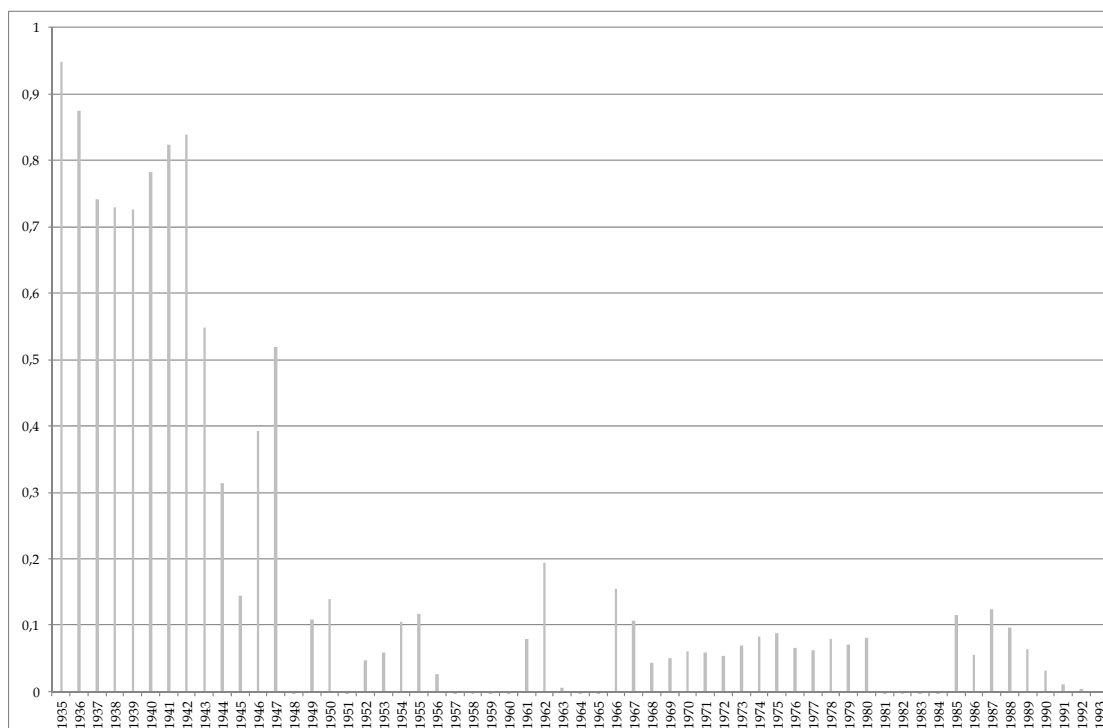
En el Gráfico 15.12 expresamos, a su vez, la relación entre el empalme que surgiría de considerar el agregado del Consumo Total y la suma del empalme de cada uno de sus componentes, tal como surge luego de la realización del ejercicio en cuestión. Como allí puede verse, los resultados son similares, lo que nos habilita a considerar válido el ejercicio, al menos en el sentido de no estar con el mismo introduciendo alguna distorsión adicional

Cuadro 15.9. Ejercicio de estimación del Consumo Privado y Público a precios corrientes. Argentina. 1980-1996.

Año	CEPAL				BCRA					
	Cons. Total	Cons. Priv. (incl. Var Ex.)	Cons. Públ	Cons Priv/ Total	Cons. Total	Cons. Priv. (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ	TC Cons Total	TC Cons Priv	TC CPriv/ CPub
	Miles de \$			%	Miles de \$			%		
1980	2,93	2,54	0,40	86,39	2,9	2,53	0,40			
1981	6,13	5,33	0,81	86,81	5,8	5,05	0,77	98,7	99,7	1,01
1982	17,98	16,00	1,98	88,96	16,5	14,71	1,83	184,5	191,6	1,04
1983	83,93	73,40	10,53	87,46	83,0	72,58	10,41	401,8	393,4	0,98
1984	614,0	536,7	77,4	87,40	610,6	533,66	76,95	635,8	635,3	1,00
1985	4.024,3	3.471,1	553,2	86,25	4.082	3.521,0	561,1	568,5	559,8	0,98
1986	8.153,8	7.052,2	1.101,6	86,49	8.057	6.968,6	1.088,6	97,4	97,9	1,01
1987	19.223,7	16.575,7	2.648,0	86,23	18.700	16.124	2.576	132,1	131,4	0,99
1988					86.673	74.824	11.849	363,5	364,0	1,0015
1989					2.533.000	2.189.972	343.028	2822,5	2826,8	
1990					55.268.000	47.853.479	7.414.521	2081,9	2085,1	
1991					151.448.000	131.258.378	20.189.622	174,0	174,3	
1992					192.720.000	167.083.364	25.636.636	27,3	27,3	
1993					215.405.000	186.780.914	28.624.086	11,8	11,8	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (1991 y 2010).

Gráfico 15.12. Consumo Total a precios corrientes (año base: 1993). Empalme y suma de componentes principales empalmados. Argentina. 1935 - 1993. Relación entre los empalmes (en porcentaje).

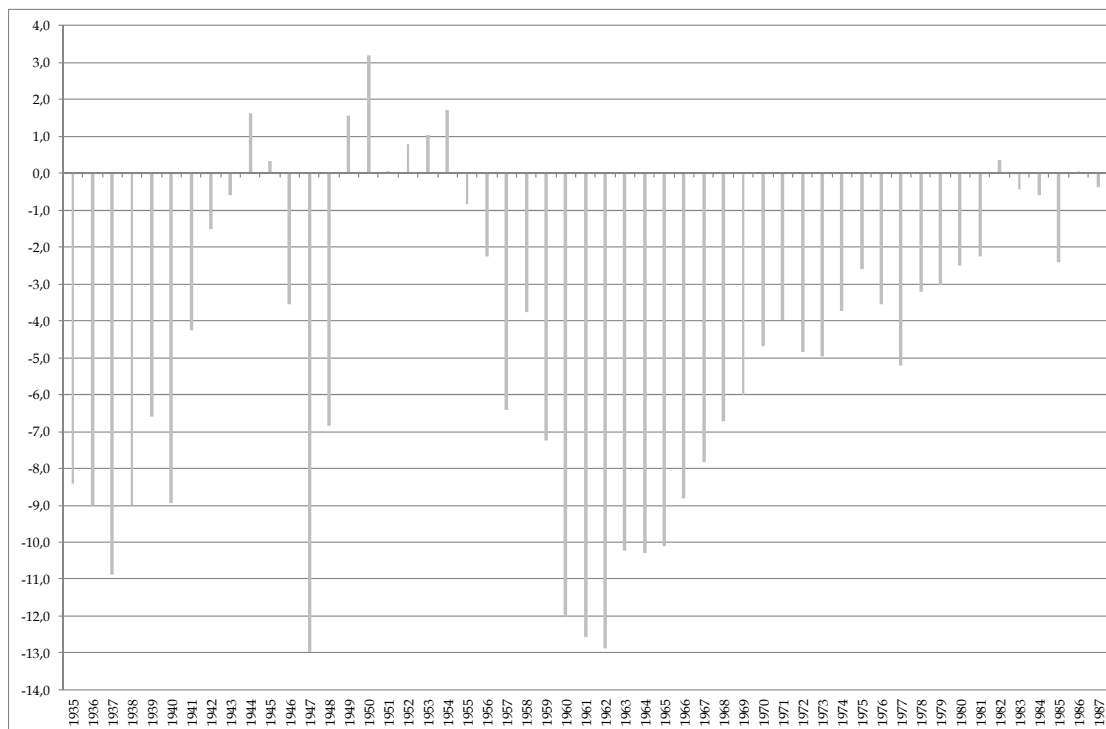


Fuente: ver Cuadros 16.33 al 16.38.

También de igual forma a lo que ocurría con la información a precios constantes, a precios corrientes surgen dificultades en cuanto a la composición de la IBIF para el lapso 1980-1993. En este caso, la discriminación no está presente en la base 1986, existiendo estimaciones auxiliares, que presentamos en el Cuadro 15.10. Las de CEPAL (1991) y Heymann *et al* (1998) corresponden propiamente a la base 1986, mientras que las de Coremberg *et al* (2007) e Iñigo Carrera (2007) resultan de sus propios empalmes. Como allí se observa, la estimación de Heymann *et al*, la más apropiada para la descomposición de la IBIF pues es de la base propiamente dicha, no incluye información para el lapso 1988 - 1992. Por su parte, las estimaciones de Coremberg *et al* (2007) e Iñigo Carrera (2007) en cuanto a participación de cada componente en la IBIF presentan ciertas diferencias para los años en cuestión, además de provenir de sendos empalmes y no corresponder estrictamente a la base en cuestión. De esta manera, tomaremos a los fines de nuestra investigación tomamos la información de Heymann *et al* (1998), dejando el "hueco" para los años 1988-1992. De todas formas, para ser coherentes con el empalme realizado a precios constantes, consideraremos -a los fines de estimar el Consumo Privado por diferencia- el empalme del agregado de la IBIF, además de presentar, claro está, el empalme de sus componentes (cuya sumatoria, claro está, no coincidirá con el agregado). En cualquier caso, en el Gráfico 15.12 expresamos la relación entre la IBIF obtenida por ambos métodos (en este caso, para el período 1935 - 1987), donde vuelve a observarse la marcada diferencia entre ambas series.

Cuadro 15.10. IBIF a precios corrientes (año base: 1986) y participación de sus componentes según distintas fuentes. Argentina. 1980 - 1996.

Año	IBIF (Miles de \$)	Base 1986				Base 1993			
		Participación en la IBIF (en porcentaje)							
		CEPAL (1991)		Heymann et al		Coremberg et al		Iñigo Carrera	
		Eq dur	Const	Eq dur	Const	Eq dur	Const	Eq dur	Const
1980	1,0	28,8	71,2	20,7	79,3	30,2	69,8	28,8	71,2
1981	1,7	29,0	71,0	22,1	77,9	30,0	70,0	29,0	71,0
1982	4,8	31,5	68,5	36,1	63,9	29,9	70,1	31,5	68,5
1983	22,9	31,1	68,9	31,7	68,3	29,9	70,1	31,1	68,9
1984	157,9	33,0	67,0	31,0	69,0	32,6	67,4	33,0	67,0
1985	933,1	33,8	66,2	21,3	78,7	37,6	62,4	33,8	66,2
1986	1.743,5	34,2	65,8	34,4	65,6	32,7	67,3	34,3	65,7
1987	4.562,7	33,3	66,7	32,2	67,8	33,2	66,8	33,2	66,8
1988	20.702					35,1	64,9	32,5	67,5
1989	503.303					42,0	58,0	34,6	65,4
1990	9.647.360					38,5	61,5	35,6	64,4
1991	26.478.135					37,3	62,7	36,9	63,1
1992	37.854.412					40,8	59,2	44,6	55,4
1993	47.373.000			34,2	65,8	38,2	61,8	38,3	61,7
1994	56.256.000			35,6	64,4	40,4	59,6	40,5	59,5
1995	50.429.000			34,9	65,1	36,6	63,4	36,9	63,1
1996	52.527.000			38,3	61,7	38,3	61,7	38,5	61,5

Fuente: CEPAL (1991 y 2010), Heymann *et al* (1988), Coremberg *et al* (2007) e Iñigo Carrera (2007).**Gráfico 15.12. Inversión Bruta Interna Fija a precios de mercado corrientes (base: 1993). Empalme y suma de componentes (Equipo durable de producción y Construcción) empalmados. Argentina. 1935 - 1987. Relación entre los empalmes (en porcentaje).**Fuente: ver Cuadros 16.39, 16.40 y Heymann *et al* (1998).

A partir de lo anterior, escogemos la serie que resulta de empalmar el PBIpm en sí mismo, obteniendo el Consumo Privado por residuo, utilizando a tales fines la serie de IBIF que surge de empalmar las series originales. Como fue explicitado, la sumatoria de los componentes de la misma no coincidirá con el total. Esta es la serie que consideramos en el Apartado 6 del Capítulo 16, donde expresamos las distintas medidas de la nueva riqueza producida anualmente por Argentina (**Cuadro 16.71**).

15.3. *Estimación de la serie de Distribución Funcional del Ingreso (Cuadros 16.42 a 16.56)*

15.3.a. *Masa salarial doble bruta. 1935 – 2010*

La Distribución Funcional del Ingreso no ha corrido igual suerte que las otras dos facetas de la nueva riqueza social. Hasta el año 2007, sólo había información de la misma en las bases 1950 y 1960 de las Cuentas Nacionales de Argentina (SAE, 1955; BCRA, 1975), estando ausente en el resto de las mismas. En el trabajo de CEPAL (1991), que en rigor no constituye una publicación oficial de las Cuentas Nacionales, se encuentra información al respecto para el lapso 1980 – 1987. En este contexto, a lo largo de todos los años en los cuales no existió información, vieron la luz distintas estimaciones no oficiales, las cuales han sido reunidas en Lindenboim *et al* (2005), en donde presentamos nuestras propias estimaciones para el lapso 1993 – 2004. En este contexto, en el año 2007 se publicó la denominada “Cuenta Generación del Ingreso e Insumo Mano de Obra”, que, como parte del año base 1993 de las Cuentas Nacionales, cubrió el lapso 1993-2005 (serie luego actualizada hasta 2007). Habida cuenta de las contradicciones encontradas en dicha serie, relacionadas fundamentalmente con la tasa de precariedad –que se reduce “entre untas”- y la extensión –extremadamente reducida- de la jornada de trabajo implícita²⁶⁹, optamos por continuar la labor con nuestra serie. Es importante resaltar que esta elección no afecta al empalme a realizar para obtener una serie de largo plazo de la Distribución Funcional del ingreso, toda vez que para el año 1993 los valores arrojados por una y otra serie son prácticamente iguales.

En este contexto, presentamos la metodología de construcción de nuestra serie de participación asalariada. El mismo se divide en dos grandes etapas: por un lado, la estimación propia para el lapso 1987 – 2010, y luego, la estimación por empalme para el lapso 1935 – 1986.

En cuanto a la primera etapa, el ejercicio presentado originalmente en Lindenboim *et al* (2005) ha sido mejorado y extendido, hasta abarcar el referido lapso. Expresado del modo más compacto posible, el ejercicio se reduce a estimar, a partir de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), el total de asalariados, por un lado, y el salario promedio, por el otro, en ambos casos distinguiendo entre protegidos y precarios, para luego obtener la masa salarial. La distinción en cuestión, realizada sobre la base de la pregunta de la encuesta según la cual se les realiza a los asalariados los correspondientes descuentos jubilatorios, es fundamental a nuestros fines, en tanto para el caso de los asalariados así identificados como protegidos corresponde sumarle a su salario “de EPH” tanto los aportes personales y contribuciones patronales como también el sueldo anual complementario (o aguinaldo). Veamos en detalle las particularidades de las variables en cuestión.

Sabido es que la EPH, hacia 2003, sufrió un cambio de metodología, reemplazando la versión continua la tradicional versión puntual. A la vez, también es de público conocimiento la interrupción

²⁶⁹ Un desarrollo más extenso de la comparación puede encontrarse en Lindenboim *et al* (2006).

de la publicación la encuesta hacia comienzos de 2007, producto de la intervención oficial al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Finalmente, hacia 2009, se volvió a dar publicidad a las bases usuarias, aunque se realizaron algunos ajustes metodológicos (siempre sobre la versión continua), publicando nuevamente las bases desde 2003, práctica que continúa hasta la fecha. En este contexto, nuestra decisión metodológica es tomar como punto de referencia la EPH existente hasta 2006 y no la versión más nueva, utilizando esta última para “estirar hacia adelante” la EPH continua “vieja”. Por su parte, en cuanto al empalme entre la versión puntual y continua, la metodología seguida es diferente según sea la variable los asalariados (y los ocupados en general) o el salario. En cuanto a los primeros, nos basamos en el empalme especial realizado por Graña y Lavopa (2008) para el lapso 1992-2006, completando la serie hasta 1987 con el “empalme hacia atrás” tradicional. Por su parte, en lo que respecta al salario, realizamos el “empalme hacia atrás” para la totalidad de la serie.

En este contexto, la secuencia para la obtención del total de asalariados es la siguiente. De la EPH, obtenemos la tasa de empleo, la tasa de asalarización y la tasa de precariedad correspondiente al universo de la EPH, que luego se aplica al total de la población urbana (obtenida a partir de interpolación de los datos del Censo Nacional de Población y Vivienda,), bajo el supuesto de que el 30% de la misma, que es aproximadamente lo que no cubre la EPH, se comporta de manera relativamente similar al de los aglomerados cubiertos por la misma. A partir de este total de asalariados, se aplica la relación entre asalariados urbanos y rurales proveniente de la interpolación de las distintas realizaciones del Censo Nacional de Población y Vivienda, obteniendo el total de asalariados rurales los cuales, finalmente, se discriminan entre protegidos y precarios según la tasa de precariedad urbana informada por el INDEC para el Censo 2001 (47,14%). Vale destacar que la extensión del total de ocupados del total urbano al total del país se realizó, también, por la relación entre ocupados urbanos y rurales informada por los respectivos censos poblacionales.

El salario medio por tipo de asalariado se obtiene directamente de la EPH (allende el empalme ya relatado). En tanto la EPH capta el salario “de bolsillo”, al valor observado por la encuesta para el caso de los protegidos se les quitan las asignaciones familiares, y luego se le incorporan los aportes personales, las contribuciones patronales y el proporcional del aguinaldo. El salario de los trabajadores precarios se considera tal como lo informa la EPH.

Finalmente, a partir de la multiplicación entre el total de asalariados y el salario, siempre según tipo de asalariado, y luego por la cantidad de meses del año, se obtiene la masa salarial doble bruta para el lapso 1987 - 2010. Los resultados de tal ejercicio se expresan en el **Cuadro 16.43**. Por su parte, en el **Cuadro 16.44** se expresa los resultados obtenidos para los cuentapropistas y los patrones, obteniendo consecuentemente la masa de ingresos laborales.

Por su parte, en relación a la obtención del conjunto de la serie, la misma se logra se logra a partir de la multiplicación entre los empalmes de la participación asalariada en el ingreso y el valor agregado bruto a precios básicos.

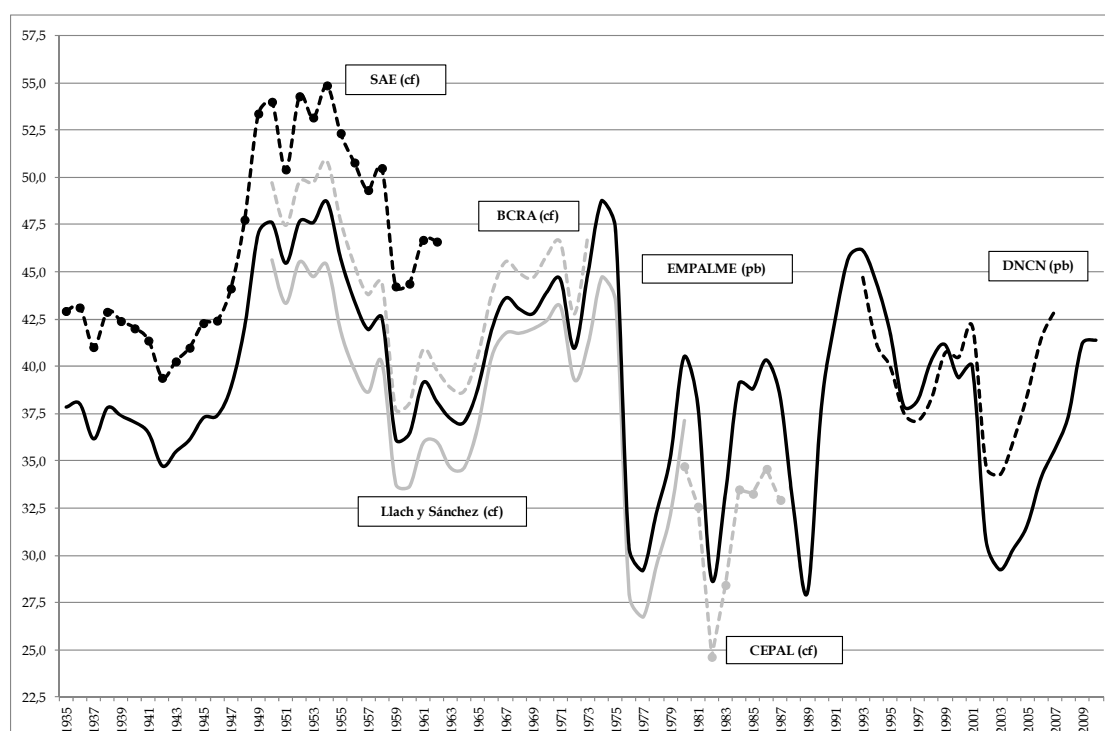
En rigor, en primer lugar se realiza el empalme del valor agregado a precios básicos (**Cuadro 16.45**), para lo cual se parte de la serie publicada por la DNCN para el lapso 1993-2008. La misma se empalma hacia atrás con la serie base 1986 a precios de productor para el lapso 1980 - 1992 (CEPAL, 2010), la serie base 1970 a precios de mercado para el lapso 1970 - 1979 (CEPAL, 1988), la serie base 1960 a costo de factores para el lapso 1950 - 1969 (BCRA, 1975) y la serie base 1950 para el lapso 1935 -

1949 (SAE, 1955). Por su parte, el lapso 2009-2010 se cubre con la evolución del VAB a precios de productor.

A partir de lo anterior, estimamos la participación asalariada 1987-2010, que luego empalmamos hacia atrás con las participaciones que surgen de CEPAL (1991) para el lapso 1980-1986, Llach y Sánchez (1984) para el lapso 1974-1979, la base 1960 para el lapso 1950 - 1973 (BCRA, 1975) y la base 1950 para el lapso 1935-1949 (SAE, 1955). El resultado lo multiplicamos por el empalme previamente realizado del VAB a precios básicos, de modo de obtener la masa salarial doblemente bruta para el conjunto del período. Ambos resultados los expresamos en el **Cuadro 16.46**.

Finalmente, en el Gráfico 15.13 expresamos el conjunto de las series de participación asalariada en el ingreso utilizadas para la realización del empalme, como así también el empalme mismo.

Gráfico 15.13. Participación asalariada en el VAB a precios básicos o costo de factores. Series seleccionadas y empalme. Total de la economía. Argentina. 1935-2010.



Fuente: ver Cuadro 16.50.

15.3.b. Determinantes de la Participación asalariada en el ingreso: salario real, costo laboral y productividad

Partiendo del cociente entre la masa salarial doblemente bruta y el ingreso total generado, esto es, de la participación asalariada del ingreso, y realizando algunos sencillos reemplazos, llegamos a que dicha participación puede expresarse como el resultado de la multiplicación entre el costo laboral, la inversa de la productividad y la tasa de asalarización. Veamos la cuestión en detalle.

El numerador es igual al producto del salario promedio doble bruto mensual, la cantidad de meses y el número total de asalariados. Por su parte, el denominador es el Valor Agregado Bruto a precios básicos (VABpb), valuado a precios corrientes. En rigor, la indicación del ingreso total debiera ser la valuación en términos netos y a costo de factores. En cuanto a la primera cuestión, no se cuenta con una estimación razonable de la asignación para el consumo del capital fijo. En cuanto a la

segunda, en la nueva metodología del Sistema de Cuentas Nacionales 1993 no existe tal valuación, siendo la más cercana a ella la valuación a precios básicos, que surge de restarle exclusivamente los impuestos sobre los productos (esto es, no la totalidad de impuestos indirectos) netos de subsidios a la valuación a precios de mercado²⁷⁰. El VAB a precios corrientes es igual al producto entre su valuación a precios constantes (del cual debe utilizarse la valuación a precios de productor) y el Índice de Precios Implícitos (IPI).

$$\text{Participación} = \frac{\text{Masa salarial doble bruta}}{\text{Ingreso total}} = \frac{w_{\text{mensual}} * 12 * \text{Asalariados}}{\text{VAB}_{\text{pr corrientes}}^{\text{pr básicos}}} = \frac{w_{\text{mensual}} * 12 * \text{Asalariados}}{\text{IPI} * \text{VAB}_{\text{pr constantes}}^{\text{pr básicos}}}$$

Debemos, como siguiente paso, introducir la cuestión de la extensión de la jornada de trabajo. Así, por un lado, multiplicamos y dividimos el numerador por las horas trabajadas por los asalariados, considerándolas en términos mensuales, habida cuenta de que el dato de salario corresponde a ese período de tiempo. Por el otro, multiplicamos y dividimos el denominador por el total de horas anuales trabajadas por los ocupados, lo que en rigor aparece en la expresión como la multiplicación entre las horas mensuales trabajadas por los ocupados, el total de ocupados y el total de meses del año. El hecho de considerar las horas anuales en este caso tiene que ver con que el valor agregado en cuestión es anual, a la vez que deben tenerse en cuenta los ocupados (y no sólo los asalariados), ya que el valor agregado es resultado del trabajo de la totalidad de los ocupados, independientemente de la forma bajo la cual se insertan en el proceso productivo. De esta forma:

$$\text{Participación} = \frac{\frac{w_{\text{mensual}}}{\text{Hs}_{\text{mes}}^{\text{Asalariados}}} * \text{Hs}_{\text{mes}}^{\text{Asalariados}} * 12 * \text{Asalariados}}{\text{IPI} * \frac{\text{VAB}_{\text{pr constantes}}^{\text{pr básicos}}}{\text{Hs}_{\text{mes}}^{\text{Ocupados}} * 12 * \text{Ocupados}}}$$

Reordenando:

$$\text{Participación} = \frac{\frac{w_{\text{mensual}}}{\text{Hs}_{\text{mes}}^{\text{Asalariados}}}}{\text{IPI}} * \frac{1}{\frac{\text{VAB}_{\text{pr constantes}}^{\text{pr básicos}}}{\text{Hs}_{\text{mes}}^{\text{Ocupados}} * 12 * \text{Ocupados}}} * \frac{\text{Asalariados}}{\text{Ocupados}} * \frac{\text{Hs}_{\text{mes}}^{\text{Asalariados}}}{\text{Hs}_{\text{mes}}^{\text{Ocupados}}}$$

El primer término representa el salario en términos de costo, al ponerlo en relación con el índice de precios promedio de todos los bienes que se producen en la economía. Recibe, por tanto, el nombre de costo laboral, concepto diferente al salario real, que expresa la evolución de poder adquisitivo del salario, al relacionarlo con un índice de precios de una canasta de valores de uso representativa del

²⁷⁰ A pesar de ello, no está de más recordar que en la base 1993 de las Cuentas Nacionales de Argentina no existe una estimación de los subsidios a la producción, de modo que el monto del valor agregado se encuentra subestimado

consumo. El segundo término representa la inversa de la productividad, en tanto es la inversa del cociente entre el total del producto material y las horas insumidas por la producción (cociente en algunos casos denominado producto medio). El tercer (tasa de asalarización) y cuarto término deben su existencia al hecho de tener que considerar a los asalariados para el cómputo del costo laboral, y al total de ocupados para la productividad. Estos dos componentes no existirían si se pudiera distinguir el producto generado exclusivamente por los asalariados, o si se pudiera contar con una serie de largo plazo de la totalidad de los ingresos laborales. En tanto ambas opciones no son posibles, ambos términos deben continuar presentes.

$$Participación = \text{Costo Laboral Horario} * \frac{1}{\text{Productividad Horaria}} * \text{Tasa asalarización} * \frac{\text{Hs. Asal.}}{\text{Hs. Ocup.}}$$

Ahora bien, la información respectiva a la extensión de la jornada laboral no se encuentra disponible para el lapso con el cual aquí trabajamos. Así, en nuestra investigación, el salario real o el costo laboral (según corresponda) no es horario sino mensual, en tanto que la productividad, también mensual, está expresada “por ocupado”. Es por ello que la expresión desarrollada previamente queda reducida a:

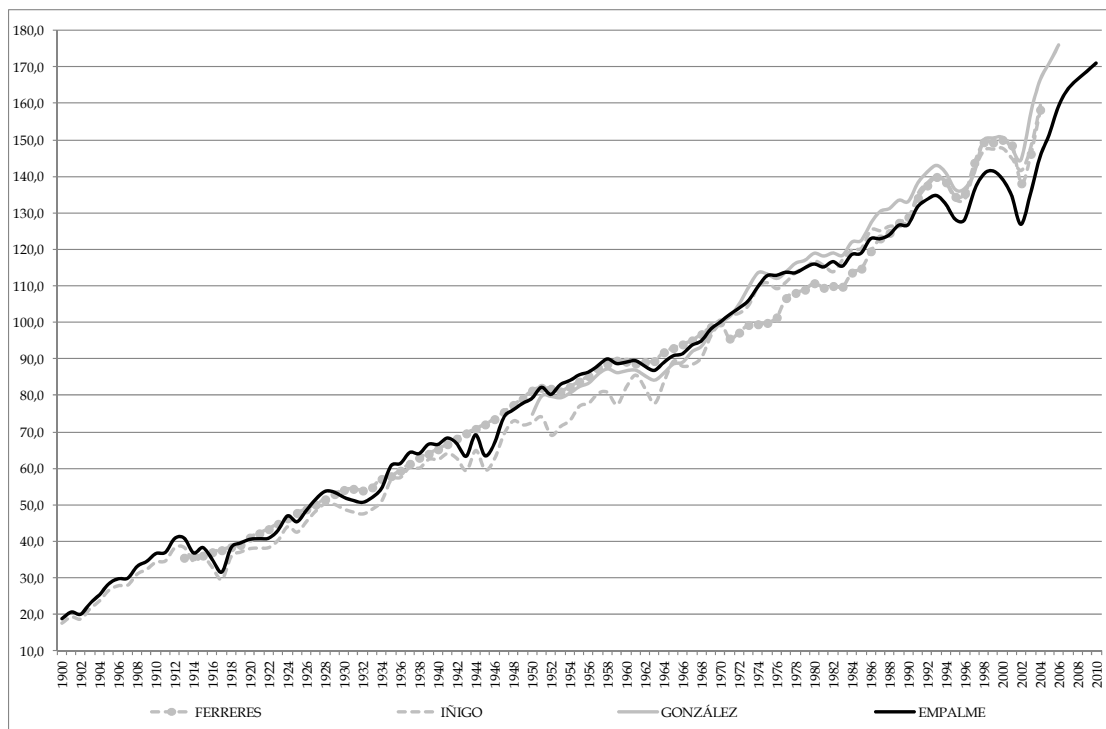
$$Participación = \text{Costo Laboral} * \frac{1}{\text{Productividad}} * \text{Tasa asalarización}$$

La desagregación de la participación asalariada presentada sirve de marco para presentar la metodología de construcción de las series de largo plazo implicadas en la misma. Comencemos por la productividad, es decir, la cantidad de valores de uso producida por cada ocupado. Como ya sabemos, la medición agregada de los valores de uso es una masa monetaria que, para reflejar exclusivamente la evolución en el tiempo de las cantidades producidas, se estima a partir de dejar los precios de los bienes constantes en un determinado año base. Así, al dividir tal expresión monetaria a precios constantes por el total de ocupados, en rigor lo que obtenemos, en cada año, es cuántas unidades monetarias constantes (pesos de 1993, en nuestro caso) produjo cada ocupado. Observada esta serie en el tiempo, da por resultado, ahora sí, la evolución de la productividad. En rigor, en nuestro cómputo la expresamos en términos mensuales, para que sea comparable, luego, al costo laboral y el salario real.

Para el cálculo de la productividad necesitamos, por tanto, el total del producto a precios constantes y el total de ocupados. En función de lo explicitado previamente, contamos con el empalme del Valor Agregado Bruto a precios constantes para el lapso 1900-2010. Debemos ocuparnos, ahora, de los ocupados. El punto de partida es el ya establecido para el cómputo de la masa salarial (donde, hemos visto, el cómputo del total de ocupados era un insumo de la estimación del total de asalariados) para el lapso 1987-2010. El empalme hacia atrás lo realizamos, inicialmente, con las mismas fuentes que con las que trabajamos para la participación asalariada en el ingreso. Así, el lapso 1980-1986 lo cubrimos con CEPAL (1991), mientras que entre 1950-1979, para los ocupados, y 1940-1979, para los asalariados, trabajamos con la serie de Llach y Sánchez (1984). Para llegar hasta 1900, empalmamos la

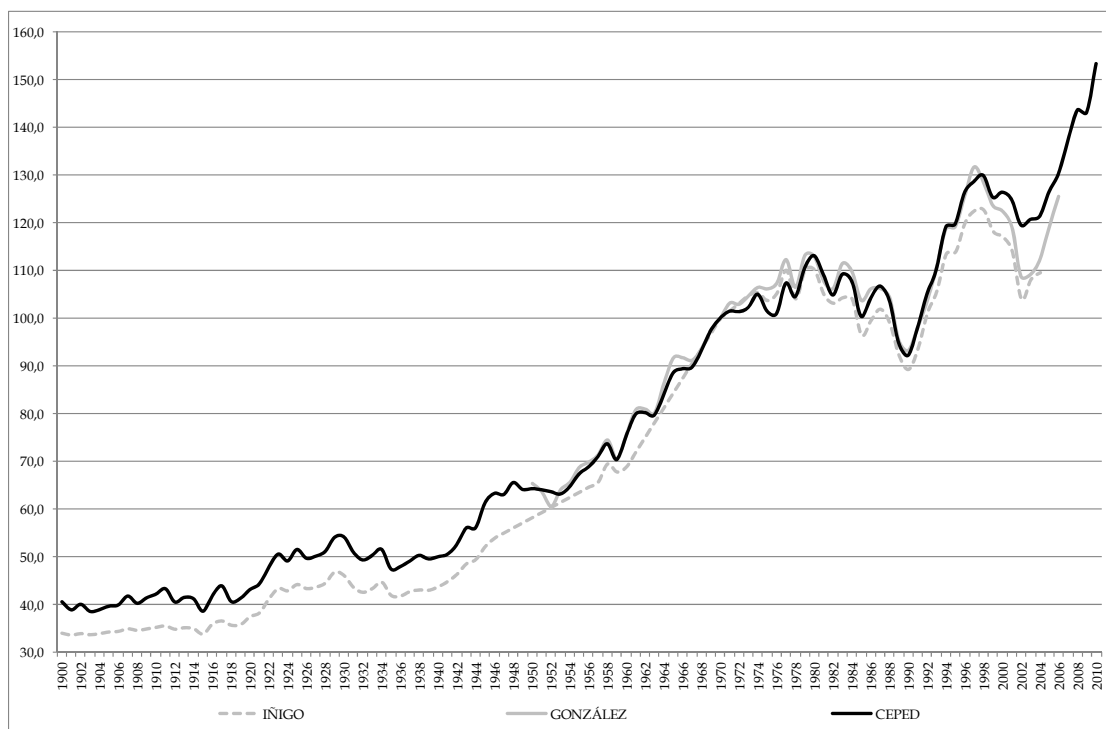
serie con la presentada por Iñigo Carrera (2007). El resultado del total de Ocupados lo expresamos en el Cuadro 16.47 y el de la productividad en el Cuadro 16.50. En el Gráfico 15.14 presentamos distintas series de largo plazo del total de ocupados, y en el Gráfico 15.15 hacemos lo propio con la productividad.

Gráfico 15.14. Ocupados Totales. Argentina. Comparación de distintas series. Evolución. 1970 = 100.



Fuente: ver Cuadro 16.47

Gráfico 15.15. Productividad. Total de la Economía. Comparación de distintas series. Evolución. 1970 = 100.



Fuente: ver Cuadro 16.50

Como puede verse, la serie propia y las elaboradas por otros autores son muy similares entre sí. La única diferencia de importancia, en términos de la evolución de largo plazo, surge en el caso de la productividad, donde nuestra serie se separa de la de Iñigo Carrera en los primeros años de la década del cincuenta diferencia que luego se mantiene en el tiempo (en virtud de que nosotros tomamos la serie del autor, y la fuente de evolución del valor agregado a precios constantes es la misma en ambos casos, esto es, CEPAL -1958-).

En lo que respecta al salario real, se trata de un concepto que hace referencia al poder adquisitivo del salario. Su expresión más habitual es en relación al costo de una canasta de bienes representativa del consumo de los asalariados. Así, el cociente entre el salario nominal y el valor de dicha canasta es el salario real, que queda representado como la cantidad de canastas que pueden adquirirse con dicho salario. De esta forma, al observar cómo evoluciona tal cantidad en cada momento del tiempo, estamos observando la evolución del poder de compra de las remuneraciones, esto es, el salario real.

Ahora bien, sin perjuicio de lo anterior, lo cierto es que en la práctica no contamos con la información correspondiente al valor de la canasta de bienes, sino con un índice que nos muestra cómo evoluciona el valor de esa canasta representativa. Nos estamos refiriendo, claro está, al IPC. De esta manera, el resultado del cociente entre el salario nominal y el IPC no es la cantidad de canastas de bienes que pueden adquirirse, sino el salario valuado en una moneda de poder adquisitivo constante, es decir, en “pesos” del año que se tome como referencia. Así, al observar cómo evoluciona el salario medido en pesos de poder adquisitivo constante estamos observando los cambios en el salario real, de igual forma que planteamos anteriormente para el caso de “cantidad de canastas”.

Obviamente, todo lo planteado anteriormente para el caso del salario real es válido también para el caso del costo laboral. La única diferencia es que aquí el denominador no es el IPC sino el IPI, de modo que no se trata ya del poder adquisitivo de la moneda sino de cuánto representa el salario de la masa de bienes creados, de modo que el costo laboral se encuentra expresado a precios del año base, en nuestro caso 1993.

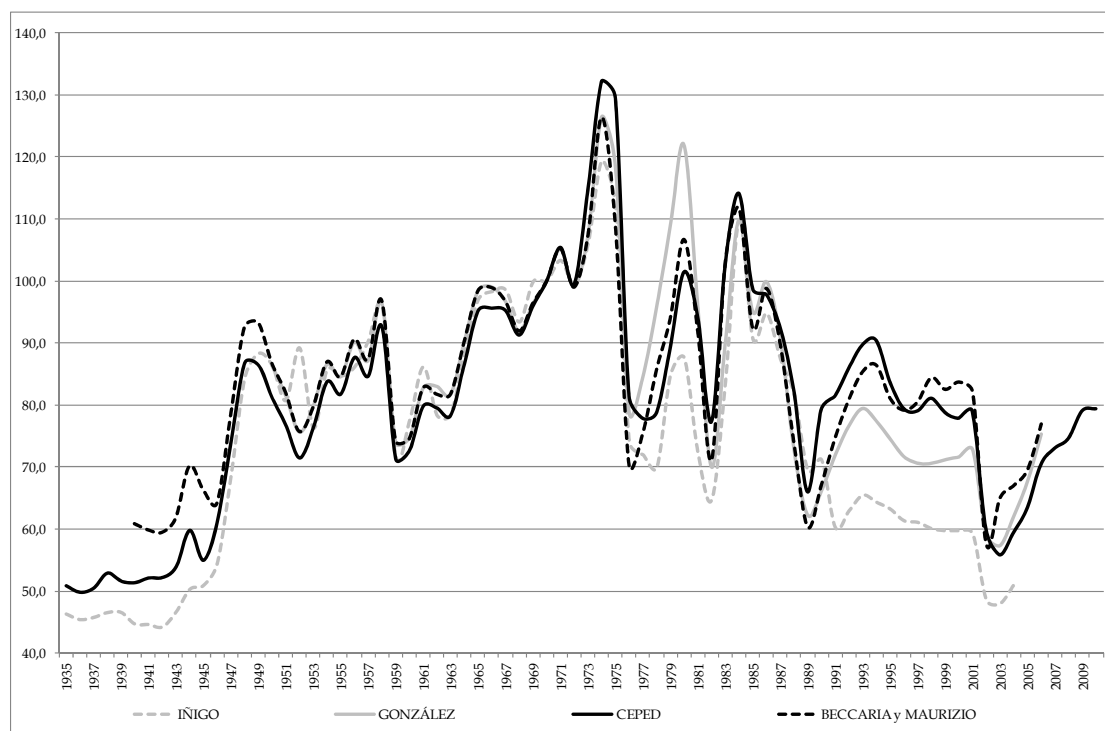
Para el cómputo de estas dos variables necesitamos obtener la serie de largo plazo de asalariados. Dado que la masa salarial doblemente bruta la estimamos para el lapso 1935-2010, hacemos lo propio con el total de asalariados. Siguiendo el mismo camino que para el caso de los ocupados, con la serie de Llach y Sánchez (1984) llegamos hacia atrás hasta 1940. Los cinco años restantes, a falta de otra información, lo completamos con la evolución del total de ocupados, lo que implica suponer que en ese lustro no hubo cambios en la tasa de asalarización. Expresamos el resultado en el Cuadro **16.47**. Con la información hasta aquí construida ya estamos en condiciones realizar el cómputo del costo laboral, utilizando a tales fines el IPI del VAB a precios de productor previamente obtenido. Expresamos el resultado en el Cuadro **16.50**

Por su parte, para la construcción de la serie de salario real debemos previamente contar con la información del Índice de Precios al Consumidor (IPC). A tales fines, tomamos la información oficial, correspondiente al IPC - GBA, para el lapso 1943-2006, que constituye la serie empalmada por el propio INDEC a partir de las distintas bases de dicho índice. Como ya mencionamos previamente, hacia inicios de 2007 el INDEC fue intervenido, y el IPC fue, y sigue siendo, el indicador más cuestionado. Es por ello que no consideramos la información más reciente, actualizando la serie a 2010

a partir del IPC - 7 provincias elaborado por el Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA). Por su parte, la información para el lapso 1935-1943 la cubrimos con Iñigo Carrera (2007), que es indistinto a realizar el empalme con Ferreres (2005), pues para tal lapso resultan idénticos. EL IPC se encuentra expresado en el **Cuadro 16.48** y el salario real, conjuntamente con el costo laboral y la productividad, en el **Cuadro 16.50**.

A dicho cuadro lo completa la tasa de asalarización, obtenido como el cociente del total de asalariados y total de ocupados empalmados. Presentamos allí, finalmente, la participación asalarizada que surge del producto entre el costo laboral, la inversa de la productividad y la tasa de asalarización. Podrá notarse la diferencia con la participación obtenida previamente; ello se debe a que esta última se realizó sobre la base del empalme del VAB a precios básicos, mientras que la segunda se corresponde con la participación sobre el VAB a precios de productor, toda vez que el empalme del VAB a precios constantes y corrientes hubimos de realizarlo sobre dicha base. En el Gráfico 15.16 expresamos la evolución del salario real según distintas fuentes. En términos generales, puede observarse una importante similitud entre nuestra estimación y otras disponibles, apareciendo diferencias prácticamente de manera exclusiva en la década del noventa.

Gráfico 15.16. Salario real. Total de la Economía. Comparación de distintas series. Evolución. 1970 = 100.



Fuente: ver Cuadro 16.51.

Con idénticos procedimientos a los aquí detallados, calculamos las variables implicadas en la Distribución Funcional del Ingreso para el caso de la Industria Manufacturera. Expresamos los resultados entre los **Cuadros 16.52** y **16.56**.

15.4. Nueva riqueza material y nueva riqueza social argentina

15.4.a. *Nueva riqueza material y nueva riqueza social argentina respecto de sí misma (Cuadros 16.57 a 16.86)*

En el Capítulo 11 establecimos dos medidas que dan cuenta de la evolución de la *nueva riqueza social* de un país que, por sus condiciones productivas, no determina el valor de las mercancías: en una moneda de poder adquisitivo constante, y en una moneda que mantiene constante su capacidad de representar valor. Las mismas quedaban resumidas, respectivamente, en las siguientes expresiones:

$$\text{Evolución Producto en moneda de poder adq. const.} = \text{Producto precios constantes.} * \frac{\text{IPI}}{\text{IP Canasta Argentina}} * 100$$

$$\text{Evolución Valor(\#)} = \text{Producto precios constantes.} * \frac{\text{IPI}}{\frac{\text{Evol. Productividad EEUU}}{\text{Evol. Productividad Argentina}} * \text{IP Canasta Argentina}} * 100$$

Sobre esta base, en los cuadros referidos en el título expresamos sucesivamente, primero para el Valor Agregado, su expresión a precios constantes (**Cuadro 16.57**) y a precios corrientes (**Cuadro 16.58**) según los empalmes previamente detallados, así como también la nueva riqueza expresada en una moneda que mantiene constante su poder adquisitivo (**Cuadro 16.59**), en una moneda con capacidad de representar valor tomando como referencia primero la evolución de la productividad de Estados Unidos (**Cuadro 16.60**), de Japón (**Cuadro 16.61**), de Alemania (**Cuadro 16.62**) y, finalmente, de un promedio simple de los tres países (**Cuadro 16.63**). En el **Cuadro 16.64** expresamos el IPI del Valor Agregado, y entre los **Cuadros 16.65 y 16.69** su expresión según la secuencia seguida entre los Cuadros 16.60 y 16.64. Con idéntica secuencia, entre los **Cuadros 16.70 y 16.76** expresamos las series correspondientes al Producto Bruto, mientras que entre los **Cuadros 16.77 y 16.82** hacemos lo propio con su correspondiente IPI. Finalmente, en el **Cuadro 16.83** expresamos la faceta del Ingreso a precios corrientes y en moneda de poder adquisitivo constante, en el **Cuadro 16.84** en moneda de capacidad de representar valor constante según la evolución de la productividad de Estados Unidos y Japón y, finalmente, en el **Cuadro 16.85** según la evolución de la productividad de Alemania y del promedio de los tres países.

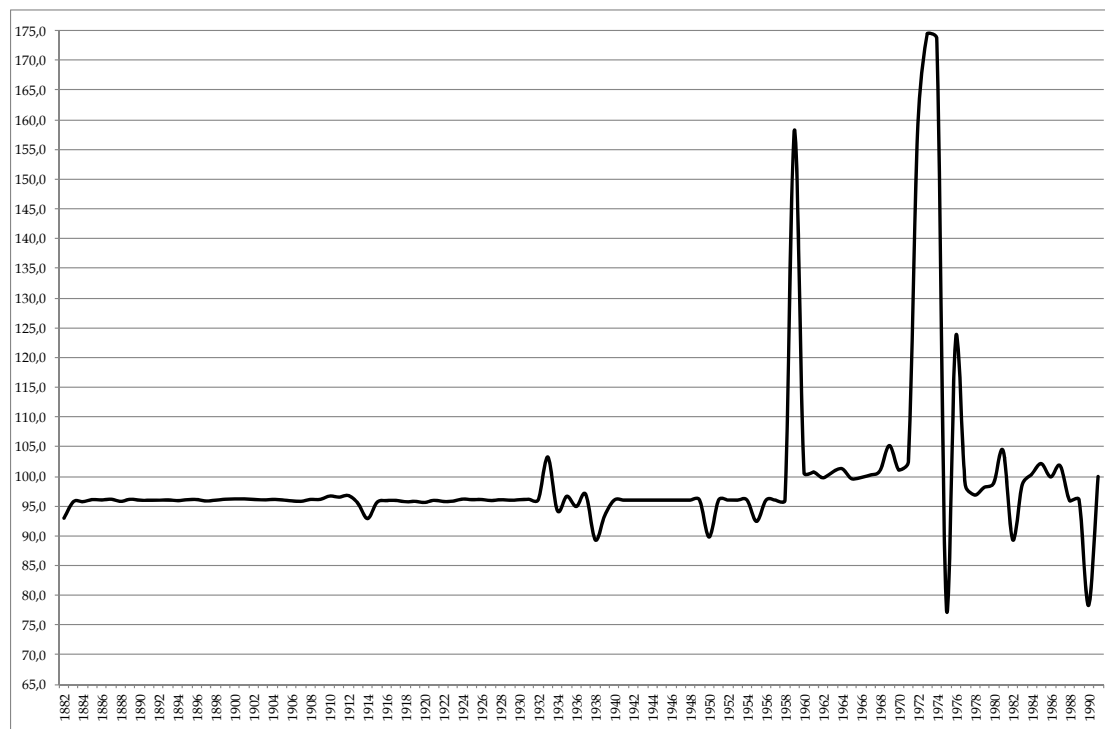
15.4.b. *Tipo de cambio \$/U\$ (Cuadros 16.87 a 16.91)*

En el **Cuadro 16.87** presentamos las series de tipo de cambio nominal de largo plazo construidas por distintos investigadores, toda vez que no se encontró una serie oficial de largo alcance. A partir de la información provista por el MECON para el lapso 1991 - 2010, empalmamos hacia atrás con las series de Arceo²⁷¹ e Iñigo Carrera (2007). De esta forma, obtenemos dos series de tipo de cambio nominal hasta 1882, lo cual rebasa nuestras necesidades específicas de la investigación. En el Gráfico 15.17 expresamos las relaciones entre los empalmes en cuestión, notando que los dos de más largo alcance guardan entre sí una relación estable, con excepción de unos pocos años, en donde las series se

²⁷¹ Muy gentilmente Nicolás Arceo nos ha proporcionado una serie inédita de tipo de cambio por él elaborada, sobre la base de Ferreres (2005), *Boletín Informativo Techint* (Nº 189, 223, 262 y 293) y BCRA.

distancian violentamente. Cae fuera del alcance de esta investigación explorar las razones de tales diferencias; al respecto, cabe remarcar que como las series luego vuelven a “igualarse”, a pesar de la distancia que toman, no afectan, en definitiva, a la evolución de largo plazo. Sin perjuicio de lo anterior, es muy probable que tales diferencias puntuales provengan del hecho de considerar o no distintas estrategias de manejo del tipo de cambio por parte de las autoridades monetarias, a partir de la combinación de los tipos de cambio comerciales y financieros.

Gráfico 15.17. Tipo de Cambio \$/U\$ según distintas fuentes. Argentina. 1882 - 2010. Comparación (Iñigo Carrera/Arceo). En porcentaje.



Fuente: ver Cuadro 16.87.

Para el cómputo de la evolución de la paridad, hemos visto que en el Capítulo 11 que existen argumentos para la utilización del IPC (Nogués, 1983; Iñigo Carrera, 2007b) o del índice de precios mayoristas (IPM) (Carrera *et al*, 1998). A la vez, en algunos casos se utiliza un promedio simple de ellos.

Para construir nuestra serie de tipo de cambio de paridad debemos construir el IPM, en tanto del IPC ya obtuvimos la serie de largo plazo previamente. En rigor, el INDEC presenta el denominado “Sistema de Índices de Precios Mayoristas” (SIPM), que consiste en tres índices mayoristas distintos: el Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM), el Índice de Precios Internos básicos al por Mayor (IPIB) y el Índice de Precios Básicos de Productor (IPP).

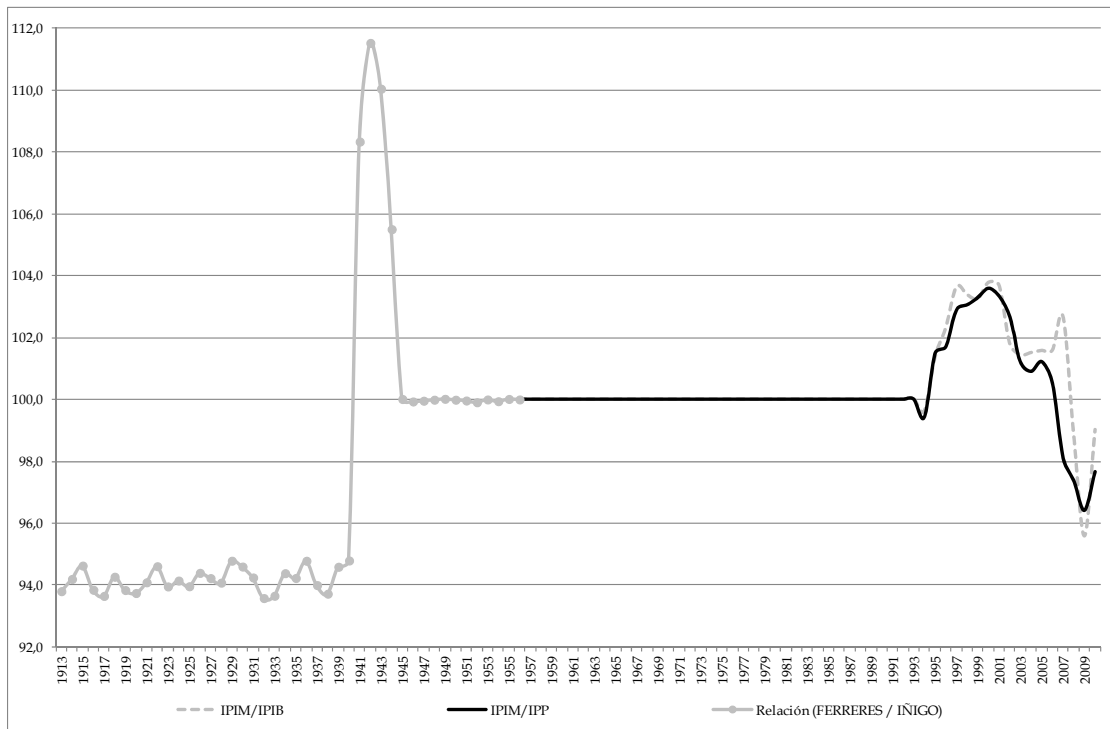
Como puede leerse en la metodología, el primero de ellos “[t]iene por objeto medir la evolución promedio de los precios a los que el productor y/o importador directo vende sus productos en el mercado doméstico. Se incluyen el Impuesto al Valor Agregado (IVA), los impuestos internos y a los combustibles, netos de los subsidios explícitos como por ejemplo a los bienes de capital. Por tratarse de bienes destinados al mercado interno, se excluyó el valor de las exportaciones en el cálculo del peso relativo de cada actividad. Este índice por su cobertura y su tratamiento impositivo es similar al anterior Índice de Precios al por Mayor, pero difiere por

los criterios utilizados en el tratamiento de las exportaciones. En cuanto al IPIB, “[t]iene igual cobertura que el IPIM pero los precios no incluyen el efecto impositivo mencionado en el párrafo anterior”. Finalmente, en cuanto al IPP, “[m]ide la variación promedio de los precios percibidos por el productor local por su producción. Por lo tanto, se excluye la oferta de bienes importados y en la ponderación de cada actividad están incluidas las exportaciones. De esta manera difiere de los dos índices antes mencionados en su cobertura sectorial. El tratamiento impositivo es el mismo que en el IPIB.”

Este SIPM tiene vigencia desde el año 1993. Ahora bien, el propio INDEC ha desarrollado el empalme de los índices actuales con las bases anteriores, obteniendo series de los tres índices mayoristas desde el año 1956. En el **Cuadro 16.49** presentamos las series en cuestión, así como también el empalme de los tres índices. Como vemos en el Gráfico 15.18, la evolución de los tres índices es casi exactamente la misma (la diferencia no es perceptible al nivel de decimales con los que aquí trabajamos), de modo que para el empalme de largo plazo nos quedamos con el IPIM, en tanto es el equivalente, más allá de la mención realizada, al índice de precios mayoristas tradicional. Por su parte, para el período previo a 1956 contamos, nuevamente, con las estimaciones de Ferreres (hasta 1913) e Iñigo Carrera (hasta 1882). En nuestro caso, utilizamos sucesivamente a ambos para llegar con la serie hasta 1882. En el mismo Gráfico 15.18 expresamos la relación entre las series de estos dos autores para el lapso 1913-1955, notando una marcada similitud entre ambas. Sólo en un año la diferencia excede el 10%, mientras que entre 1913 y 1940 la de Ferreres resulta un 6% menor que la de Iñigo Carrera. Finalmente, en el Gráfico 15.19 expresamos la relación entre el IPM y el IPC en el caso de nuestro empalme, así como también en Ferreres (2005) e Iñigo Carrera (2007b). Como puede verse, más allá de las diferencias que surgen al principio de la serie, para el lapso relevante en nuestra investigación, esto es, desde 1935 (año a partir del cual contamos con información de todas las variables relevantes), en las tres fuentes la relación entre los índices es prácticamente idéntica.

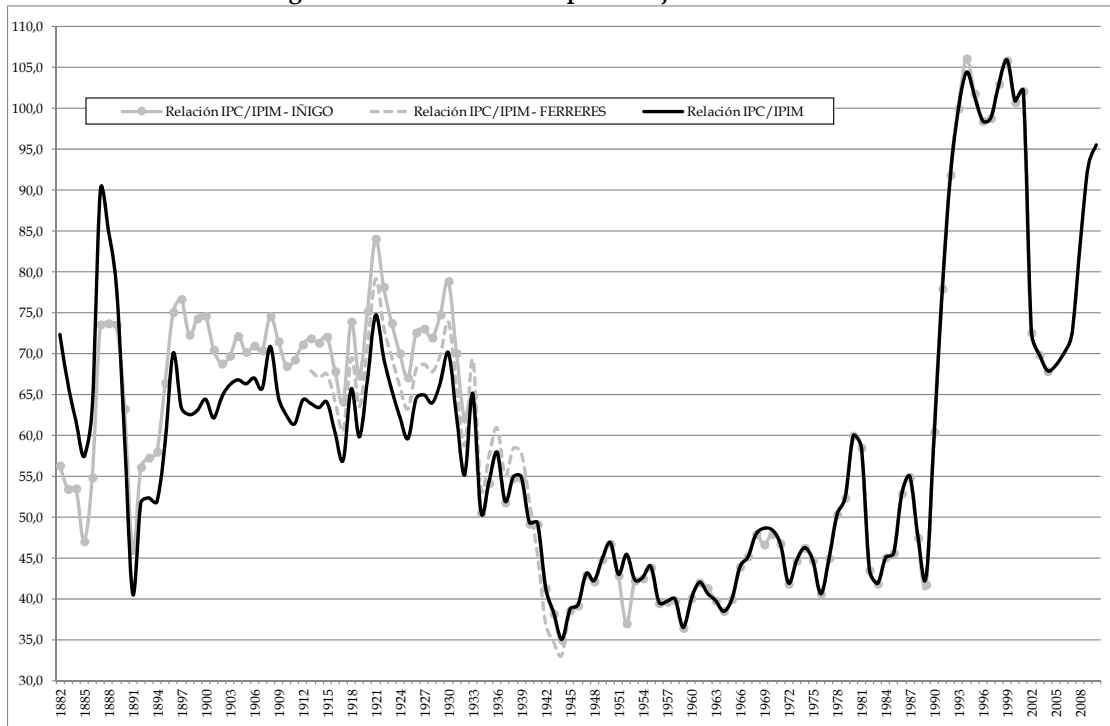
En este contexto, en el **Cuadro 16.88** expresamos el tipo de cambio que refleja el mantenimiento del poder adquisitivo y la capacidad de representar valor del peso en relación al dólar, según distintas combinaciones del IPC y el IPIM, por un lado, y la productividad total de la economía y la productividad de la industria manufacturera, por el otro, siempre en relación a Estados Unidos. Por su parte, en el **Cuadro 16.89**, sobre la base del anterior, expresamos el PBI argentino en dólares corrientes. Finalmente, en el **Cuadro 16.90** expresamos el grado de sobre o subvaluación del tipo de cambio nominal efectivamente vigente en cada año en relación los obtenidos en el Cuadro 16.88, siempre en términos relativos al tipo de cambio de 1993 y no en términos absolutos.

Gráfico 15.18. Índice de Precios Internos al por Mayor, Índice de Precios Internos básicos al por Mayor y Índice de Precios Básicos de Productor. Argentina. 1956-2010. Relación entre índices. En porcentaje.



Fuente: INDEC, Ferreres (2005) e Iñigo Carrera (2007)

Gráfico 15.19. Índice de Precios Internos al por Mayor e Índice de Precios al Consumidor. Argentina. 1882-2010. Relación entre índices según distintas fuentes. En porcentaje.



Fuente: INDEC, Ferreres (2005) e Iñigo Carrera (2007)

15.5. Estimación de series económicas internacionales

En este apartado nos propones poner de manifiesto lo más brevemente posible las fuentes y procedimientos utilizados para la construcción de las series de un conjunto de países seleccionados. El objetivo de nuestra aproximación a estas series radica en replicar la metodología utilizada para nuestro país para tales países seleccionados en lo que respecta al cómputo de salario real, costo laboral y productividad, para el total de la economía y, en algunos casos, para la industria manufacturera. De esta manera, obtenemos series de los determinantes de la participación asalariada en el ingreso de modo homogéneo para todos los países. Entendemos esto último como nuestro aporte propio, toda vez que el resto del ejercicio constituye una exposición ordenada de series existentes (aunque, como marcaremos, en algunos casos hemos desarrollado ejercicios adicionales).

15.5.a. Estados Unidos (Cuadros 16.91 a 16.97)

La principal fuente de información es Bureau of Economic Analysis (BEA), de donde se obtiene toda la información expresada en los correspondientes cuadros del Capítulo 16, a excepción de la correspondiente a los índices de precios (Consumer Price Index y Producer Prices Indexes), cuya fuente es la Bureau of Labor Statistics (BLS).

En cuanto a la información provista por BEA, todos los cuadros del Capítulo 16 fueron construidos a partir de la utilización de las NIPA Tables. Con la información provista en National Data, National Income and Products Accounts Tables, Section 1 – Domestic Product and Income se construyeron los cuadros referidos a las facetas de la Demanda Final a precios corrientes y constantes (Tables 1.1.3 y 1.1.5). En este caso, la información correspondiente al Gobierno aparece originalmente incluyendo el consumo y la inversión, mientras que la información de la IBIF se corresponde exclusivamente con la privada. La discriminación en cuestión se logró a partir de la información incluida en la Sección 5 – Saving and Investment (Tables 5.2.3 y 5.2.5). Como se desprende del Cuadros 16.91, la suma de los componentes de la demanda final a precios constantes no es igual a PBI, en algunos casos por una magnitud considerable. Tal diferencia está presente como tal en BEA; en este caso nos limitamos nosotros a exponer dicha información.

Por su parte, de la Sección 6 – Income and employment by industry obtenemos el total de ocupados y asalariados de la economía de la industria manufacturera (Tables 6.4 y 6.7), así como también la masa salarial doblemente bruta (Table 6.2). Para estos casos, la información no aparece en una serie continua sino para grupos de años, en donde no siempre el año final de una publicación coincide con el primero de la siguiente, de modo que empalmamos, cuando corresponde, la serie en cuestión, tal como se refleja en los Cuadros 17.xx y 17.xx.

Finalmente, para la obtención del valor agregado por rama de actividad se debe recurrir a las tablas agrupadas en Industry Economic Accounts Data, Section Value Added by Industry, obtenemos la información buscada a precios constantes y corrientes (Tablas Value Added by Industry y Chain-Type Quantity Indexes for Value Added by Industry). La información se encuentra disponible en un gran nivel de desagregación, de modo que hubo que trabajarse en la compatibilización, lo que en algunos casos implicó “reacomodamientos” de sectores productivos incluidos en un capítulo diferente al que se encuentran en el CIU. Dado que la discriminación de los impuestos indirectos netos de subsidios por rama de actividad no se encontró para todo el período en cuestión, el valor agregado de

cada una de ellas se encuentra expresado a precios de mercado. Al igual que lo ocurrido con la Demanda Final, la suma de las ramas a precios constantes no coincide con el total del Valor Agregado.

En relación a la medición a precios corrientes, cabe destacar que no en todos los casos la información suministrada por BEA coincide en las facetas del Valor Agregado y la Demanda Final.

15.5.b. Japón (Cuadros 16.97 y 16.98)

Todos los datos tienen como base The Statistics Bureau and the Director-General for Policy Planning of Japan.

15.5.c. Alemania (Cuadros 16.99 a 16.102)

El caso de Alemania es particular, en tanto su configuración territorial actual surge de la unificación de la República Democrática y la República Federal, de modo que la información debe ser tomada con mayor recaudo que en el resto de los países habitualmente denominados “desarrollados”.

La Federal Statistical Office presenta información del producto a precios constantes y corrientes de modo sucesivo en el tiempo para los siguientes ámbitos: Former Territory of the Federal Republic excluding Saarland and Berlin-West, Former Territory of the Federal Republic Former Territory of the Federal Republic y Germany. Por su parte, OCDE presenta información de ambas variables para el lapso 1970-2010, que coincide con el empalme de la información presentada por la Federal Statistical Office. Sobre esta base, empalmamos hacia atrás la información original, hasta 1950. El ejercicio puede verse en los **Cuadros 16.99** (para la medición a precios constantes) y **16.100** (para la medición a precios corrientes).

En cuanto al total de empleados, OCDE presenta la serie para el lapso 1956-2010, aunque hasta 1990 incluye sólo a la República Federal. Por su parte, en LABORSTA se encuentra la información para ambas repúblicas entre 1976 y 1989 y, separadamente, para 1970. De esta forma, entre 1990 y 2010 la información se obtiene de OCDE, serie que se “estira” hacia atrás hasta 1976 con la suma de la información provista por LABORSTA. El año 1990 se obtiene por intrapolación de 1989 y 1991. Para llegar hasta 1956 se utiliza la serie de OCDE, correspondiente sólo a la República Federal. Al compararse el resultado al que se arriba en 1970 con la suma de la información provista por LABORSTA, se encuentra que el empalme arroja un valor 8% superior. El ejercicio se expresa en el **Cuadro 101**.

Finalmente, el IPC se obtiene de la base de datos de la OCDE.

15.5.d. Francia (Cuadros 16.103 y 16.104)

La fuente de información primordial la constituye el Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE-Francia). Todas las series, excepto el índice de precios al consumidor, se obtienen de la sección National Accounts - Public Finances: producto a precios constantes y corrientes, masa salarial doble bruta, ocupados y asalariados, en todos los casos para el total de la economía y de la industria. En cuanto al IPC, la fuente es FRED.

15.5.e. Italia (Cuadros 16.105 y 16.106)

En este caso, la fuente de información exclusiva es The National Institute for Statistics (ISTAT Italia). Allí, en la sección *Estatice - Tabule di data* se encuentran los cuadros correspondientes al producto a precios constantes y corrientes, masa salarial doble bruta, ocupados y asalariados, en todos los casos para el total de la economía y de la industria, así como también la información correspondiente al Índice de Precios al Consumidor.

En este caso, la Industria manufacturera se presenta separadamente por sus componentes, a la vez que conjuntamente con Explotación de minas y Canteras y Electricidad, Gas y Agua, bajo la denominación de “Industria en sentido estricto”. De esta forma, para la obtención del agregado de la Industria manufacturera se resta del total de Industria en sentido estricto los valores correspondientes a Explotación de minas y canteras y EGA. Al igual que lo observado en Estados Unidos, hay que notar que en la serie a precios constantes la suma de los componentes no coincide con el agregado; esto ocurre tanto a nivel Producto como a nivel de Industria en sentido estricto.

15.5.f. Brasil (Cuadros 16.107 a 16.109)

En el caso de Brasil, la fuente fundamental de información es el Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA Data). De la sección “Macroeconómico” se obtiene la información de Producto (a precios constantes y corrientes, en reales y dólares), Precios y Masa salarial.

De la misma sección se obtiene el total de población ocupada según la Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), serie cuyos “huecos” se cubren por interpolación. De la base de datos LABORSTA de la OIT se obtiene la correspondiente serie con la cual se empalma hacia atrás la serie de la PNAD (y cuyos “huecos” se cubren de igual modo). De esta forma se obtiene la serie de ocupados hasta 1972. Con la información provista por el Censo (cada lustro) se alcanza, por empalme (según la relación en 1975) el total de ocupados de 1970, cubriéndose el “hueco” de 1971 igualmente por extrapolación. Finalmente, de la sección “Estadísticas e Indicadores” de la CEPAL se obtiene la tasa de asalarización, que se aplica al total de ocupados. Este ejercicio se expresa en el **Cuadro 16.107**.

En cuanto al IPC, el punto de partida es el índice que actualmente calcula el IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), cuya serie llega hasta 1980. Hacia atrás se empalma primero con el IPC de San Pablo, hasta 1939 y, luego, con el índice de Costo de Vida de Río de Janeiro, hasta 1912. Todas las series se obtuvieron, nuevamente, de IPEA Data. Este ejercicio se expresa en el **Cuadro 16.108**.

15.5.g. México (Cuadros 16.110 a 16.114)

La fuente principal de información es el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI-México). La información de producto a precios constantes y corrientes surge de una combinación entre la información provista por CEPAL (2010) e INEGI (2010), ejercicio que se expresa en los **Cuadros 16.110 y 16.111**. La masa salarial se obtiene también de CEPAL (2010), empalmado las series de cada una de las bases de la Contabilidad Social.

La serie de precios al consumidor parte de CEPAL (2010), y se complementa con distintas series presentadas en INEGI (2010). En este caso, hasta 1970 se cuenta estrictamente con el índice de precios

al consumidor. La serie se “estira” hasta 1939 con el Índice de precios al menudeo en la Ciudad de México (63 conceptos genéricos) y, luego, hasta 1927 con el Índice de precios de la alimentación en la Ciudad de México (16 conceptos genéricos), ejercicio que se expresa en el **Cuadro 16.112**.

Para el caso de los ocupados, se parte de la información de la Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación (ENEO), tomando como fuente la propia encuesta para el período más reciente e INEGI (2010) para hasta 1997, serie que luego se empalma hasta 1973 con la información provista por Arana (2007). Paralelamente, construimos una serie de ocupación censal, partiendo de la información provista para los años censales y, luego, interpolándola. Como puede verse, las cifras son prácticamente idénticas a las de la ENEO y de Arana, de modo que la utilizamos para empalmar hasta 1895 la serie de ocupados. En cuanto a los asalariados, el punto de partida es la misma ENEO, serie luego empalmada hacia atrás con la serie que surge de aplicar la tasa de asalarización provista por CEPAL (CEPALSTATS). Los “huecos” de la serie de tasa de asalarización son cubiertos mediante interpolación. Al realizar el empalme, para el año 1984 las series arrojan una tasa de asalarización del 67,8%, en lugar del 72,7 informado por CEPAL. La diferencia probablemente provenga del carácter urbano de este último dato, frente a la cobertura nacional de aquel. Para el lapso 1970-1983, a falta de otra posibilidad, replicamos la tasa de asalarización del 67.8%. El ejercicio se expresa en el **Cuadro 16.113**.

16. SERIES ESTADÍSTICAS²⁷²

16.1. Argentina. Valor Agregado Bruto a precios constantes

16.1.a. Valor agregado Bruto a precios constantes. Series oficiales

Cuadro 16. 1. Valor agregado bruto a costo de factores constantes de 1950. Argentina. 1900 - 1955. En millones m\$_n. CEPAL.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB cf
1900	2.702	19	1.267	15	664	1.716	359	788	1.335	8.865
1901	3.337	19	1.267	17	640	1.735	378	815	1.407	9.615
1902	3.048	19	1.341	19	578	1.716	382	843	1.479	9.425
1903	3.777	20	1.478	21	599	2.014	437	871	1.556	10.773
1904	3.969	22	1.621	23	878	2.412	480	897	1.617	11.919
1905	4.092	25	1.893	25	1.578	2.692	567	935	1.692	13.499
1906	4.197	24	1.988	27	1.475	3.046	671	979	1.773	14.180
1907	3.621	26	2.206	29	1.742	3.233	725	1.035	1.864	14.481
1908	4.525	27	2.342	32	1.720	3.363	834	1.093	1.962	15.898
1909	4.368	37	2.315	35	2.320	3.531	866	1.158	2.057	16.686
1910	4.198	49	2.833	39	2.594	3.855	940	1.226	2.164	17.898
1911	3.796	51	3.037	56	2.645	4.041	1.018	1.311	2.265	18.220
1912	5.523	58	2.880	73	1.964	4.265	1.187	1.397	2.361	19.707
1913	5.077	75	3.050	91	1.842	4.501	1.346	1.461	2.471	19.914
1914	4.981	62	2.785	99	1.056	3.662	1.174	1.472	2.558	17.849
1915	5.969	51	2.499	108	599	3.407	1.188	1.461	2.663	17.945
1916	5.324	53	2.560	116	497	3.345	1.250	1.482	2.802	17.429
1917	4.392	56	2.540	123	325	3.077	1.150	1.495	2.856	16.014
1918	6.141	52	3.023	131	347	3.469	1.289	1.535	2.964	18.952
1919	6.104	49	3.146	139	377	3.848	1.300	1.624	3.064	19.651
1920	6.343	57	3.268	147	727	4.283	1.469	1.630	3.155	21.079
1921	6.410	44	3.439	155	914	4.283	1.412	1.692	3.270	21.619
1922	6.637	57	3.820	163	1.170	4.756	1.567	1.788	3.388	23.346
1923	6.763	73	4.467	172	1.780	5.502	1.768	1.870	3.524	25.919
1924	7.740	97	4.712	182	1.808	5.726	2.045	1.924	3.708	27.942
1925	6.926	109	5.114	192	1.589	5.981	2.115	2.003	3.795	27.824
1926	8.050	132	5.018	202	1.471	6.124	2.183	2.060	3.924	29.164
1927	8.264	138	5.332	211	2.053	6.634	2.438	2.099	4.065	31.233
1928	8.417	142	5.951	221	2.254	7.112	2.696	2.177	4.199	33.169
1929	8.393	160	6.244	231	2.762	7.392	2.910	2.260	4.344	34.696
1930	7.515	151	6.176	241	2.664	6.845	2.847	2.353	4.472	33.264
1931	7.686	184	5.481	259	1.557	5.937	2.864	2.400	4.587	30.955
1932	8.098	196	5.148	279	1.121	5.371	2.641	2.379	4.694	29.923
1933	8.128	217	5.835	290	1.312	5.869	2.496	2.390	4.797	31.333
1934	8.551	222	6.625	306	1.829	6.335	2.604	2.423	4.911	33.806
1935	9.756	263	6.809	320	1.681	6.217	2.746	2.469	5.037	35.298

²⁷² La elaboración de las series estadísticas se nutre del trabajo conjunto realizado con Javier Lindenboim y Juan Graña, y contó, adicionalmente, con el invaluable apoyo de Florencia Jaccoud y Ezequiel Monteforte.

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB cf
1936	8.877	315	7.247	344	1.806	6.348	2.859	2.517	5.237	35.550
1937	9.178	368	7.699	363	2.317	7.139	3.077	2.585	5.419	38.145
1938	8.365	392	8.001	381	2.581	7.199	3.075	2.658	5.637	38.289
1939	9.324	438	8.316	399	2.365	7.189	3.197	2.726	5.792	39.746
1940	9.968	485	8.330	411	2.092	7.129	3.244	2.785	5.955	40.399
1941	11.137	511	8.658	425	2.187	7.149	3.455	2.851	6.095	42.468
1942	11.001	534	8.782	443	2.183	7.159	3.553	2.933	6.377	42.965
1943	9.650	546	9.179	465	2.256	7.099	3.794	3.017	6.639	42.645
1944	11.589	577	10.412	491	2.755	7.469	3.882	3.129	7.164	47.468
1945	9.301	561	10.481	484	2.685	7.439	3.937	3.280	7.782	45.950
1946	9.729	520	11.823	522	2.863	8.530	4.457	3.493	8.098	50.035
1947	10.471	540	13.632	563	2.884	10.052	5.101	3.589	8.768	55.600
1948	10.503	533	13.796	606	3.733	10.673	5.568	3.875	9.392	58.679
1949	9.699	570	13.303	626	4.171	9.962	5.686	4.043	9.828	57.888
1950	9.144	565	13.700	668	4.330	10.012	5.864	4.190	10.125	58.599
1951	9.732	628	14.043	700	4.253	10.112	6.102	4.328	10.525	60.423
1952	8.609	617	13.015	701	3.621	8.750	5.815	4.482	10.801	56.411
1953	11.041	650	12.741	733	3.439	9.011	6.149	4.551	11.184	59.499
1954	10.763	672	13.837	783	3.875	9.732	6.290	4.676	11.444	62.072
1955	11.165	715	15.152	828	3.862	10.132	6.329	4.842	11.636	64.661

Fuente: CEPAL (1958)

Cuadro 16.2. Valor agregado bruto a costo de factores constantes de 1950. Argentina. 1935 - 1962. En millones m\$n. Secretaría de Asuntos Económicos.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB cf
1935	9.756	263	6.809	320	1.680	6.217	2.746	2.469	5.037	35.297
1936	8.877	315	7.247	344	1.806	6.348	2.859	2.517	5.237	35.550
1937	9.178	368	7.699	363	2.317	7.139	3.077	2.585	5.419	38.146
1938	8.364	392	8.001	381	2.581	7.199	3.075	2.658	5.637	38.289
1939	9.324	439	8.316	399	2.364	7.189	3.197	2.726	5.792	39.746
1940	9.968	485	8.330	411	2.092	7.129	3.244	2.785	5.955	40.398
1941	11.136	512	8.658	425	2.187	7.149	3.455	2.851	6.095	42.469
1942	11.000	534	8.782	443	2.183	7.159	3.553	2.933	6.377	42.965
1943	9.650	547	9.179	465	2.256	7.099	3.794	3.017	6.639	42.644
1944	11.589	577	10.412	491	2.754	7.469	3.882	3.129	7.164	47.468
1945	9.301	561	10.481	484	2.685	7.439	3.937	3.280	7.782	45.950
1946	9.728	520	11.823	522	2.862	8.530	4.457	3.493	8.098	50.035
1947	10.472	540	13.632	563	2.884	10.052	5.101	3.589	8.766	55.598
1948	10.503	534	13.796	606	3.733	10.673	5.568	3.875	9.392	58.679
1949	9.698	570	13.303	626	4.170	9.962	5.686	4.043	9.828	57.886
1950	9.144	565	13.700	668	4.330	10.012	5.865	4.190	10.125	58.599
1951	9.732	628	14.043	700	4.253	10.112	6.102	4.328	10.525	60.422
1952	8.610	617	13.015	701	3.620	8.750	5.815	4.482	10.801	56.411
1953	11.040	650	12.741	733	3.438	9.011	6.150	4.552	11.245	59.560
1954	10.683	672	13.837	782	3.875	9.602	6.328	4.671	11.551	62.001
1955	11.075	700	15.097	828	3.915	10.152	6.552	4.846	11.664	64.829
1956	10.861	724	14.865	875	3.728	10.002	6.657	4.944	12.065	64.721
1957	11.048	757	15.608	884	4.422	10.933	6.876	5.038	12.186	67.752
1958	11.208	805	16.434	832	4.521	11.294	7.095	5.139	12.250	69.578
1959	11.063	924	14.307	798	3.802	10.122	7.197	5.185	12.512	65.910
1960	11.168	1.184	15.372	828	4.070	11.043	7.425	5.208	12.400	68.698
1961	11.398	1.602	17.002	839	4.269	12.365	7.792	5.241	12.096	72.604
1962	11.537	1.690	15.523	857	4.256	11.499	7.597	5.297	11.461	69.717

Fuente: SAE (1955)

Cuadro 16. 3. Valor agregado bruto a costo de factores constantes de 1960. Argentina. 1950 - 1973. En millones pesos ley 18.188. Banco Central de la República Argentina.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB cf
1950	1.242,8	37,7	1.923,7	60,1	331,2	1.339,8	583,3	279,0	1.102,8	6.900
1951	1.327,5	43,8	1.974,1	64,5	339,2	1.391,7	605,3	287,6	1.134,4	7.168
1952	1.138,4	46,6	1.936,8	69,1	311,8	1.294,0	563,8	297,9	1.145,0	6.804
1953	1.488,4	50,0	1.926,0	73,5	310,4	1.272,4	579,4	302,0	1.170,2	7.172
1954	1.479,9	52,9	2.078,6	80,0	297,1	1.351,0	607,3	310,8	1.207,2	7.465
1955	1.540,9	55,0	2.332,9	86,1	304,6	1.484,0	638,5	324,6	1.229,0	7.995
1956	1.470,5	56,4	2.494,6	93,6	295,5	1.550,3	641,2	331,5	1.284,2	8.218
1957	1.463,3	60,3	2.691,6	97,3	346,9	1.652,0	676,1	339,4	1.312,3	8.639
1958	1.527,0	64,6	2.916,5	105,4	411,7	1.743,4	711,6	357,5	1.330,0	9.168
1959	1.511,5	74,5	2.615,0	107,4	309,6	1.549,6	687,7	360,1	1.361,4	8.577
1960	1.536,6	102,7	2.878,0	114,8	369,9	1.749,4	730,2	366,1	1.401,7	9.249
1961	1.526,6	134,3	3.166,3	137,8	391,4	1.945,3	778,4	377,6	1.450,8	9.908
1962	1.588,4	151,2	2.991,6	156,9	359,1	1.868,5	749,8	388,1	1.494,2	9.748
1963	1.619,2	150,8	2.870,1	167,1	338,0	1.718,6	731,1	394,4	1.525,0	9.514
1964	1.732,2	153,5	3.411,2	182,9	352,4	1.876,7	810,0	400,2	1.579,5	10.499
1965	1.834,9	159,3	3.882,1	210,8	365,9	2.069,6	884,5	415,1	1.635,8	11.458
1966	1.766,3	168,1	3.907,7	227,2	388,5	2.058,4	884,5	427,4	1.701,4	11.530
1967	1.842,1	188,4	3.966,9	244,2	438,5	2.079,4	893,3	438,8	1.749,2	11.841
1968	1.742,1	211,7	4.224,7	263,9	517,9	2.189,7	940,8	458,1	1.796,2	12.345
1969	1.837,6	232,5	4.682,4	287,5	616,9	2.416,7	1.006,0	481,9	1.842,2	13.404
1970	1.940,6	248,3	4.977,9	319,8	674,8	2.516,2	1.055,6	489,6	1.898,5	14.121
1971	1.842,8	257,3	5.458,5	348,6	651,9	2.681,4	1.096,8	512,7	1.950,2	14.800
1972	1.697,8	263,2	5.783,9	385,5	683,6	2.765,9	1.115,0	538,9	2.028,6	15.263
1973	1.983,6	254,9	6.151,6	413,2	649,0	2.843,3	1.189,5	563,7	2.147,4	16.196

Fuente: BCRA (1975)

Cuadro 16. 4. Valor agregado bruto a costo de factores constantes de 1970. Argentina. 1970 - 1987. En australes. Banco Central de la República Argentina.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB cf
1970	1.023,2	177,7	2.098,6	181,0	502,6	1.183,3	881,2	591,5	1.135,2	7.774
1971	1.039,3	191,6	2.227,5	198,0	534,3	1.220,5	894,8	598,2	1.162,6	8.067
1972	1.059,3	197,2	2.317,0	217,5	529,2	1.242,3	893,3	585,0	1.193,4	8.234
1973	1.172,8	191,6	2.408,9	233,8	467,1	1.273,4	941,8	611,2	1.241,9	8.543
1974	1.204,8	196,2	2.550,4	247,7	504,2	1.349,0	967,7	691,8	1.292,7	9.004
1975	1.171,8	193,2	2.485,3	262,7	527,3	1.341,8	959,1	633,8	1.376,0	8.951
1976	1.226,8	197,9	2.409,9	272,4	605,9	1.296,9	953,0	607,5	1.379,8	8.950
1977	1.257,0	214,8	2.598,2	285,0	679,8	1.401,0	1.003,8	691,5	1.390,4	9.521
1978	1.292,4	218,9	2.324,8	294,5	647,4	1.314,0	981,8	738,1	1.402,7	9.215
1979	1.328,9	232,8	2.556,3	326,1	644,4	1.490,8	1.054,2	796,9	1.430,9	9.861
1980	1.255,7	246,2	2.464,9	351,4	651,8	1.619,1	1.065,9	895,2	1.461,9	10.012
1981	1.279,9	247,8	2.076,3	347,4	567,1	1.464,4	1.019,4	847,4	1.490,7	9.341
1982	1.368,5	249,1	1.969,9	358,1	437,3	1.261,2	991,7	750,0	1.489,8	8.876
1983	1.394,4	249,6	2.170,3	386,8	380,1	1.315,0	1.033,3	697,8	1.508,2	9.136
1984	1.439,3	248,1	2.252,8	411,9	304,1	1.373,7	1.079,0	706,5	1.545,3	9.361
1985	1.420,3	241,6	2.020,1	417,5	283,8	1.260,3	1.047,3	697,8	1.561,7	8.950
1986	1.380,7	240,4	2.280,2	448,6	309,4	1.369,9	1.082,3	745,7	1.574,7	9.432
1987	1.406,1	235,9	2.267,3	472,7	355,1	1.390,3	1.106,2	767,5	1.586,0	9.587

Fuente: CEPAL (1988)

Cuadro 16.5. Valor agregado bruto a precios de mercado constantes de 1986. Argentina. 1980 - 1996. En millones de \$. Banco Central de la República Argentina.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pm
1980	717,9	231,4	2.890,4	151,1	841,3	1.844,6	418,1	1.451,1	1.761,4	10.307
1981	739,4	228,4	2.544,1	152,8	738,4	1.682,2	393,8	1.541,9	1.769,9	9.791
1982	781,8	221,8	2.475,8	160,3	667,3	1.546,4	402,2	1.499,0	1.782,4	9.537
1983	794,3	227,1	2.658,3	171,4	657,3	1.619,2	416,3	1.497,0	1.824,0	9.865
1984	794,9	224,6	2.728,6	185,2	584,4	1.716,3	443,8	1.476,2	1.862,4	10.016
1985	779,7	216,5	2.458,4	188,4	497,5	1.527,3	434,3	1.427,2	1.791,7	9.321
1986	781,0	202,2	2.737,6	195,4	596,9	1.627,2	468,6	1.522,1	1.856,9	9.988
1987	759,7	217,4	2.764,1	205,3	683,4	1.642,3	484,3	1.542,4	1.926,5	10.225
1988	818,9	229,2	2.639,6	191,3	663,3	1.578,0	475,5	1.515,3	1.924,6	10.036
1989	751,6	227,4	2.438,9	182,1	500,6	1.469,8	470,3	1.394,2	1.904,4	9.339
1990	815,3	233,9	2.348,7	195,4	397,5	1.467,0	455,4	1.319,8	1.892,0	9.125
1991	848,7	240,7	2.589,1	201,9	519,5	1.693,4	501,5	1.499,4	1.948,3	10.043
1992	850,5	267,5	2.888,8	219,6	610,6	1.877,5	563,2	1.610,8	2.045,0	10.933
1993	871,3	294,1	3.023,0	244,0	677,0	1.942,0	592,9	1.771,0	2.130,8	11.546
1994	905,1	319,3	3.184,8	268,1	774,7	2.071,9	645,1	2.010,2	2.274,0	12.453
1995	949,5	347,1	2.996,6	284,1	699,8	1.923,0	646,0	1.977,9	2.243,4	12.067
1996	978,2	380,7	3.156,7	298,3	708,9	2.045,4	691,5	2.121,0	2.245,5	12.626

Fuente: BCRA (1993) y DNCN.

Cuadro 16.6. Valor agregado bruto a costo de factores constantes de 1986. Argentina. 1980 - 1987. En millones de australes. CEPAL.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB cf
1980	6.663	2.127	22.103	1.008	9.130	15.991	4.394	12.838	16.649	90.901
1981	6.896	2.077	19.131	1.019	8.454	14.306	4.151	13.573	16.471	86.079
1982	7.414	2.070	18.634	1.010	7.106	13.387	4.354	13.482	16.791	84.249
1983	7.566	2.148	20.408	1.170	6.744	14.028	4.593	13.573	17.168	87.398
1984	7.593	2.136	21.152	1.344	6.400	14.775	4.930	13.377	17.595	89.301
1985	7.463	2.108	18.886	1.383	6.261	13.479	4.891	12.849	17.221	84.539
1986	7.417	1.966	21.276	1.416	5.664	14.395	5.218	13.642	17.988	88.982
1987	7.205	2.110	21.771	1.498	6.970	14.448	5.422	13.692	18.420	91.535

Fuente: CEPAL (1991)

Cuadro 16.7. Valor agregado bruto a precios de productor constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1993 - 2010. En millones de \$. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209
1994	13.057	4.012	45.079	5.097	14.164	41.939	17.793	47.555	46.284	234.979
1995	13.791	4.670	41.850	5.476	12.441	38.804	18.098	47.119	46.571	228.820
1996	13.632	4.882	44.550	5.698	13.492	41.866	19.350	50.002	47.640	241.111
1997	13.695	4.915	48.627	6.164	15.729	46.422	21.519	53.659	49.566	260.295
1998	14.891	4.727	49.526	6.634	17.095	48.002	23.425	57.438	50.313	272.050
1999	15.259	4.572	45.599	6.873	15.752	44.701	23.121	57.158	51.284	264.318
2000	14.991	4.880	43.855	7.325	14.284	43.623	23.522	57.893	52.161	262.534
2001	15.148	5.107	40.627	7.407	12.627	40.222	22.446	55.328	52.087	251.000
2002	14.802	4.916	36.176	7.182	8.410	33.477	20.664	49.993	50.365	225.986
2003	15.820	5.099	41.952	7.681	11.300	37.383	22.363	49.448	51.784	242.830
2004	15.578	5.078	46.977	8.183	14.623	42.028	25.370	50.514	54.055	262.405
2005	17.309	5.068	50.480	8.595	17.605	46.020	29.131	54.118	57.087	285.412
2006	17.761	5.219	54.975	9.023	20.751	49.666	33.049	58.532	60.164	309.140
2007	19.502	5.195	59.153	9.541	22.806	54.964	37.568	63.297	63.184	335.211
2008	19.007	5.250	61.842	9.863	23.641	59.287	42.129	69.182	66.277	356.478
2009	16.028	5.193	61.503	9.954	22.744	59.237	44.860	71.315	69.149	359.983
2010	20.519	5.113	67.547	10.567	23.915	66.425	49.605	75.207	71.999	390.896

Fuente: DNCN.

16.1.b. *Valor agregado Bruto a precios constantes. Empalme*

Cuadro 16.8. Valor agregado bruto a precios de productor constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1900 - 2010. En millones de \$. Empalme con series originales.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB PP (emp)	VAB PP (suma)
1900	1.543	10	1.255	6	965	2.489	318	2.520	2.239	11.335	11.347
1901	1.906	10	1.255	7	931	2.517	335	2.606	2.360	12.294	11.927
1902	1.741	10	1.328	8	840	2.489	339	2.696	2.481	12.051	11.932
1903	2.158	11	1.464	9	871	2.922	387	2.785	2.610	13.775	13.216
1904	2.267	12	1.606	9	1.277	3.499	425	2.868	2.712	15.240	14.676
1905	2.337	13	1.875	10	2.294	3.905	502	2.990	2.838	17.261	16.766
1906	2.397	13	1.969	11	2.145	4.419	595	3.131	2.974	18.131	17.653
1907	2.068	14	2.185	12	2.533	4.690	642	3.310	3.126	18.516	18.581
1908	2.585	15	2.320	13	2.501	4.879	739	3.495	3.291	20.328	19.837
1909	2.495	20	2.293	14	3.373	5.122	767	3.703	3.450	21.336	21.239
1910	2.398	26	2.806	16	3.772	5.593	833	3.921	3.629	22.885	22.994
1911	2.168	27	3.008	23	3.846	5.862	902	4.192	3.799	23.297	23.829
1912	3.155	31	2.853	30	2.856	6.187	1.052	4.467	3.960	25.198	24.591
1913	2.900	40	3.021	38	2.678	6.530	1.193	4.672	4.144	25.463	25.216
1914	2.845	33	2.759	41	1.535	5.313	1.040	4.707	4.290	22.823	22.564
1915	3.410	27	2.475	45	871	4.943	1.053	4.672	4.466	22.945	21.962
1916	3.041	29	2.536	48	723	4.853	1.108	4.739	4.700	22.286	21.775
1917	2.509	30	2.516	51	473	4.464	1.019	4.781	4.790	20.476	20.632
1918	3.508	28	2.994	54	505	5.033	1.142	4.909	4.971	24.233	23.144
1919	3.487	26	3.116	57	548	5.582	1.152	5.193	5.139	25.127	24.302
1920	3.623	31	3.237	61	1.057	6.213	1.302	5.213	5.292	26.953	26.028
1921	3.662	24	3.406	64	1.329	6.213	1.251	5.411	5.484	27.643	26.845
1922	3.791	31	3.784	67	1.701	6.900	1.389	5.718	5.682	29.851	29.063
1923	3.863	39	4.425	71	2.588	7.982	1.567	5.980	5.910	33.141	32.425
1924	4.421	52	4.667	75	2.629	8.307	1.812	6.153	6.219	35.728	34.336
1925	3.956	59	5.066	79	2.310	8.677	1.874	6.405	6.365	35.577	34.792
1926	4.598	71	4.971	83	2.139	8.884	1.935	6.588	6.581	37.291	35.850
1927	4.721	74	5.282	87	2.985	9.624	2.160	6.712	6.818	39.936	38.463
1928	4.808	76	5.895	91	3.277	10.318	2.389	6.962	7.043	42.412	40.859
1929	4.794	86	6.185	95	4.016	10.724	2.579	7.227	7.286	44.364	42.992
1930	4.293	81	6.118	99	3.873	9.930	2.523	7.525	7.500	42.533	41.943
1931	4.391	99	5.429	107	2.264	8.613	2.538	7.675	7.693	39.581	38.809
1932	4.626	106	5.099	115	1.630	7.792	2.340	7.608	7.873	38.261	37.188
1933	4.643	117	5.780	120	1.908	8.514	2.212	7.643	8.046	40.064	38.982
1934	4.885	119	6.562	126	2.659	9.190	2.308	7.748	8.237	43.226	41.835
1935	5.573	142	6.745	132	2.444	9.019	2.433	7.896	8.448	45.134	42.832
1936	5.071	170	7.179	142	2.627	9.209	2.534	8.049	8.783	45.457	43.764
1937	5.243	198	7.627	150	3.371	10.357	2.727	8.266	9.089	48.777	47.027
1938	4.778	211	7.925	157	3.755	10.444	2.725	8.500	9.454	48.960	47.949
1939	5.326	236	8.237	165	3.439	10.429	2.833	8.717	9.714	50.823	49.098
1940	5.694	261	8.251	170	3.044	10.342	2.875	8.906	9.988	51.657	49.530
1941	6.361	276	8.577	175	3.182	10.371	3.062	9.117	10.223	54.305	51.343

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB PP (emp)	VAB PP (suma)
1942	6.284	287	8.699	183	3.176	10.386	3.149	9.379	10.695	54.939	52.238
1943	5.512	294	9.092	192	3.282	10.299	3.362	9.648	11.135	54.528	52.817
1944	6.620	311	10.314	203	4.007	10.835	3.440	10.006	12.015	60.697	57.751
1945	5.313	302	10.382	200	3.906	10.792	3.489	10.489	13.052	58.756	57.924
1946	5.557	280	11.711	215	4.164	12.375	3.950	11.170	13.582	63.979	63.004
1947	5.982	291	13.503	232	4.196	14.583	4.520	11.477	14.702	71.093	69.486
1948	6.000	287	13.666	250	5.431	15.484	4.934	12.392	15.752	75.032	74.196
1949	5.540	307	13.177	258	6.067	14.452	5.039	12.929	16.484	74.018	74.252
1950	5.223	304	13.571	276	6.299	14.525	5.197	13.399	16.982	74.930	75.776
1951	5.579	353	13.926	296	6.452	15.087	5.393	13.812	17.468	77.838	78.367
1952	4.785	376	13.663	317	5.930	14.028	5.024	14.307	17.631	73.878	76.061
1953	6.256	403	13.587	337	5.904	13.794	5.163	14.504	18.020	77.882	77.967
1954	6.220	427	14.663	367	5.651	14.646	5.411	14.926	18.589	81.057	80.901
1955	6.476	444	16.457	395	5.794	16.088	5.689	15.589	18.925	86.820	85.857
1956	6.180	455	17.598	429	5.620	16.807	5.713	15.920	19.775	89.234	88.499
1957	6.150	486	18.988	446	6.598	17.909	6.024	16.300	20.208	93.811	93.110
1958	6.418	521	20.574	484	7.831	18.900	6.341	17.169	20.480	99.549	98.717
1959	6.353	601	18.447	493	5.889	16.799	6.128	17.294	20.964	93.135	92.967
1960	6.458	828	20.303	527	7.036	18.965	6.506	17.582	21.584	100.437	99.789
1961	6.416	1.083	22.336	632	7.444	21.089	6.936	18.134	22.340	107.592	106.412
1962	6.676	1.220	21.104	720	6.830	20.256	6.681	18.639	23.009	105.849	105.134
1963	6.805	1.217	20.247	767	6.429	18.631	6.514	18.941	23.483	103.314	103.034
1964	7.280	1.238	24.064	839	6.703	20.345	7.217	19.220	24.322	114.001	111.229
1965	7.712	1.285	27.386	967	6.959	22.436	7.881	19.935	25.189	124.418	119.752
1966	7.424	1.356	27.567	1.042	7.389	22.315	7.881	20.526	26.199	125.197	121.699
1967	7.742	1.520	27.984	1.120	8.340	22.543	7.960	21.074	26.935	128.576	125.218
1968	7.322	1.708	29.803	1.211	9.851	23.738	8.383	22.000	27.659	134.053	131.674
1969	7.723	1.876	33.032	1.319	11.734	26.199	8.964	23.143	28.367	145.548	142.357
1970	8.156	2.003	35.116	1.467	12.835	27.278	9.406	23.513	29.234	153.340	149.009
1971	8.284	2.160	37.273	1.605	13.644	28.135	9.551	23.780	29.940	159.108	154.373
1972	8.444	2.223	38.771	1.763	13.514	28.638	9.535	23.255	30.733	162.413	156.876
1973	9.349	2.160	40.309	1.895	11.928	29.355	10.053	24.296	31.982	168.494	161.326
1974	9.604	2.212	42.676	2.008	12.876	31.098	10.329	27.500	33.290	177.603	171.593
1975	9.341	2.178	41.587	2.130	13.466	30.932	10.237	25.195	35.436	176.552	170.500
1976	9.779	2.231	40.325	2.208	15.473	29.897	10.172	24.149	35.533	176.530	169.768
1977	10.020	2.421	43.476	2.310	17.360	32.296	10.714	27.488	35.806	187.802	181.893
1978	10.302	2.467	38.901	2.387	16.533	30.291	10.480	29.341	36.123	181.751	176.825
1979	10.593	2.624	42.775	2.644	16.456	34.366	11.252	31.678	36.849	194.505	189.238
1980	10.009	2.775	41.246	2.849	16.645	37.324	11.377	35.586	37.648	197.477	195.459
1981	10.309	2.740	36.304	2.880	14.608	34.038	10.716	37.814	37.830	187.583	187.238
1982	10.900	2.660	35.330	3.023	13.202	31.290	10.945	36.761	38.096	182.718	182.206
1983	11.075	2.723	37.934	3.231	13.003	32.763	11.328	36.713	38.986	189.000	187.757
1984	11.082	2.694	38.937	3.491	11.562	34.728	12.076	36.201	39.807	191.902	190.579
1985	10.871	2.596	35.081	3.552	9.842	30.905	11.820	35.000	38.296	178.581	177.963
1986	10.889	2.426	39.065	3.683	11.808	32.925	12.753	37.327	39.689	191.356	190.565
1987	10.592	2.607	39.443	3.871	13.521	33.230	13.179	37.826	41.176	195.908	195.447

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp (emp)	VAB pp (suma)
1988	11.418	2.749	37.668	3.606	13.123	31.929	12.939	37.162	41.137	192.276	191.732
1989	10.479	2.728	34.803	3.433	9.905	29.741	12.798	34.190	40.704	178.932	178.781
1990	11.368	2.806	33.516	3.684	7.864	29.685	12.392	32.367	40.438	174.826	174.119
1991	11.834	2.887	36.947	3.806	10.279	34.266	13.648	36.770	41.642	192.405	192.078
1992	11.859	3.208	41.224	4.140	12.079	37.989	15.327	39.502	43.710	209.474	209.038
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209	221.209
1994	13.057	4.012	45.079	5.097	14.164	41.939	17.793	47.555	46.284	234.979	234.979
1995	13.791	4.670	41.850	5.476	12.441	38.804	18.098	47.119	46.571	228.820	228.820
1996	13.632	4.882	44.550	5.698	13.492	41.866	19.350	50.002	47.640	241.111	241.111
1997	13.695	4.915	48.627	6.164	15.729	46.422	21.519	53.659	49.566	260.295	260.295
1998	14.891	4.727	49.526	6.634	17.095	48.002	23.425	57.438	50.313	272.050	272.050
1999	15.259	4.572	45.599	6.873	15.752	44.701	23.121	57.158	51.284	264.318	264.318
2000	14.991	4.880	43.855	7.325	14.284	43.623	23.522	57.893	52.161	262.534	262.534
2001	15.148	5.107	40.627	7.407	12.627	40.222	22.446	55.328	52.087	251.000	251.000
2002	14.802	4.916	36.176	7.182	8.410	33.477	20.664	49.993	50.365	225.986	225.986
2003	15.820	5.099	41.952	7.681	11.300	37.383	22.363	49.448	51.784	242.830	242.830
2004	15.578	5.078	46.977	8.183	14.623	42.028	25.370	50.514	54.055	262.405	262.405
2005	17.309	5.068	50.480	8.595	17.605	46.020	29.131	54.118	57.087	285.412	285.412
2006	17.761	5.219	54.975	9.023	20.751	49.666	33.049	58.532	60.164	309.140	309.140
2007	19.502	5.195	59.153	9.541	22.806	54.964	37.568	63.297	63.184	335.211	335.211
2008	19.007	5.250	61.842	9.863	23.641	59.287	42.129	69.182	66.277	356.478	356.478
2009	16.028	5.193	61.503	9.954	22.744	59.237	44.860	71.315	69.149	359.983	359.983
2010	20.519	5.113	67.547	10.567	23.915	66.425	49.605	75.207	71.999	390.896	390.896

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (1958), SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988), BCRA (1993) y DNCN.

Cuadro 16.9. Valor agregado bruto a precios básicos constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1980 - 2006. En millones de \$. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (Serie Empalmada 1980 - 2006).

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pb
1980	9.660	2.588	38.588	2.699	16.149	35.238	10.332	34.395	32.905	182.554
1981	9.998	2.528	33.930	2.728	14.229	31.647	9.759	35.278	33.574	173.671
1982	10.745	2.520	32.975	2.863	12.898	30.394	10.238	34.739	34.171	171.542
1983	10.963	2.615	35.223	3.061	12.712	31.462	10.799	36.030	35.475	178.341
1984	11.002	2.600	36.095	3.307	11.342	32.400	11.593	35.045	37.019	180.403
1985	10.816	2.566	32.684	3.365	9.703	29.048	11.500	33.948	37.104	170.734
1986	10.835	2.393	35.969	3.489	11.586	31.499	12.268	35.690	37.875	181.604
1987	10.540	2.568	36.357	3.667	13.222	31.704	12.749	36.980	39.447	187.232
1988	11.369	2.707	34.577	3.416	12.846	30.887	12.517	36.547	40.475	185.340
1989	10.434	2.686	31.988	3.252	9.783	27.930	12.379	33.284	40.162	171.901
1990	11.319	2.763	30.259	3.489	7.831	27.605	11.988	32.050	40.168	167.472
1991	11.783	2.843	33.398	3.605	10.168	31.725	13.203	35.822	41.559	184.106
1992	11.805	3.159	36.801	3.922	11.956	35.444	14.826	37.326	43.204	198.443
1993	12.091	3.476	38.101	4.330	13.255	37.033	15.607	42.509	45.184	211.586
1994	12.995	3.954	39.814	4.800	14.018	39.530	17.212	46.496	45.905	224.722
1995	13.726	4.602	36.958	5.155	12.315	36.587	17.507	46.073	46.187	219.109
1996	13.568	4.810	39.350	5.364	13.351	39.480	18.718	48.850	47.240	230.730
1997	13.630	4.843	42.950	5.803	15.565	43.781	20.817	52.379	49.065	248.833
1998	14.820	4.657	43.733	6.245	16.919	45.282	22.660	55.988	49.795	260.100
1999	15.186	4.505	40.275	6.469	15.591	42.176	22.366	55.708	50.757	253.033
2000	14.920	4.808	38.732	6.897	14.138	41.167	22.754	56.417	51.620	251.452
2001	15.077	5.032	35.867	6.972	12.500	37.961	21.713	53.959	51.547	240.627
2002	14.733	4.844	31.955	6.761	8.322	31.620	19.990	48.834	49.848	216.907
2003	15.745	5.024	37.058	7.232	11.180	35.553	21.633	48.394	51.243	233.063
2004	15.505	5.003	41.492	7.702	14.470	40.075	24.543	49.476	53.483	251.749
2005	17.228	4.994	44.590	8.090	17.419	43.877	28.181	52.953	56.475	273.806
2006	17.678	5.142	48.558	8.493	20.534	47.350	31.971	57.190	59.515	296.432

Fuente: DNCN.

Cuadro 16.10. Valor agregado bruto a precios básicos constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1900 - 2010. En millones de \$. Sobre la base del Serie empalmada 1980-2006 (DNCN).

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB PP (emp)	VAB PP (suma)
1900	1.490	10	1.174	6	937	2.350	289	2.436	1.957	10.479	10.648
1901	1.840	10	1.174	7	903	2.376	304	2.519	2.063	11.365	11.195
1902	1.680	10	1.243	7	815	2.350	307	2.606	2.168	11.141	11.187
1903	2.082	10	1.370	8	845	2.758	352	2.692	2.281	12.734	12.398
1904	2.188	11	1.502	9	1.239	3.304	386	2.772	2.370	14.089	13.782
1905	2.256	13	1.754	10	2.226	3.687	456	2.890	2.480	15.956	15.772
1906	2.314	12	1.842	11	2.081	4.172	540	3.026	2.599	16.761	16.596
1907	1.996	13	2.044	11	2.457	4.428	583	3.199	2.732	17.117	17.465
1908	2.495	14	2.170	13	2.426	4.606	671	3.378	2.876	18.792	18.649
1909	2.408	19	2.145	14	3.273	4.836	697	3.579	3.015	19.723	19.986
1910	2.314	25	2.625	15	3.659	5.280	756	3.789	3.172	21.156	21.637
1911	2.093	26	2.814	22	3.731	5.535	819	4.052	3.320	21.537	22.412
1912	3.045	29	2.669	29	2.771	5.842	955	4.318	3.461	23.294	23.118
1913	2.799	38	2.826	36	2.598	6.165	1.083	4.516	3.622	23.539	23.683
1914	2.746	31	2.581	39	1.490	5.016	945	4.550	3.750	21.098	21.146
1915	3.291	26	2.316	42	845	4.666	956	4.516	3.904	21.211	20.561
1916	2.935	27	2.372	45	701	4.581	1.006	4.581	4.107	20.602	20.356
1917	2.421	28	2.354	48	458	4.214	925	4.621	4.187	18.929	19.257
1918	3.386	26	2.801	51	490	4.751	1.037	4.744	4.345	22.402	21.632
1919	3.365	25	2.915	54	532	5.270	1.046	5.019	4.492	23.228	22.719
1920	3.497	29	3.028	57	1.026	5.866	1.182	5.038	4.625	24.916	24.348
1921	3.534	22	3.187	61	1.289	5.866	1.136	5.230	4.794	25.554	25.119
1922	3.659	29	3.540	64	1.650	6.514	1.261	5.526	4.967	27.596	27.210
1923	3.728	37	4.140	67	2.511	7.536	1.423	5.780	5.166	30.637	30.387
1924	4.267	49	4.367	71	2.550	7.843	1.646	5.947	5.436	33.028	32.175
1925	3.818	55	4.739	75	2.242	8.192	1.702	6.191	5.563	32.889	32.577
1926	4.438	66	4.650	79	2.075	8.388	1.757	6.367	5.752	34.473	33.572
1927	4.556	69	4.941	83	2.896	9.086	1.962	6.488	5.959	36.918	36.040
1928	4.640	71	5.515	86	3.180	9.741	2.170	6.729	6.155	39.207	38.287
1929	4.627	80	5.786	90	3.896	10.124	2.342	6.985	6.368	41.012	40.300
1930	4.143	76	5.723	94	3.758	9.375	2.291	7.273	6.556	39.319	39.289
1931	4.237	92	5.079	101	2.196	8.132	2.305	7.418	6.724	36.590	36.285
1932	4.464	98	4.771	109	1.581	7.356	2.125	7.353	6.881	35.370	34.740
1933	4.481	109	5.407	113	1.851	8.039	2.009	7.387	7.032	37.036	36.428
1934	4.714	111	6.139	120	2.580	8.677	2.096	7.489	7.199	39.960	39.125
1935	5.378	132	6.310	125	2.371	8.515	2.210	7.631	7.384	41.723	40.057
1936	4.894	158	6.716	135	2.549	8.695	2.301	7.780	7.677	42.022	40.904
1937	5.060	185	7.135	142	3.270	9.778	2.476	7.990	7.944	45.091	43.980
1938	4.611	197	7.415	149	3.643	9.860	2.475	8.215	8.263	45.260	44.828
1939	5.140	220	7.707	156	3.337	9.846	2.573	8.426	8.491	46.982	45.895
1940	5.495	244	7.719	161	2.953	9.764	2.611	8.608	8.730	47.753	46.284
1941	6.139	257	8.024	166	3.087	9.792	2.780	8.812	8.935	50.201	47.992
1942	6.064	268	8.138	173	3.081	9.805	2.859	9.065	9.348	50.787	48.803

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB PP (emp)	VAB PP (suma)
1943	5.320	275	8.506	182	3.184	9.723	3.053	9.325	9.732	50.408	49.301
1944	6.389	290	9.649	192	3.887	10.230	3.124	9.671	10.502	56.110	53.934
1945	5.128	282	9.713	189	3.790	10.189	3.168	10.138	11.408	54.316	54.004
1946	5.363	261	10.957	204	4.040	11.683	3.587	10.796	11.871	59.144	58.762
1947	5.773	271	12.633	220	4.071	13.768	4.105	11.093	12.850	65.720	64.784
1948	5.790	268	12.785	237	5.269	14.618	4.481	11.977	13.768	69.362	69.193
1949	5.346	286	12.328	245	5.886	13.645	4.576	12.496	14.407	68.425	69.215
1950	5.041	284	12.696	261	6.112	13.713	4.720	12.951	14.842	69.267	70.620
1951	5.385	330	13.029	280	6.259	14.244	4.898	13.350	15.268	71.956	73.042
1952	4.618	351	12.783	300	5.754	13.244	4.562	13.828	15.410	68.295	70.849
1953	6.037	376	12.711	319	5.728	13.023	4.688	14.018	15.749	71.997	72.651
1954	6.003	398	13.718	348	5.483	13.828	4.914	14.427	16.247	74.931	75.365
1955	6.250	414	15.397	374	5.621	15.189	5.166	15.067	16.541	80.259	80.019
1956	5.965	424	16.464	407	5.453	15.867	5.188	15.387	17.284	82.491	82.440
1957	5.935	454	17.764	423	6.402	16.908	5.471	15.754	17.662	86.722	86.773
1958	6.194	486	19.248	458	7.597	17.844	5.758	16.594	17.900	92.026	92.080
1959	6.131	561	17.259	467	5.713	15.860	5.565	16.715	18.323	86.097	86.593
1960	6.233	773	18.994	499	6.826	17.905	5.908	16.994	18.865	92.847	92.997
1961	6.192	1.011	20.897	599	7.223	19.910	6.298	17.527	19.526	99.461	99.184
1962	6.443	1.138	19.744	682	6.627	19.124	6.067	18.015	20.110	97.850	97.949
1963	6.568	1.135	18.942	726	6.237	17.590	5.916	18.307	20.525	95.506	95.946
1964	7.026	1.155	22.513	795	6.503	19.208	6.554	18.576	21.258	105.386	103.589
1965	7.443	1.199	25.621	916	6.752	21.183	7.157	19.268	22.016	115.016	111.554
1966	7.164	1.265	25.790	988	7.169	21.068	7.157	19.839	22.899	115.736	113.339
1967	7.472	1.418	26.181	1.061	8.092	21.283	7.228	20.368	23.542	118.859	116.645
1968	7.066	1.593	27.882	1.147	9.557	22.412	7.612	21.264	24.175	123.922	122.709
1969	7.454	1.749	30.903	1.250	11.384	24.735	8.140	22.369	24.794	134.549	132.778
1970	7.871	1.868	32.853	1.390	12.452	25.754	8.541	22.726	25.552	141.752	139.008
1971	7.995	2.014	34.871	1.521	13.238	26.563	8.673	22.984	26.168	147.084	144.028
1972	8.149	2.073	36.272	1.670	13.112	27.038	8.659	22.476	26.862	150.140	146.311
1973	9.022	2.014	37.711	1.796	11.573	27.715	9.129	23.483	27.953	155.761	150.396
1974	9.269	2.063	39.926	1.902	12.492	29.360	9.380	26.580	29.097	164.181	160.068
1975	9.015	2.031	38.907	2.017	13.064	29.203	9.296	24.351	30.972	163.210	158.857
1976	9.438	2.081	37.727	2.092	15.012	28.226	9.237	23.341	31.057	163.190	158.210
1977	9.670	2.258	40.674	2.189	16.843	30.492	9.730	26.568	31.296	173.610	169.720
1978	9.942	2.301	36.394	2.262	16.040	28.598	9.516	28.359	31.573	168.016	164.986
1979	10.223	2.448	40.019	2.504	15.966	32.446	10.218	30.618	32.207	179.806	176.649
1980	9.660	2.588	38.588	2.699	16.149	35.238	10.332	34.395	32.905	182.554	
1981	9.998	2.528	33.930	2.728	14.229	31.647	9.759	35.278	33.574	173.671	
1982	10.745	2.520	32.975	2.863	12.898	30.394	10.238	34.739	34.171	171.542	
1983	10.963	2.615	35.223	3.061	12.712	31.462	10.799	36.030	35.475	178.341	
1984	11.002	2.600	36.095	3.307	11.342	32.400	11.593	35.045	37.019	180.403	
1985	10.816	2.566	32.684	3.365	9.703	29.048	11.500	33.948	37.104	170.734	
1986	10.835	2.393	35.969	3.489	11.586	31.499	12.268	35.690	37.875	181.604	
1987	10.540	2.568	36.357	3.667	13.222	31.704	12.749	36.980	39.447	187.232	
1988	11.369	2.707	34.577	3.416	12.846	30.887	12.517	36.547	40.475	185.340	

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp (emp)	VAB pp (suma)
1989	10.434	2.686	31.988	3.252	9.783	27.930	12.379	33.284	40.162	171.901	
1990	11.319	2.763	30.259	3.489	7.831	27.605	11.988	32.050	40.168	167.472	
1991	11.783	2.843	33.398	3.605	10.168	31.725	13.203	35.822	41.559	184.106	
1992	11.805	3.159	36.801	3.922	11.956	35.444	14.826	37.326	43.204	198.443	
1993	12.091	3.476	38.101	4.330	13.255	37.033	15.607	42.509	45.184	211.586	
1994	12.995	3.954	39.814	4.800	14.018	39.530	17.212	46.496	45.905	224.722	
1995	13.726	4.602	36.958	5.155	12.315	36.587	17.507	46.073	46.187	219.109	
1996	13.568	4.810	39.350	5.364	13.351	39.480	18.718	48.850	47.240	230.730	
1997	13.630	4.843	42.950	5.803	15.565	43.781	20.817	52.379	49.065	248.833	
1998	14.820	4.657	43.733	6.245	16.919	45.282	22.660	55.988	49.795	260.100	
1999	15.186	4.505	40.275	6.469	15.591	42.176	22.366	55.708	50.757	253.033	
2000	14.920	4.808	38.732	6.897	14.138	41.167	22.754	56.417	51.620	251.452	
2001	15.077	5.032	35.867	6.972	12.500	37.961	21.713	53.959	51.547	240.627	
2002	14.733	4.844	31.955	6.761	8.322	31.620	19.990	48.834	49.848	216.907	
2003	15.745	5.024	37.058	7.232	11.180	35.553	21.633	48.394	51.243	233.063	
2004	15.505	5.003	41.492	7.702	14.470	40.075	24.543	49.476	53.483	251.749	
2005	17.228	4.994	44.590	8.090	17.419	43.877	28.181	52.953	56.475	273.806	
2006	17.678	5.142	48.558	8.493	20.534	47.350	31.971	57.190	59.515	296.432	
2007	19.410	5.118	52.248	8.982	22.568	52.402	36.343	61.845	62.503	321.431	321.419
2008	18.918	5.173	54.624	9.284	23.394	56.522	40.755	67.595	65.563	341.824	341.828
2009	15.953	5.117	54.324	9.370	22.505	56.475	43.397	69.679	68.404	345.185	345.225
2010	20.422	5.038	59.663	9.947	23.665	63.328	47.987	73.482	71.223	374.828	374.755

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (1958), SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988), BCRA (1993) y DNCN.

Cuadro 16.11. Valor agregado bruto a precios de productor constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1900 - 2010. En millones de \$. Sobre la base del Empalme 1980 - 1993 de la DNCN.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB PP (emp)	VAB PP (suma)
1900	1.497	10	1.329	6	946	2.494	299	2.488	1.973	10.955	11.042
1901	1.848	10	1.329	7	912	2.521	314	2.574	2.079	11.882	11.595
1902	1.688	10	1.407	8	824	2.494	318	2.662	2.185	11.647	11.596
1903	2.092	10	1.551	9	854	2.927	364	2.750	2.299	13.313	12.856
1904	2.199	11	1.701	10	1.251	3.505	399	2.833	2.389	14.729	14.298
1905	2.267	13	1.986	10	2.249	3.912	472	2.953	2.500	16.682	16.362
1906	2.325	12	2.086	11	2.102	4.427	558	3.092	2.620	17.523	17.233
1907	2.006	13	2.315	12	2.483	4.698	603	3.268	2.754	17.895	18.153
1908	2.507	14	2.457	13	2.452	4.887	694	3.452	2.899	19.646	19.374
1909	2.420	19	2.429	15	3.307	5.132	720	3.657	3.039	20.620	20.737
1910	2.325	25	2.972	16	3.697	5.602	782	3.872	3.197	22.118	22.490
1911	2.103	26	3.187	23	3.770	5.873	847	4.140	3.347	22.516	23.315
1912	3.059	30	3.022	30	2.799	6.198	987	4.411	3.489	24.354	24.026
1913	2.812	38	3.200	38	2.626	6.541	1.120	4.614	3.651	24.609	24.640
1914	2.759	32	2.922	41	1.505	5.322	977	4.648	3.780	22.058	21.986
1915	3.306	26	2.622	45	854	4.951	988	4.614	3.935	22.176	21.341
1916	2.949	27	2.686	48	708	4.861	1.040	4.680	4.140	21.538	21.140
1917	2.433	29	2.665	51	463	4.472	957	4.721	4.220	19.790	20.010
1918	3.402	26	3.172	54	495	5.041	1.072	4.847	4.380	23.421	22.490
1919	3.381	25	3.301	58	537	5.592	1.081	5.128	4.527	24.284	23.631
1920	3.514	29	3.429	61	1.036	6.224	1.222	5.147	4.662	26.049	25.324
1921	3.551	22	3.608	64	1.303	6.224	1.175	5.343	4.832	26.716	26.122
1922	3.676	29	4.008	68	1.668	6.912	1.304	5.646	5.006	28.851	28.317
1923	3.746	37	4.687	71	2.537	7.996	1.471	5.905	5.207	32.030	31.658
1924	4.287	49	4.944	76	2.577	8.322	1.701	6.076	5.479	34.530	33.511
1925	3.836	56	5.366	80	2.265	8.692	1.759	6.325	5.607	34.384	33.987
1926	4.459	67	5.265	84	2.097	8.900	1.816	6.505	5.798	36.040	34.991
1927	4.578	70	5.595	88	2.926	9.641	2.028	6.628	6.006	38.597	37.560
1928	4.662	72	6.244	92	3.213	10.336	2.243	6.875	6.204	40.990	39.941
1929	4.649	82	6.551	96	3.937	10.743	2.421	7.137	6.419	42.877	42.034
1930	4.163	77	6.480	100	3.797	9.948	2.368	7.430	6.608	41.107	40.971
1931	4.257	94	5.751	108	2.219	8.628	2.383	7.579	6.778	38.254	37.796
1932	4.486	100	5.401	116	1.598	7.806	2.197	7.512	6.936	36.978	36.152
1933	4.502	111	6.122	120	1.870	8.529	2.076	7.547	7.088	38.721	37.967
1934	4.737	113	6.951	127	2.607	9.207	2.166	7.651	7.256	41.777	40.816
1935	5.404	134	7.144	133	2.396	9.035	2.284	7.797	7.443	43.621	41.770
1936	4.917	160	7.604	143	2.576	9.225	2.378	7.948	7.738	43.933	42.691
1937	5.084	187	8.079	151	3.305	10.375	2.560	8.163	8.007	47.142	45.910
1938	4.633	200	8.395	158	3.681	10.462	2.558	8.394	8.329	47.318	46.810
1939	5.165	224	8.725	166	3.372	10.448	2.660	8.608	8.558	49.119	47.925
1940	5.522	247	8.740	171	2.984	10.360	2.699	8.795	8.799	49.925	48.316
1941	6.169	261	9.085	177	3.119	10.390	2.874	9.003	9.006	52.484	50.082
1942	6.093	272	9.214	184	3.113	10.404	2.956	9.262	9.423	53.097	50.921

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB PP (emp)	VAB PP (suma)
1943	5.345	279	9.631	193	3.218	10.317	3.156	9.527	9.810	52.700	51.476
1944	6.419	294	10.925	204	3.928	10.855	3.229	9.881	10.585	58.662	56.320
1945	5.152	286	10.997	201	3.829	10.811	3.275	10.358	11.499	56.786	56.407
1946	5.389	265	12.405	217	4.082	12.397	3.708	11.030	11.965	61.834	61.458
1947	5.801	275	14.303	234	4.113	14.608	4.243	11.333	12.953	68.709	67.864
1948	5.818	272	14.475	252	5.324	15.511	4.632	12.237	13.877	72.517	72.398
1949	5.372	290	13.958	260	5.947	14.478	4.730	12.767	14.522	71.537	72.325
1950	5.065	288	14.375	277	6.176	14.550	4.879	13.231	14.961	72.418	73.802
1951	5.410	334	14.751	298	6.325	15.114	5.063	13.639	15.389	75.228	76.324
1952	4.640	356	14.473	319	5.814	14.053	4.716	14.128	15.533	71.401	74.030
1953	6.066	382	14.392	339	5.788	13.818	4.846	14.322	15.875	75.271	75.828
1954	6.031	404	15.532	369	5.540	14.672	5.080	14.739	16.377	78.339	78.745
1955	6.280	420	17.432	397	5.680	16.116	5.341	15.394	16.673	83.909	83.733
1956	5.993	431	18.641	432	5.510	16.836	5.363	15.721	17.421	86.242	86.349
1957	5.964	460	20.113	449	6.468	17.941	5.655	16.096	17.803	90.666	90.949
1958	6.223	493	21.793	487	7.677	18.933	5.952	16.954	18.043	96.211	96.556
1959	6.160	569	19.540	496	5.773	16.829	5.752	17.077	18.469	90.012	90.665
1960	6.262	784	21.506	530	6.897	18.999	6.108	17.362	19.015	97.070	97.463
1961	6.222	1.025	23.660	636	7.298	21.126	6.511	17.907	19.681	103.985	104.067
1962	6.474	1.155	22.355	724	6.696	20.292	6.272	18.405	20.270	102.300	102.642
1963	6.599	1.151	21.447	771	6.302	18.664	6.115	18.704	20.688	99.850	100.443
1964	7.060	1.172	25.490	844	6.571	20.381	6.775	18.979	21.427	110.179	108.700
1965	7.478	1.216	29.009	973	6.823	22.476	7.398	19.686	22.191	120.246	117.250
1966	7.199	1.284	29.200	1.049	7.244	22.354	7.398	20.269	23.081	121.000	119.078
1967	7.508	1.439	29.642	1.127	8.176	22.582	7.472	20.810	23.730	124.265	122.486
1968	7.100	1.617	31.569	1.218	9.657	23.780	7.869	21.725	24.367	129.558	128.902
1969	7.489	1.775	34.989	1.327	11.503	26.246	8.415	22.854	24.991	140.668	139.589
1970	7.909	1.896	37.197	1.476	12.582	27.326	8.830	23.219	25.755	148.199	146.190
1971	8.033	2.044	39.482	1.615	13.376	28.185	8.966	23.482	26.377	153.773	151.560
1972	8.188	2.104	41.068	1.774	13.248	28.689	8.951	22.964	27.075	156.968	154.061
1973	9.065	2.044	42.697	1.907	11.694	29.407	9.437	23.992	28.176	162.845	158.419
1974	9.313	2.093	45.205	2.020	12.623	31.153	9.696	27.156	29.328	171.648	168.587
1975	9.058	2.061	44.051	2.143	13.201	30.986	9.610	24.879	31.218	170.632	167.207
1976	9.483	2.112	42.715	2.222	15.169	29.949	9.549	23.847	31.304	170.611	166.349
1977	9.716	2.292	46.052	2.324	17.019	32.353	10.058	27.144	31.545	181.506	178.504
1978	9.990	2.336	41.206	2.402	16.207	30.344	9.838	28.973	31.824	175.657	173.121
1979	10.272	2.484	45.310	2.660	16.132	34.427	10.563	31.282	32.464	187.983	185.593
1980	9.706	2.627	43.690	2.866	16.318	37.390	10.680	35.140	33.167	190.856	191.584
1981	10.045	2.566	38.416	2.897	14.377	33.579	10.089	36.043	33.842	181.570	181.854
1982	10.797	2.557	37.334	3.041	13.032	32.250	10.583	35.492	34.443	179.344	179.529
1983	11.015	2.654	39.880	3.251	12.845	33.383	11.164	36.812	35.758	186.452	186.760
1984	11.055	2.638	40.867	3.512	11.461	34.379	11.984	35.805	37.314	188.608	189.014
1985	10.867	2.604	37.005	3.574	9.804	30.822	11.888	34.684	37.399	178.499	178.648
1986	10.887	2.428	40.724	3.705	11.707	33.423	12.682	36.464	38.176	189.864	190.197
1987	10.590	2.606	41.164	3.894	13.360	33.640	13.179	37.781	39.761	195.747	195.975
1988	11.423	2.747	39.149	3.628	12.980	32.773	12.939	37.339	40.797	193.769	193.775

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB PP (emp)	VAB PP (suma)
1989	10.484	2.726	36.218	3.454	9.885	29.636	12.797	34.006	40.482	179.719	179.688
1990	11.373	2.804	34.259	3.706	7.913	29.290	12.392	32.745	40.488	175.089	174.971
1991	11.839	2.885	37.814	3.829	10.274	33.662	13.648	36.598	41.890	192.479	192.440
1992	11.861	3.206	41.667	4.165	12.081	37.608	15.326	38.135	43.548	207.468	207.597
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209	
1994	13.057	4.012	45.079	5.097	14.164	41.939	17.793	47.555	46.284	234.979	
1995	13.791	4.670	41.850	5.476	12.441	38.804	18.098	47.119	46.571	228.820	
1996	13.632	4.882	44.550	5.698	13.492	41.866	19.350	50.002	47.640	241.111	
1997	13.695	4.915	48.627	6.164	15.729	46.422	21.519	53.659	49.566	260.295	
1998	14.891	4.727	49.526	6.634	17.095	48.002	23.425	57.438	50.313	272.050	
1999	15.259	4.572	45.599	6.873	15.752	44.701	23.121	57.158	51.284	264.318	
2000	14.991	4.880	43.855	7.325	14.284	43.623	23.522	57.893	52.161	262.534	
2001	15.148	5.107	40.627	7.407	12.627	40.222	22.446	55.328	52.087	251.000	
2002	14.802	4.916	36.176	7.182	8.410	33.477	20.664	49.993	50.365	225.986	
2003	15.820	5.099	41.952	7.681	11.300	37.383	22.363	49.448	51.784	242.830	
2004	15.578	5.078	46.977	8.183	14.623	42.028	25.370	50.514	54.055	262.405	
2005	17.309	5.068	50.480	8.595	17.605	46.020	29.131	54.118	57.087	285.412	
2006	17.761	5.219	54.975	9.023	20.751	49.666	33.049	58.532	60.164	309.140	
2007	19.502	5.195	59.153	9.541	22.806	54.964	37.568	63.297	63.184	335.211	
2008	19.007	5.250	61.842	9.863	23.641	59.287	42.129	69.182	66.277	356.478	
2009	16.028	5.193	61.503	9.954	22.744	59.237	44.860	71.315	69.149	359.983	
2010	20.519	5.113	67.547	10.567	23.915	66.425	49.605	75.207	71.999	390.896	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (1958), SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988), BCRA (1993) y DNCN.

Cuadro 16.12. Valor agregado bruto a precios de productor constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1882-2004. En millones de \$. Empalme elaborado por Ferreres (2005).

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp
1882	720	0	275	1	490	860	43	1.487	1.208	5.083
1883	805	0	302	1	660	958	55	1.530	974	5.285
1884	815	0	317	1	830	1.000	65	1.579	1.169	5.776
1885	896	0	354	2	1.231	1.189	80	1.656	1.344	6.752
1886	945	0	396	1	979	1.217	86	1.701	1.325	6.649
1887	999	0	479	2	911	1.357	103	1.727	1.111	6.689
1888	1.083	0	539	2	1.435	1.489	123	1.888	1.305	7.865
1889	1.009	0	581	4	2.176	1.587	163	2.056	1.715	9.291
1890	928	0	630	3	1.530	1.678	144	2.131	1.286	8.330
1891	1.037	0	648	3	639	1.594	137	2.229	1.442	7.729
1892	1.152	0	747	4	1.156	1.867	164	2.344	1.676	9.110
1893	1.172	0	758	4	1.381	1.930	185	2.482	1.773	9.685
1894	1.468	0	848	5	1.149	2.322	207	2.611	1.734	10.345
1895	1.798	0	939	6	741	2.517	232	2.744	1.831	10.809
1896	1.646	0	1.097	6	2.142	2.573	266	2.888	2.319	12.937
1897	1.490	0	969	6	1.007	2.259	239	3.051	1.987	11.007
1898	1.526	0	988	6	1.619	2.350	253	3.218	2.396	12.356
1899	1.824	0	1.316	8	1.238	2.846	300	3.397	2.825	13.754
1900	1.545	10,2	1.256	6	966	2.489	319	3.534	2.280	12.405
1901	1.909	10	1.256	7	931	2.517	336	3.639	2.402	13.007
1902	1.743	10	1.329	8	841	2.489	340	3.745	2.525	13.030
1903	2.161	11	1.465	9	871	2.922	389	3.844	2.657	14.328
1904	2.271	12	1.606	9	1.277	3.499	427	3.933	2.760	15.795
1905	2.342	13	1.876	10	2.295	3.905	505	4.054	2.888	17.887
1906	2.401	13	1.970	11	2.145	4.419	597	4.216	3.025	18.797
1907	2.070	14	2.186	12	2.534	4.690	645	4.421	3.178	19.750
1908	2.589	15	2.321	13	2.502	4.879	742	4.677	3.342	21.079
1909	2.498	20	2.294	14	3.374	5.122	771	4.951	3.502	22.546
1910	2.400	26	2.807	16	3.773	5.592	836	5.225	3.682	24.358
1911	2.168	27	3.009	23	3.847	5.862	906	5.571	3.851	25.265
1912	3.159	31	2.854	30	2.856	6.187	1.056	5.927	4.011	26.112
1913	2.902	40	3.022	38	2.679	6.530	1.198	6.191	4.194	26.795
1914	2.847	33	2.760	41	1.536	5.312	1.045	6.388	4.341	24.303
1915	3.415	27	2.476	45	871	4.943	1.057	6.442	4.520	23.796
1916	3.044	29	2.537	48	723	4.853	1.112	6.513	4.761	23.618
1917	2.509	30	2.517	51	473	4.464	1.023	6.565	4.850	22.481
1918	3.513	28	2.996	54	505	5.032	1.147	6.648	5.035	24.958
1919	3.492	26	3.117	57	548	5.582	1.157	6.808	5.206	25.994
1920	3.629	31	3.238	61	1.057	6.213	1.307	6.849	5.360	27.746
1921	3.666	24	3.408	64	1.329	6.213	1.256	7.019	5.556	28.536
1922	3.797	31	3.785	67	1.702	6.900	1.394	7.241	5.756	30.672
1923	3.869	39	4.426	71	2.589	7.982	1.573	7.479	5.986	34.014

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp
1924	4.430	52	4.669	75	2.630	8.307	1.820	7.726	6.301	36.009
1925	3.962	59	5.068	79	2.311	8.677	1.882	8.027	6.444	36.508
1926	4.606	71	4.972	83	2.139	8.884	1.943	8.267	6.663	37.629
1927	4.727	74	5.283	87	2.986	9.624	2.169	8.456	6.902	40.308
1928	4.812	76	5.897	91	3.278	10.317	2.399	8.718	7.129	42.718
1929	4.801	86	6.187	95	4.017	10.724	2.589	9.017	7.375	44.892
1930	4.290	81	6.120	99	3.875	9.930	2.533	9.360	7.592	43.880
1931	4.393	99	5.431	107	2.265	8.613	2.548	9.627	7.786	40.868
1932	4.630	106	5.101	115	1.630	7.792	2.350	9.730	7.967	39.420
1933	4.649	117	5.782	120	1.908	8.514	2.221	9.838	8.141	41.290
1934	4.893	120	6.565	126	2.660	9.190	2.318	9.977	8.336	44.184
1935	5.583	142	6.747	132	2.445	9.019	2.443	10.157	8.552	45.220
1936	5.076	170	7.181	142	2.627	9.209	2.544	10.336	8.879	46.164
1937	5.248	198	7.629	150	3.370	10.357	2.738	10.577	9.183	49.449
1938	4.777	211	7.928	157	3.754	10.444	2.736	10.851	9.544	50.402
1939	5.328	236	8.241	165	3.438	10.429	2.845	11.114	9.804	51.599
1940	5.698	261	8.254	170	3.043	10.342	2.887	11.346	10.077	52.077
1941	6.364	276	8.579	175	3.181	10.371	3.074	11.628	10.312	53.961
1942	6.286	287	8.702	183	3.175	10.386	3.162	11.952	10.783	54.915
1943	5.509	294	9.096	192	3.281	10.299	3.376	12.286	11.234	55.566
1944	6.627	311	10.318	203	4.005	10.835	3.454	12.681	12.099	60.534
1945	5.317	302	10.386	200	3.905	10.792	3.503	13.133	13.105	60.643
1946	5.560	280	11.716	215	4.163	12.374	3.966	13.684	13.637	65.595
1947	5.986	291	13.508	232	4.195	14.582	4.539	14.064	14.713	72.110
1948	5.999	287	13.671	250	5.429	15.483	4.955	14.756	15.748	76.579
1949	5.536	307	13.182	258	6.065	14.452	5.060	15.284	16.494	76.637
1950	5.221	304	13.576	276	6.298	14.524	5.219	15.807	16.980	78.204
1951	5.577	353	13.931	296	6.450	15.087	5.416	16.267	17.466	80.843
1952	4.783	376	13.668	317	5.929	14.028	5.044	16.780	17.638	78.563
1953	6.252	403	13.592	337	5.902	13.794	5.184	17.136	18.035	80.636
1954	6.217	427	14.669	367	5.649	14.646	5.434	17.588	18.601	83.597
1955	6.473	444	16.463	395	5.792	16.088	5.713	18.136	18.957	88.459
1956	6.177	455	17.605	429	5.619	16.806	5.737	18.539	19.795	91.163
1957	6.147	486	18.995	446	6.596	17.909	6.049	18.946	20.238	95.813
1958	6.415	521	20.582	483	7.828	18.900	6.367	19.616	20.524	101.236
1959	6.350	601	18.454	493	5.887	16.799	6.153	19.743	21.018	95.497
1960	6.455	829	20.310	527	7.033	18.965	6.533	19.872	21.656	102.180
1961	6.413	1.083	22.345	632	7.442	21.088	6.964	20.115	22.431	108.515
1962	6.672	1.220	21.110	720	6.828	20.256	6.709	20.409	23.123	107.047
1963	6.802	1.217	20.255	767	6.427	18.631	6.541	20.696	23.628	104.963
1964	7.277	1.238	24.073	839	6.701	20.345	7.247	20.967	24.487	113.175
1965	7.708	1.285	27.396	967	6.957	22.436	7.914	21.634	25.376	121.674
1966	7.421	1.356	27.577	1.042	7.387	22.315	7.914	22.294	26.401	123.707
1967	7.739	1.520	27.995	1.120	8.338	22.542	7.993	22.998	27.158	127.402
1968	7.320	1.708	29.814	1.211	9.848	23.738	8.417	23.912	27.913	133.881
1969	7.720	1.876	33.044	1.319	11.730	26.199	9.001	24.915	28.647	144.450

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp
1970	8.153	2.003	35.129	1.467	12.831	27.277	9.445	25.684	29.545	151.535
1971	8.283	2.160	37.287	1.604	13.640	28.135	9.591	25.996	30.442	157.139
1972	8.440	2.223	38.785	1.762	13.510	28.638	9.575	25.861	31.252	160.045
1973	9.348	2.160	40.324	1.895	11.927	29.354	10.095	26.396	32.271	163.770
1974	9.602	2.212	42.692	2.008	12.872	31.097	10.372	28.178	33.690	172.722
1975	9.337	2.178	41.603	2.129	13.462	30.931	10.280	27.250	35.502	172.671
1976	9.775	2.231	40.340	2.208	15.469	29.894	10.215	27.528	35.772	173.431
1977	10.023	2.421	43.493	2.310	17.356	32.296	10.759	29.699	36.672	185.028
1978	10.318	2.468	38.916	2.387	16.531	30.290	10.524	31.130	37.276	179.838
1979	10.612	2.624	42.880	2.643	16.454	34.071	11.300	32.825	38.179	191.588
1980	10.014	2.775	41.246	2.848	16.643	37.324	11.377	35.142	39.400	196.769
1981	10.315	2.739	36.304	2.880	14.608	34.038	10.716	36.683	39.319	187.602
1982	10.904	2.660	35.330	3.021	13.201	31.290	10.945	36.126	40.146	183.622
1983	11.079	2.724	37.934	3.231	13.003	32.763	11.328	37.271	40.949	190.282
1984	11.087	2.694	38.937	3.491	11.561	34.727	12.077	36.712	41.854	193.140
1985	10.876	2.597	35.081	3.551	9.842	30.903	11.818	36.241	41.280	182.189
1986	10.895	2.425	39.066	3.683	11.808	32.925	12.751	37.881	42.709	194.143
1987	10.598	2.607	39.444	3.870	13.520	33.230	13.179	37.605	43.648	197.700
1988	11.422	2.749	37.667	3.606	13.122	31.929	12.939	37.585	42.941	193.960
1989	10.484	2.727	34.803	3.432	9.903	29.740	12.798	35.106	42.764	181.757
1990	11.372	2.805	33.516	3.683	7.864	29.683	12.392	34.018	42.457	177.791
1991	11.838	2.887	36.947	3.806	10.277	34.264	13.647	37.779	43.277	194.720
1992	11.860	3.208	41.223	4.139	12.079	37.989	15.326	40.104	44.203	210.132
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209
1994	13.057	4.012	45.079	5.097	14.164	41.939	17.793	47.555	46.284	234.979
1995	13.791	4.670	41.850	5.476	12.441	38.804	18.098	47.119	46.571	228.820
1996	13.632	4.882	44.550	5.698	13.492	41.866	19.350	50.002	47.640	241.111
1997	13.695	4.915	48.627	6.164	15.729	46.422	21.519	53.659	49.566	260.295
1998	14.891	4.727	49.526	6.634	17.095	48.002	23.425	57.438	50.313	272.050
1999	15.259	4.572	45.599	6.873	15.752	44.701	23.121	57.158	51.284	264.318
2000	14.991	4.880	43.855	7.325	14.284	43.623	23.522	57.893	52.161	262.534
2001	15.148	5.107	40.627	7.407	12.627	40.222	22.446	55.328	52.087	251.000
2002	14.802	4.916	36.176	7.182	8.410	33.477	20.664	49.993	50.365	225.986
2003	15.820	5.099	41.952	7.681	11.300	37.383	22.363	49.448	51.785	242.830
2004	15.589	5.078	46.929	8.184	14.619	42.007	25.356	50.516	54.016	262.293

Fuente: Ferreres (2005)

Cuadro 16.13. Valor agregado bruto a precios constantes de 1993 (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1882 - 2010. En millones de \$. Comparación de empalmes

AÑO	Empalme con series originales - precios de productor		Empalme con el Empalme DNCN 1980 - 2006 - precios básicos		Empalme con el Empalme DNCN 1980-1993 - precios productor		Ferrerres - precios de productor	Corem-berg <i>et al</i> - pr de productor
	Empalme	Suma	Empalme	Suma	Empalme	Suma		
1882							5.083	
1883							5.285	
1884							5.776	
1885							6.752	
1886							6.649	
1887							6.689	
1888							7.865	
1889							9.291	
1890							8.330	
1891							7.729	
1892							9.110	
1893							9.685	
1894							10.345	
1895							10.809	
1896							12.937	
1897							11.007	
1898							12.356	
1899							13.754	
1900	11.335	11.347	10.479	10.648	10.955	11.042	12.405	
1901	12.294	11.927	11.365	11.195	11.882	11.595	13.007	
1902	12.051	11.932	11.141	11.187	11.647	11.596	13.030	
1903	13.775	13.216	12.734	12.398	13.313	12.856	14.328	
1904	15.240	14.676	14.089	13.782	14.729	14.298	15.795	
1905	17.261	16.766	15.956	15.772	16.682	16.362	17.887	
1906	18.131	17.653	16.761	16.596	17.523	17.233	18.797	
1907	18.516	18.581	17.117	17.465	17.895	18.153	19.750	
1908	20.328	19.837	18.792	18.649	19.646	19.374	21.079	
1909	21.336	21.239	19.723	19.986	20.620	20.737	22.546	
1910	22.885	22.994	21.156	21.637	22.118	22.490	24.358	
1911	23.297	23.829	21.537	22.412	22.516	23.315	25.265	
1912	25.198	24.591	23.294	23.118	24.354	24.026	26.112	
1913	25.463	25.216	23.539	23.683	24.609	24.640	26.795	
1914	22.823	22.564	21.098	21.146	22.058	21.986	24.303	
1915	22.945	21.962	21.211	20.561	22.176	21.341	23.796	
1916	22.286	21.775	20.602	20.356	21.538	21.140	23.618	
1917	20.476	20.632	18.929	19.257	19.790	20.010	22.481	
1918	24.233	23.144	22.402	21.632	23.421	22.490	24.958	
1919	25.127	24.302	23.228	22.719	24.284	23.631	25.994	
1920	26.953	26.028	24.916	24.348	26.049	25.324	27.746	
1921	27.643	26.845	25.554	25.119	26.716	26.122	28.536	
1922	29.851	29.063	27.596	27.210	28.851	28.317	30.672	

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Empalme con series originales - precios de productor		Empalme con el Empalme DNCN 1980 - 2006 - precios básicos		Empalme con el Empalme DNCN 1980-1993 - precios productor		Ferrerres - precios de productor	Coremberg <i>et al</i> - pr de productor
	Empalme	Suma	Empalme	Suma	Empalme	Suma		
1923	33.141	32.425	30.637	30.387	32.030	31.658	34.014	
1924	35.728	34.336	33.028	32.175	34.530	33.511	36.009	
1925	35.577	34.792	32.889	32.577	34.384	33.987	36.508	
1926	37.291	35.850	34.473	33.572	36.040	34.991	37.629	
1927	39.936	38.463	36.918	36.040	38.597	37.560	40.308	
1928	42.412	40.859	39.207	38.287	40.990	39.941	42.718	
1929	44.364	42.992	41.012	40.300	42.877	42.034	44.892	
1930	42.533	41.943	39.319	39.289	41.107	40.971	43.880	
1931	39.581	38.809	36.590	36.285	38.254	37.796	40.868	
1932	38.261	37.188	35.370	34.740	36.978	36.152	39.420	
1933	40.064	38.982	37.036	36.428	38.721	37.967	41.290	
1934	43.226	41.835	39.960	39.125	41.777	40.816	44.184	
1935	45.134	42.832	41.723	40.057	43.621	41.770	45.220	
1936	45.457	43.764	42.022	40.904	43.933	42.691	46.164	
1937	48.777	47.027	45.091	43.980	47.142	45.910	49.449	
1938	48.960	47.949	45.260	44.828	47.318	46.810	50.402	
1939	50.823	49.098	46.982	45.895	49.119	47.925	51.599	
1940	51.657	49.530	47.753	46.284	49.925	48.316	52.077	
1941	54.305	51.343	50.201	47.992	52.484	50.082	53.961	
1942	54.939	52.238	50.787	48.803	53.097	50.921	54.915	
1943	54.528	52.817	50.408	49.301	52.700	51.476	55.566	
1944	60.697	57.751	56.110	53.934	58.662	56.320	60.534	
1945	58.756	57.924	54.316	54.004	56.786	56.407	60.643	
1946	63.979	63.004	59.144	58.762	61.834	61.458	65.595	
1947	71.093	69.486	65.720	64.784	68.709	67.864	72.110	
1948	75.032	74.196	69.362	69.193	72.517	72.398	76.579	
1949	74.018	74.252	68.425	69.215	71.537	72.325	76.637	
1950	74.930	75.776	69.267	70.620	72.418	73.802	78.204	75.221
1951	77.838	78.367	71.956	73.042	75.228	76.324	80.843	78.058
1952	73.878	76.061	68.295	70.849	71.401	74.030	78.563	74.389
1953	77.882	77.967	71.997	72.651	75.271	75.828	80.636	78.072
1954	81.057	80.901	74.931	75.365	78.339	78.745	83.597	81.212
1955	86.820	85.857	80.259	80.019	83.909	83.733	88.459	86.833
1956	89.234	88.499	82.491	82.440	86.242	86.349	91.163	89.363
1957	93.811	93.110	86.722	86.773	90.666	90.949	95.813	94.013
1958	99.549	98.717	92.026	92.080	96.211	96.556	101.236	99.767
1959	93.135	92.967	86.097	86.593	90.012	90.665	95.497	93.369
1960	100.437	99.789	92.847	92.997	97.070	97.463	102.180	100.695
1961	107.592	106.412	99.461	99.184	103.985	104.067	108.515	107.905
1962	105.849	105.134	97.850	97.949	102.300	102.642	107.047	106.175
1963	103.314	103.034	95.506	95.946	99.850	100.443	104.963	103.716
1964	114.001	111.229	105.386	103.589	110.179	108.700	113.175	114.344
1965	124.418	119.752	115.016	111.554	120.246	117.250	121.674	124.671

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Empalme con series originales - precios de productor		Empalme con el Empalme DNCN 1980 - 2006 - precios básicos		Empalme con el Empalme DNCN 1980-1993 - precios productor		Ferrerres - precios de productor	Coremberg <i>et al</i> - pr de productor
	Empalme	Suma	Empalme	Suma	Empalme	Suma		
1966	125.197	121.699	115.736	113.339	121.000	119.078	123.707	125.674
1967	128.576	125.218	118.859	116.645	124.265	122.486	127.402	129.424
1968	134.053	131.674	123.922	122.709	129.558	128.902	133.881	134.800
1969	145.548	142.357	134.549	132.778	140.668	139.589	144.450	146.256
1970	153.340	149.009	141.752	139.008	148.199	146.190	151.535	153.885
1971	159.108	154.373	147.084	144.028	153.773	151.560	157.139	159.691
1972	162.413	156.876	150.140	146.311	156.968	154.061	160.045	162.789
1973	168.494	161.326	155.761	150.396	162.845	158.419	163.770	169.605
1974	177.603	171.593	164.181	160.068	171.648	168.587	172.722	180.735
1975	176.552	170.500	163.210	158.857	170.632	167.207	172.671	179.449
1976	176.530	169.768	163.190	158.210	170.611	166.349	173.431	177.756
1977	187.802	181.893	173.610	169.720	181.506	178.504	185.028	188.565
1978	181.751	176.825	168.016	164.986	175.657	173.121	179.838	180.909
1979	194.505	189.238	179.806	176.649	187.983	185.593	191.588	194.037
1980	197.477	195.459	182.554		190.856	191.584	196.769	197.005
1981	187.583	187.238	173.671		181.570	181.854	187.602	187.564
1982	182.718	182.206	171.542		179.344	179.529	183.622	182.897
1983	189.000	187.757	178.341		186.452	186.760	190.282	189.236
1984	191.902	190.579	180.403		188.608	189.014	193.140	192.056
1985	178.581	177.963	170.734		178.499	178.648	182.189	178.418
1986	191.356	190.565	181.604		189.864	190.197	194.143	191.418
1987	195.908	195.447	187.232		195.747	195.975	197.700	195.908
1988	192.276	191.732	185.340		193.769	193.775	193.960	192.311
1989	178.932	178.781	171.901		179.719	179.688	181.757	178.465
1990	174.826	174.119	167.472		175.089	174.971	177.791	173.827
1991	192.405	192.078	184.106		192.479	192.440	194.720	192.004
1992	209.474	209.038	198.443		207.468	207.597	210.132	209.080
1993	221.209		211.586		221.209		221.209	221.209
1994	234.979		224.722		234.979		234.979	234.939
1995	228.820		219.109		228.820		228.820	228.683
1996	241.111		230.730		241.111		241.111	240.991
1997	260.295		248.833		260.295		260.295	260.041
1998	272.050		260.100		272.050		272.050	271.629
1999	264.318		253.033		264.318		264.318	263.749
2000	262.534		251.452		262.534		262.534	262.026
2001	251.000		240.627		251.000		251.000	250.649
2002	225.986		216.907		225.986		225.986	225.276
2003	242.830		233.063		242.830		242.830	243.338
2004	262.405		251.749		262.405		262.293	261.890
2005	285.412		273.806		285.412			284.030
2006	309.140		296.432		309.140			306.280
2007	335.211		321.431	321.419	335.211			
2008	356.478		341.824	341.828	356.478			

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Empalme con series originales - precios de productor		Empalme con el Empalme DNCN 1980 - 2006 - precios básicos		Empalme con el Empalme DNCN 1980-1993 - precios productor		Ferrerres - precios de productor	Coremberg <i>et al</i> - pr de productor
	Empalme	Suma	Empalme	Suma	Empalme	Suma		
2009	359.983		345.185	345.225	359.983			
2010	390.896		374.828	374.755	390.896			

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (1958), SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988), BCRA (1993), DNCN y Ferreres (2005).

16.2. Argentina. Producto Bruto Interno a precios constantes

16.2.a. Producto Bruto Interno a precios constantes. Series oficiales

Cuadro 16.14. Producto Bruto Interno a precios constantes de mercado de 1950. Argentina. 1900 - 1955. En millones m\$. CEPAL.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1900	6.453	633	2.398	445	1.953		2.301	2.360	9.425
1901	6.972	669	2.491	378	2.113		2.542	2.452	10.222
1902	6.470	706	2.460	526	1.934		2.496	2.115	10.016
1903	7.351	740	2.695	713	1.982		3.406	2.743	11.449
1904	8.529	773	3.899	1.181	2.713		3.830	4.361	12.670
1905	7.492	812	6.029	1.265	4.764		4.156	4.137	14.352
1906	8.137	859	7.209	1.753	5.456		3.618	4.748	15.074
1907	6.654	916	8.902	1.888	7.014		3.544	4.624	15.392
1908	8.036	980	7.593	1.488	6.105		4.563	4.272	16.900
1909	8.775	1.044	8.557	1.736	6.821		4.299	4.941	17.734
1910	9.289	1.112	10.230	1.987	8.243		4.093	5.700	19.024
1911	10.700	1.181	10.076	2.020	8.056		3.595	6.186	19.366
1912	12.173	1.251	8.215	2.372	5.843		5.324	6.015	20.948
1913	12.837	1.331	8.331	2.572	5.759		5.278	6.611	21.166
1914	12.401	1.384	5.163	1.705	3.458		4.110	4.084	18.974
1915	12.579	1.413	3.100	1.277	1.823		5.084	3.102	19.074
1916	13.536	1.458	2.743	1.305	1.438		4.517	3.728	18.525
1917	13.447	1.502	2.073	1.035	1.038		3.252	3.250	17.024
1918	14.985	1.545	2.091	917	1.174		4.494	2.969	20.145
1919	14.866	1.591	2.445	1.219	1.226		5.662	3.677	20.886
1920	14.715	1.668	4.537	1.983	2.554		6.429	4.942	22.406
1921	15.589	1.727	5.248	2.202	3.046		5.101	4.686	22.979
1922	15.264	1.795	6.161	1.970	4.191		6.343	4.745	24.817
1923	17.047	1.874	8.511	2.858	5.653		6.309	6.189	27.551
1924	17.237	1.956	9.132	3.588	5.544		7.786	6.411	29.700
1925	19.501	2.143	9.196	4.210	4.986		6.171	7.435	29.576
1926	20.122	2.219	9.070	4.573	4.497		7.345	7.753	31.002
1927	19.993	2.300	10.418	4.603	5.815		9.303	8.813	33.201
1928	20.722	2.381	12.381	5.559	6.822		8.484	8.711	35.257
1929	20.847	2.462	14.164	6.137	8.057		8.266	8.857	36.882
1930	22.175	2.498	11.926	4.415	7.511		6.137	7.380	35.356
1931	19.409	2.569	7.299	2.935	4.364		8.435	4.809	32.902
1932	20.086	2.631	5.119	1.895	3.224		7.711	3.735	31.812
1933	21.985	2.692	5.719	2.111	3.608		7.299	4.388	33.307
1934	22.793	2.750	7.578	2.571	5.007		7.431	4.615	35.936
1935	24.159	3.235	7.460	3.306	4.154		7.992	5.347	37.499
1936	24.645	3.458	7.840	3.527	4.313		7.316	5.448	37.811
1937	24.969	3.612	10.517	5.075	5.442		8.410	6.957	40.551
1938	25.860	3.822	11.582	5.597	5.985		5.971	6.558	40.676

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1939	26.386	3.948	9.711	4.076	5.635		7.299	5.111	42.233
1940	28.691	3.988	8.519	3.622	4.897		5.977	4.257	42.918
1941	29.948	4.092	8.540	3.350	5.190		6.057	3.476	45.161
1942	30.775	4.333	7.987	2.707	5.280		5.570	3.006	45.659
1943	29.048	4.452	7.757	2.317	5.440		6.125	2.034	45.348
1944	32.489	4.974	8.916	2.338	6.578		6.085	2.008	50.456
1945	30.570	5.552	8.845	2.394	6.451		6.074	2.205	48.836
1946	33.672	5.783	11.008	4.029	6.978		7.041	4.307	53.197
1947	36.311	6.621	17.470	10.290	7.180		6.612	7.901	59.114
1948	40.064	7.204	17.464	8.387	9.077		5.768	8.147	62.353
1949	40.908	7.429	14.667	5.000	9.667		4.008	5.468	61.544
1950	39.580	7.073	14.735	4.735	10.000		5.725	4.821	62.291
1951	43.054	7.334	15.530	5.548	9.982		4.427	6.123	64.222
1952	39.913	7.600	13.448	4.831	8.617		3.132	4.106	59.986
1953	40.828	7.880	13.143	4.828	8.315		4.964	3.590	63.225
1954	43.026	7.929	14.325	4.864	9.461		5.180	4.432	66.028
1955	45.801	8.030	15.427	5.323	10.104		4.697	5.186	68.769

Fuente: CEPAL (1958)

Cuadro 16.15. Producto Bruto Interno a precios constantes de mercado de 1950. Argentina. 1935 - 1962. En millones m\$. Secretaria de Asuntos Económicos.

AÑO	Cons. Priv	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1935	24.721	3.205	7.035	3.413	3.622	832	7.861	5.323	37.499
1936	25.130	3.439	7.537	3.736	3.801	190	7.197	5.492	37.811
1937	25.528	3.996	10.184	5.272	4.912	-728	8.274	7.431	40.551
1938	26.897	4.082	10.925	5.476	5.449	1007	5.851	7.079	40.676
1939	27.596	3.974	9.288	4.216	5.072	122	7.182	5.807	42.233
1940	29.784	4.027	8.286	3.793	4.493	80	5.873	5.052	42.918
1941	31.106	4.107	7.883	3.103	4.780	1408	5.946	3.881	45.161
1942	31.734	4.322	7.374	2.538	4.836	676	5.465	3.236	45.659
1943	29.525	4.732	7.293	2.274	5.019	215	6.010	2.212	45.348
1944	32.513	5.885	8.358	2.297	6.061	-348	5.968	2.268	50.456
1945	30.066	6.686	8.417	2.486	5.931	-1187	5.972	2.305	48.836
1946	33.105	6.520	10.898	4.501	6.397	679	6.917	4.243	53.197
1947	37.660	6.936	16.476	9.979	6.497	2250	6.496	8.454	59.114
1948	40.170	8.255	17.046	8.850	8.196	2114	5.472	8.590	62.353
1949	41.373	7.590	14.579	5.576	9.003	-707	4.074	6.072	61.544
1950	39.889	7.716	14.261	4.809	9.452	-677	5.624	5.199	62.291
1951	43.073	7.900	14.766	5.437	9.329	1197	4.418	5.935	64.222
1952	40.057	8.044	13.297	5.227	8.070	1182	2.868	4.280	59.986
1953	40.998	8.258	12.699	5.083	7.616	-1092	4.999	3.666	63.288
1954	42.764	8.704	13.214	4.931	8.283	704	5.331	4.607	65.406
1955	46.163	8.658	14.597	5.821	8.776	221	4.814	5.338	68.894
1956	45.160	8.963	14.295	5.856	8.439	-444	5.258	4.907	68.769
1957	45.989	8.472	17.416	7.466	9.950	-529	5.658	5.527	72.008
1958	48.244	8.300	17.040	6.820	10.220	-260	6.146	5.791	73.939
1959	45.541	8.780	14.525	6.145	8.380	-275	6.238	5.007	70.077
1960	46.472	8.562	17.805	8.840	8.965	115	6.254	6.088	73.005
1961	50.582	9.077	18.900	9.400	9.500	-300	5.820	7.200	77.179
1962	44.357	10.210	18.870	9.400	9.470	-970	6.809	6.120	74.126

Fuente: SAE (1955)

Cuadro 16.16. Producto Bruto Interno a precios constantes de mercado de 1960. Argentina. 1950 - 1973. En millones pesos ley 18.188. Banco Central de la República Argentina.

AÑO	Cons. Priv	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1950	5.855,3	720,5	1.133,5	386,7	746,8	-131,2	911,9	937,5	7.553
1951	5.977,0	724,2	1.395,5	596,0	799,4	83,0	720,3	1.053,8	7.846
1952	5.731,6	711,8	1.241,6	519,7	721,9	14,3	528,7	776,7	7.451
1953	5.644,6	681,6	1.227,2	492,0	735,2	119,7	809,4	636,4	7.846
1954	6.155,8	704,8	1.178,4	467,7	710,6	99,1	866,8	834,9	8.170
1955	6.773,5	762,8	1.367,0	628,9	738,1	66,9	780,7	1.003,7	8.747
1956	6.821,1	820,8	1.454,7	704,9	749,8	-104,4	895,5	897,6	8.990
1957	7.205,0	786,6	1.595,0	770,4	824,7	-75,2	945,7	1.001,4	9.456
1958	7.652,3	785,1	1.738,5	789,0	949,5	-72,6	974,4	1.044,7	10.033
1959	6.999,7	814,0	1.375,5	653,3	722,3	102,3	1.018,4	925,0	9.385
1960	7.138,0	925,7	2.079,1	1.206,0	873,1	97,1	1.024,6	1.140,5	10.124
1961	7.931,8	934,4	2.423,7	1.511,0	912,7	-37,7	946,7	1.356,1	10.843
1962	7.581,2	916,9	2.207,2	1.385,2	822,0	-12,9	1.280,7	1.302,5	10.671
1963	7.470,2	855,6	1.870,3	1.101,5	768,7	-70,9	1.306,3	1.013,9	10.418
1964	8.332,1	846,5	2.075,4	1.250,0	825,4	191,4	1.222,3	1.177,0	11.491
1965	9.073,1	861,5	2.167,5	1.313,6	853,9	263,8	1.342,2	1.164,5	12.544
1966	9.095,8	920,0	2.238,1	1.335,1	903,0	18,5	1.474,2	1.122,1	12.625
1967	9.331,2	937,9	2.349,5	1.369,8	979,7	8,6	1.456,7	1.125,2	12.959
1968	9.700,4	965,3	2.641,3	1.500,4	1.140,9	-32,6	1.436,9	1.195,9	13.516
1969	10.318,6	991,8	3.169,5	1.789,3	1.379,9	-1,0	1.667,6	1.476,5	14.670
1970	10.741,3	1.000,2	3.334,0	1.864,1	1.470,0	67,4	1.788,4	1.472,0	15.459
1971	11.449,0	1.017,7	3.648,9	2.189,2	1.459,8	100,1	1.577,9	1.595,0	16.198
1972	11.725,0	1.058,4	3.838,2	2.337,8	1.500,5	104,3	1.482,6	1.504,0	16.705
1973	12.538,1	1.128,5	3.850,7	2.415,0	1.435,7	114,8	1.572,1	1.477,1	17.727

Fuente: BCRA (1975)

Cuadro 16.17. Producto Bruto Interno a precios constantes de mercado de 1970. Argentina. 1970 - 1987. En australes. Banco Central de la República Argentina.

AÑO	Cons. Priv	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1970	5.986	908	1.861	701	1.161	-1	810	789	8.775
1971	6.246	949	2.012	767	1.245	51	729	883	9.105
1972	6.373	932	2.035	813	1.221	50	744	840	9.294
1973	6.643	992	1.887	798	1.090	100	848	829	9.642
1974	7.109	1.069	1.963	791	1.172	46	850	874	10.163
1975	7.106	1.070	1.967	741	1.226	78	771	890	10.103
1976	6.486	1.119	2.172	779	1.393	14	1.014	703	10.102
1977	6.609	1.167	2.626	1.095	1.531	18	1.291	937	10.774
1978	6.482	1.204	2.290	838	1.452	-68	1.406	914	10.400
1979	7.462	1.271	2.445	996	1.449	5	1.361	1.413	11.130
1980	8.107	1.288	2.576	1.119	1.457	99	1.291	2.068	11.292
1981			2.122	843	1.279	-73	1.362	1.869	10.547
1982			1.538	540	999	107	1.410	1.077	10.026
1983			1.458	573	885	12	1.519	1.026	10.328
1984			1.326	588	738	-20	1.508	1.089	10.602
1985			1.172	502	669	-126	1.698	932	10.141
1986			1.263	548	716	-28	1.578	1.094	10.721
1987			1.449	634	815	-15	1.476	1.197	10.953

Fuente: CEPAL (1988)

Cuadro 16.18. Producto Bruto Interno a precios constantes de mercado de 1986. Argentina. 1980 - 1996. En millones de \$. Banco Central de la República Argentina.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1980	7.158	931	2.722	1.078	1.644		723	1.231	10.302
1981	6.820	979	2.314	871	1.443		760	1.129	9.744
1982	6.429	1.013	1.853	573	1.280		790	649	9.436
1983	6.708	1.049	1.860	596	1.264		811	604	9.824
1984	7.052	1.028	1.783	657	1.127		790	632	10.020
1985	6.403	1.026	1.532	570	961		912	550	9.324
1986	7.021	1.097	1.701	556	1.145		819	648	9.989
1987	7.153	1.106	1.921	630	1.291		790	722	10.248
1988	6.772	1.147	1.853	603	1.250		938	656	10.054
1989	6.296	1.148	1.453	502	951		1.008	547	9.357
1990	6.178	1.147	1.208	431	777		1.189	537	9.185
1991	7.249	1.159	1.570	579	991		1.146	967	10.157
1992	8.372	1.147	2.082	929	1.153		1.134	1.602	11.133
1993	8.891	1.131	2.400	1.130	1.270		1.188	1.840	11.770
1994	9.592	1.104	2.897	1.465	1.432		1.377	2.257	12.712
1995	8.942	1.136	2.434	1.134	1.301		1.684	1.994	12.201
1996	9.584	1.111	2.648	1.328	1.321		1.798	2.357	12.785

Fuente: BCRA (1993), DNCN y CEPAL (1991)

Nota: La discriminación entre el Consumo Privado y Público no se encuentra disponible en la publicación oficial, surgiendo de un ejercicio propio explicitado en el capítulo previo.

Cuadro 16.19. Producto Bruto Interno a precios de mercado constantes de 1986. Argentina. 1980 - 1987. En millones de australes. CEPAL.

AÑO	Cons. Priv	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1980	71.995	9.397	28.968	10.821	18.147	229	7.225	12.308	105.505
1981	68.288	9.763	25.677	8.803	16.874	-234	7.601	11.294	99.800
1982	63.234	10.058	20.573	5.827	14.746	591	7.901	6.485	95.872
1983	66.053	10.384	20.191	6.050	14.141	381	8.105	6.036	99.078
1984	69.139	10.112	20.124	6.940	13.185	213	7.895	6.320	101.163
1985	63.575	10.115	18.591	5.989	12.602	-469	9.123	5.496	95.439
1986	70.474	11.016	17.386	5.942	11.445	48	8.149	6.314	100.759
1987	70.888	10.982	21.013	6.986	14.027	125	7.872	7.146	103.733

Fuente: CEPAL (1991)

Cuadro 16.20. Producto Bruto Interno a precios constantes de mercado de 1993. Argentina. 1993 - 2010. En millones de \$. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

AÑO	Cons. Priv	Cons. Públ.	IBIF			Discr. Est. y Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1993	163.676	31.953	45.069	17.283	27.786	1.494	16.341	22.028	236.505
1994	173.608	32.095	51.231	20.702	30.530	1.215	18.840	26.682	250.308
1995	166.008	32.339	44.528	17.017	27.511	1.292	23.085	24.066	243.186
1996	175.196	33.041	48.484	19.261	29.222	3.340	24.850	28.284	256.626
1997	190.922	34.104	57.047	23.709	33.338	3.375	27.876	35.884	277.441
1998	197.557	35.249	60.781	25.510	35.270	2.603	30.838	38.904	288.123
1999	193.610	36.173	53.116	21.672	31.444	-459	30.449	34.521	278.369
2000	192.332	36.382	49.502	19.729	29.773	1.150	31.272	34.466	276.173
2001	181.290	35.629	41.750	14.788	26.962	2.858	32.129	29.659	263.997
2002	155.267	33.820	26.533	8.250	18.283	1.305	33.123	14.812	235.236
2003	167.951	34.314	36.659	11.985	24.675	2.367	35.108	20.376	256.023
2004	183.906	35.247	49.280	18.242	31.037	1.304	37.957	28.551	279.141
2005	200.317	37.403	60.458	23.073	37.386	-2.196	43.083	34.301	304.764
2006	215.882	39.365	71.438	27.150	44.289	-2.786	46.242	39.575	330.565
2007	235.241	42.341	81.693	33.288	47.899	-2.360	50.360	47.757	359.517
2008	250.629	45.261	88.553	38.700	49.853	2.378	51.030	54.406	383.444
2009	251.763	48.535	79.527	31.446	48.081	3.173	47.761	44.055	386.704
2010	274.396	53.097	96.409	44.380	52.029	2.517	54.734	59.024	422.130

Fuente: DNCN.

16.2.b. *Producto Bruto Interno a precios constantes. Empalme.*

Cuadro 16.21. Demanda final a precios constantes de mercado de 1993. Argentina. 1900 - 2010. En millones de \$. Empalme con series originales

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm		
			Total	Eq. Durable	Constr.			Emp	Suma	Suma comp. IBIF
1900	9.131	1.086	1.991	205	2.622	1.280	1.619	11.891	11.868	12.703
1901	9.865	1.147	2.068	174	2.837	1.413	1.681	12.897	12.812	13.754
1902	9.154	1.210	2.042	242	2.596	1.388	1.451	12.637	12.343	13.139
1903	10.400	1.269	2.238	328	2.661	1.894	1.881	14.445	13.919	14.671
1904	12.068	1.325	3.237	543	3.642	2.129	2.991	15.986	15.769	16.717
1905	10.601	1.392	5.006	582	6.396	2.311	2.837	18.108	16.472	18.443
1906	11.513	1.472	5.985	806	7.325	2.012	3.257	19.019	17.725	19.871
1907	9.415	1.570	7.391	868	9.416	1.970	3.171	19.420	17.176	20.069
1908	11.370	1.681	6.304	684	8.196	2.537	2.930	21.322	18.963	21.539
1909	12.416	1.790	7.105	798	9.157	2.391	3.389	22.375	20.312	23.163
1910	13.142	1.908	8.494	914	11.066	2.276	3.910	24.002	21.910	25.396
1911	15.139	2.025	8.366	929	10.815	1.999	4.243	24.434	23.287	26.665
1912	17.222	2.145	6.821	1.091	7.844	2.961	4.125	26.430	25.024	27.138
1913	18.162	2.283	6.917	1.183	7.731	2.935	4.534	26.705	25.763	27.760
1914	17.545	2.374	4.287	784	4.642	2.285	2.801	23.939	23.691	24.830
1915	17.797	2.424	2.574	587	2.447	2.827	2.127	24.065	23.494	23.955
1916	19.151	2.501	2.277	600	1.931	2.512	2.557	23.373	23.884	24.137
1917	19.026	2.576	1.721	476	1.394	1.808	2.229	21.479	22.902	23.050
1918	21.201	2.649	1.736	422	1.576	2.499	2.036	25.417	26.049	26.310
1919	21.033	2.728	2.030	561	1.646	3.148	2.522	26.352	26.418	26.594
1920	20.820	2.860	3.767	912	3.429	3.575	3.390	28.269	27.632	28.205
1921	22.056	2.962	4.357	1.012	4.089	2.836	3.214	28.992	28.998	29.742
1922	21.596	3.078	5.115	906	5.626	3.527	3.254	31.311	30.062	31.479
1923	24.119	3.213	7.066	1.314	7.589	3.508	4.245	34.761	33.662	35.499
1924	24.388	3.355	7.582	1.650	7.443	4.329	4.397	37.472	35.257	36.768
1925	27.591	3.676	7.635	1.936	6.694	3.432	5.100	37.316	37.234	38.228
1926	28.470	3.805	7.531	2.103	6.037	4.084	5.318	39.115	38.572	39.181
1927	28.288	3.945	8.650	2.116	7.807	5.173	6.045	41.889	40.011	41.284
1928	29.319	4.083	10.280	2.556	9.159	4.717	5.974	44.483	42.425	43.860
1929	29.496	4.221	11.760	2.822	10.817	4.597	6.075	46.533	43.999	45.878
1930	31.375	4.284	9.902	2.030	10.084	3.412	5.061	44.608	43.911	46.123
1931	27.460	4.406	6.060	1.350	5.859	4.690	3.299	41.512	39.318	40.466
1932	28.419	4.512	4.250	871	4.328	4.288	2.562	40.137	38.907	39.857
1933	31.106	4.616	4.748	971	4.844	4.059	3.009	42.023	41.520	42.586
1934	32.249	4.716	6.292	1.182	6.722	4.132	3.166	45.340	44.223	45.835
1935	34.182	5.547	6.194	1.520	5.577	4.444	3.667	47.312	46.700	47.603
1936	33.870	5.952	6.636	1.664	5.852	4.069	3.783	47.705	46.744	47.624
1937	33.175	6.917	8.966	2.348	7.563	4.677	5.119	51.163	48.616	49.560
1938	37.327	7.065	9.619	2.439	8.390	3.308	4.877	51.320	52.442	53.652
1939	37.078	6.878	8.177	1.878	7.809	4.060	4.000	53.285	52.193	53.703
1940	39.949	6.970	7.295	1.689	6.918	3.320	3.480	54.149	54.054	55.366

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm		
			Total	Eq. Durable	Constr.			Emp	Suma	Suma comp. IBIF
1941	43.494	7.109	6.940	1.382	7.360	3.361	2.674	56.979	58.230	60.032
1942	43.354	7.481	6.492	1.130	7.446	3.089	2.229	57.607	58.188	60.272
1943	39.783	8.190	6.421	1.013	7.728	3.398	1.524	57.215	56.268	58.587
1944	43.027	10.186	7.359	1.023	9.332	3.374	1.562	63.659	62.383	65.379
1945	38.631	11.573	7.411	1.107	9.132	3.376	1.588	61.616	59.402	62.231
1946	45.192	11.285	9.595	2.005	9.849	3.910	2.923	67.118	67.060	69.319
1947	53.387	12.005	14.506	4.445	10.003	3.672	5.824	74.583	77.747	77.688
1948	56.563	14.288	15.008	3.942	12.619	3.093	5.918	78.670	83.034	84.588
1949	54.398	13.137	12.836	2.483	13.862	2.303	4.183	77.649	78.491	82.001
1950	52.453	13.355	12.556	2.142	14.553	3.179	3.582	78.591	77.962	82.101
1951	55.531	13.424	15.458	3.301	15.578	2.511	4.026	81.647	82.899	86.320
1952	52.653	13.194	13.753	2.879	14.068	1.843	2.967	77.537	78.476	81.670
1953	52.822	12.634	13.594	2.725	14.327	2.822	2.431	81.647	79.440	82.899
1954	57.317	13.064	13.053	2.591	13.848	3.022	3.190	85.017	83.267	86.652
1955	62.682	14.139	15.142	3.483	14.384	2.722	3.835	91.023	90.852	93.576
1956	61.549	15.214	16.114	3.904	14.612	3.122	3.429	93.551	92.570	94.973
1957	65.335	14.581	17.668	4.267	16.071	3.297	3.826	98.397	97.055	99.725
1958	69.457	14.553	19.257	4.370	18.503	3.397	3.991	104.403	102.674	106.290
1959	65.080	15.088	15.236	3.619	14.076	3.551	3.534	97.659	95.422	97.879
1960	66.300	17.159	23.030	6.680	17.014	3.572	4.357	105.351	105.704	106.368
1961	72.338	17.320	26.847	8.369	17.786	3.301	5.181	112.830	114.626	113.934
1962	69.353	16.996	24.449	7.672	16.019	4.465	4.976	111.040	110.287	109.529
1963	67.804	15.860	20.717	6.101	14.980	4.554	3.874	108.406	105.062	105.426
1964	78.106	15.691	22.989	6.924	16.085	4.261	4.497	119.573	116.551	116.570
1965	85.560	15.969	24.009	7.276	16.640	4.680	4.449	130.529	125.769	125.675
1966	83.520	17.053	24.792	7.395	17.597	5.140	4.287	131.372	126.218	126.418
1967	85.586	17.385	26.026	7.587	19.092	5.079	4.299	134.849	129.777	130.430
1968	88.592	17.893	29.258	8.311	22.233	5.010	4.569	140.643	136.184	137.469
1969	94.546	18.384	35.109	9.911	26.891	5.814	5.641	152.652	148.212	149.905
1970	99.047	18.540	36.931	10.325	28.646	6.235	5.624	160.870	155.129	157.170
1971	104.210	19.381	39.915	11.308	30.712	5.615	6.288	166.918	162.834	164.939
1972	106.285	19.034	40.370	11.986	30.139	5.731	5.983	170.385	165.437	167.193
1973	111.584	20.259	37.451	11.761	26.887	6.532	5.904	176.769	169.922	171.118
1974	118.393	21.832	38.959	11.665	28.923	6.548	6.226	186.326	179.505	181.134
1975	118.889	21.852	39.024	10.915	30.263	5.939	6.338	185.217	179.367	181.520
1976	107.567	22.853	43.100	11.485	34.372	7.806	5.012	185.196	176.315	179.072
1977	109.666	23.833	52.104	16.144	37.770	9.939	6.675	197.518	188.868	190.677
1978	106.144	24.589	45.433	12.352	35.825	10.828	6.510	190.671	180.484	183.228
1979	123.559	25.957	48.515	14.686	35.749	10.478	10.068	204.052	198.442	200.362
1980	135.780	26.305	51.106	16.486	35.959	9.939	14.731	207.015	208.399	209.737
1981	129.442	27.639	43.453	13.326	31.560	10.456	13.518	195.790	197.472	198.905
1982	122.114	28.614	34.787	8.761	27.992	10.869	7.762	189.605	188.622	190.588
1983	127.470	29.620	34.926	9.114	27.651	11.149	7.224	197.402	195.940	197.780
1984	132.784	29.042	33.482	10.041	24.643	10.860	7.564	201.348	198.604	199.807

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm		
			Total	Eq. Durable	Constr.			Emp	Suma	Suma comp. IBIF
1985	119.380	28.990	28.759	8.723	21.030	12.550	6.578	187.355	183.101	184.094
1986	132.449	30.980	31.935	8.508	25.035	11.261	7.753	200.728	198.871	200.480
1987	134.666	31.247	36.066	9.631	28.241	10.869	8.644	205.928	204.203	206.010
1988	128.058	32.387	34.796	9.221	27.347	12.903	7.848	202.028	200.297	202.068
1989	117.964	32.423	27.280	7.678	20.798	13.862	6.552	188.014	184.977	186.173
1990	115.980	32.395	22.683	6.586	17.005	16.359	6.427	184.572	180.990	181.898
1991	137.354	32.736	29.475	8.859	21.666	15.766	11.573	204.097	203.757	204.807
1992	157.221	32.396	39.096	14.203	25.229	15.604	19.174	223.703	225.142	225.478
1993	165.169	31.953	45.069	17.283	27.786	16.341	22.028	236.505		
1994	174.824	32.095	51.231	20.702	30.530	18.840	26.682	250.308		
1995	167.300	32.339	44.528	17.017	27.511	23.085	24.066	243.186		
1996	178.536	33.041	48.484	19.261	29.222	24.850	28.284	256.626		
1997	194.298	34.104	57.047	23.709	33.338	27.876	35.884	277.441		
1998	200.160	35.249	60.781	25.510	35.270	30.838	38.904	288.123		
1999	193.151	36.173	53.116	21.672	31.444	30.449	34.521	278.369		
2000	193.483	36.382	49.502	19.729	29.773	31.272	34.466	276.173		
2001	184.148	35.629	41.750	14.788	26.962	32.129	29.659	263.997		
2002	156.572	33.820	26.533	8.250	18.283	33.123	14.812	235.236		
2003	170.318	34.314	36.659	11.985	24.675	35.108	20.376	256.023		
2004	185.209	35.247	49.280	18.242	31.037	37.957	28.551	279.141		
2005	198.121	37.403	60.458	23.073	37.386	43.083	34.301	304.764		
2006	213.095	39.365	71.438	27.150	44.289	46.242	39.575	330.565		
2007	232.880	42.341	81.693	33.288	47.899	50.360	47.757	359.517		
2008	253.006	45.261	88.553	38.700	49.853	51.030	54.406	383.444		
2009	254.936	48.535	79.527	31.446	48.081	47.761	44.055	386.704		
2010	276.913	53.097	96.409	44.380	52.029	54.734	59.024	422.130		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (1958), SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988), BCRA (1993) y DNCN.

Aclaración: la IBIF y sus componentes se empalmaron separadamente, de modo que en este cuadro la suma de los componentes y el total de la IBIF no coinciden. El tercer empalme representado en la última columna surge de sumar no la IBIF sino sus componentes empalmados al resto de los componentes de la Demanda Final.

Cuadro 16.22. Demanda final a precios constantes de mercado de 1993. Argentina. 1882-2004. En millones de \$. Empalme elaborado por Ferreres (2005).

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1882	3.267	448	1.037	147	1.159		453	841	4.364
1883	3.809	362	1.400	202	1.562		465	1.144	4.892
1884	3.846	434	1.797	300	1.964		549	1.388	5.238
1885	3.834	499	2.581	338	2.915		688	1.460	6.143
1886	4.501	492	2.093	318	2.319		678	1.597	6.167
1887	5.506	412	1.914	254	2.158		673	1.920	6.586
1888	5.374	485	3.077	480	3.398		717	2.011	7.642
1889	5.112	637	4.574	610	5.153		556	2.496	8.382
1890	5.049	477	3.464	742	3.623		835	2.135	7.690
1891	5.528	535	1.467	335	1.514		823	1.075	7.278
1892	6.406	622	2.324	191	2.737		871	1.531	8.692
1893	6.471	658	2.727	167	3.269		982	1.629	9.208
1894	8.146	644	2.284	157	2.721		1.210	1.668	10.616
1895	9.845	680	1.505	141	1.755		1.492	1.753	11.769
1896	8.697	861	4.169	181	5.072		1.334	2.042	13.020
1897	8.609	738	2.022	164	2.383		983	1.789	10.561
1898	8.016	890	3.156	145	3.832		1.300	1.908	11.454
1899	10.300	1.049	2.460	169	2.931		1.645	1.979	13.475
1900	9.392	846	1.991	222	2.287		1.279	1.619	11.891
1901	10.203	894	2.068	189	2.474		1.413	1.682	12.896
1902	9.713	943	2.042	263	2.264		1.388	1.451	12.636
1903	11.205	989	2.238	356	2.320		1.894	1.881	14.444
1904	12.576	1.033	3.237	590	3.182		2.129	2.991	15.985
1905	12.542	1.085	5.006	632	5.578		2.311	2.837	18.107
1906	13.129	1.148	5.985	875	6.388		2.012	3.256	19.018
1907	12.004	1.224	7.391	943	8.212		1.970	3.171	19.419
1908	14.099	1.311	6.304	743	7.148		2.537	2.930	21.321
1909	14.871	1.396	7.105	867	7.986		2.390	3.389	22.373
1910	15.676	1.487	8.494	992	9.651		2.253	3.909	24.001
1911	16.727	1.579	8.366	1.008	9.432		2.003	4.243	24.432
1912	19.094	1.672	6.821	1.184	6.841		2.967	4.125	26.428
1913	19.600	1.779	6.917	1.284	6.743		2.941	4.534	26.703
1914	18.311	1.851	4.287	851	4.049		2.290	2.801	23.938
1915	18.873	1.919	2.574	638	2.134		2.826	2.127	24.064
1916	19.160	1.980	2.277	651	1.684		2.511	2.557	23.371
1917	18.139	2.039	1.721	517	1.215		1.808	2.229	21.478
1918	21.120	2.097	1.736	458	1.374		2.498	2.036	25.415
1919	21.535	2.160	2.030	609	1.435		3.148	2.522	26.350
1920	22.086	2.230	3.767	990	2.990		3.574	3.389	28.268
1921	22.702	2.309	4.357	1.099	3.566		2.836	3.214	28.991
1922	23.522	2.399	5.115	983	4.907		3.527	3.254	31.309
1923	25.924	2.505	7.066	1.427	6.618		3.508	4.245	34.759

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1924	27.341	2.615	7.582	1.791	6.491		4.329	4.397	37.470
1925	28.481	2.865	7.635	2.102	5.838		3.431	5.099	37.313
1926	30.502	2.966	7.531	2.283	5.265		3.431	5.317	39.113
1927	32.775	3.075	8.650	2.298	6.808		3.431	6.044	41.887
1928	33.561	3.183	10.280	2.775	7.987		3.431	5.974	44.481
1929	34.136	3.291	11.760	3.064	9.398		3.431	6.087	46.531
1930	33.010	3.339	9.902	2.204	8.794		3.415	5.061	44.606
1931	30.611	3.435	6.060	1.465	5.109		4.702	3.298	41.510
1932	30.638	3.517	4.250	946	3.775		4.291	2.562	40.134
1933	32.638	3.599	4.748	1.054	4.224		4.045	3.009	42.021
1934	34.400	3.676	6.292	1.284	5.862		4.135	3.165	45.337
1935	36.015	4.324	6.194	1.650	4.863		4.443	3.667	47.309
1936	36.142	4.640	6.636	1.807	5.104		4.068	3.784	47.703
1937	37.244	5.392	8.966	2.549	6.596		4.677	5.119	51.160
1938	37.761	5.508	9.619	2.648	7.317		3.307	4.877	51.317
1939	39.683	5.362	8.177	2.039	6.810		4.060	4.001	53.282
1940	41.578	5.434	7.295	1.834	6.033		3.320	3.480	54.146
1941	43.807	5.542	6.940	1.501	6.418		3.361	2.674	56.976
1942	44.420	5.832	6.492	1.227	6.494		3.089	2.229	57.604
1943	42.533	6.385	6.421	1.100	6.739		3.397	1.524	57.212
1944	46.546	7.941	7.359	1.111	8.138		3.373	1.562	63.656
1945	43.393	9.021	7.411	1.202	7.964		3.376	1.588	61.612
1946	47.735	8.797	9.595	2.177	8.590		3.910	2.923	67.114
1947	52.867	9.359	14.506	4.826	8.724		3.672	5.824	74.579
1948	55.344	11.138	15.008	4.280	11.005		3.093	5.918	78.665
1949	56.448	10.241	12.836	2.696	12.089		2.303	4.183	77.645
1950	56.023	10.411	12.556	2.326	12.692		3.179	3.582	78.587
1951	57.236	10.465	15.457	3.584	13.587		2.511	4.026	81.642
1952	54.619	10.285	13.753	3.125	12.268		1.843	2.967	77.533
1953	57.809	9.849	13.594	2.959	12.493		2.822	2.431	81.642
1954	61.943	10.184	13.053	2.813	12.076		3.022	3.190	85.013
1955	65.967	11.022	15.141	3.782	12.544		2.722	3.835	91.018
1956	65.878	11.860	16.115	4.239	12.744		3.122	3.429	93.546
1957	69.887	11.366	17.668	4.633	14.014		3.297	3.826	98.392
1958	74.390	11.345	19.256	4.745	16.136		3.397	3.991	104.397
1959	70.639	11.762	15.236	3.929	12.275		3.550	3.534	97.654
1960	69.724	13.376	23.030	7.253	14.840		3.572	4.357	105.345
1961	74.356	13.502	26.847	9.087	15.511		3.300	5.181	112.824
1962	73.847	13.249	24.449	8.330	13.970		4.465	4.976	111.033
1963	74.639	12.363	20.717	6.624	13.066		4.554	3.874	108.400
1964	84.581	12.232	22.989	7.517	14.027		4.261	4.497	119.566
1965	93.834	12.449	24.009	7.900	14.512		4.679	4.449	130.522
1966	92.427	13.294	24.792	8.028	15.346		5.139	4.287	131.365
1967	94.483	13.552	26.027	8.238	16.650		5.078	4.299	134.841

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1968	96.989	13.948	29.258	9.023	19.389		5.009	4.569	140.635
1969	103.035	14.331	35.105	10.761	23.451		5.813	5.641	152.644
1970	108.867	14.453	36.931	11.210	24.982		6.234	5.624	160.861
1971	112.521	15.149	39.915	12.154	26.786		5.615	6.288	166.913
1972	115.321	14.941	40.370	12.704	26.287		5.731	5.983	170.379
1973	122.754	15.928	37.451	12.563	23.450		6.532	5.904	176.761
1974	130.224	16.814	38.957	12.634	25.225		6.548	6.227	186.316
1975	129.746	16.840	39.024	11.795	26.394		5.939	6.338	185.211
1976	121.155	18.141	43.098	12.261	29.231		7.806	5.012	185.189
1977	122.726	19.115	52.102	16.746	32.214		9.939	6.867	197.015
1978	120.607	20.308	45.433	13.061	31.659		10.827	6.509	190.666
1979	133.663	21.304	48.515	14.719	32.582		10.478	10.068	203.892
1980	137.146	23.551	51.106	15.786	34.334		9.939	14.731	207.011
1981	131.131	24.265	43.453	12.760	30.134		10.456	13.518	195.787
1982	126.567	25.141	34.787	8.389	26.728		10.869	7.762	189.602
1983	132.464	26.086	34.926	8.727	26.402		11.149	7.224	197.401
1984	137.508	27.063	33.482	9.615	23.530		10.860	7.564	201.349
1985	124.681	27.939	28.759	8.352	20.080		12.550	6.578	187.352
1986	137.107	28.177	31.935	8.147	23.904		11.261	7.753	200.726
1987	138.960	28.676	36.066	9.221	26.966		10.869	8.644	205.926
1988	133.337	28.833	34.796	8.830	26.111		12.903	7.848	202.022
1989	123.615	29.805	27.280	7.353	19.858		13.862	6.552	188.011
1990	122.321	29.633	22.683	6.319	16.723		16.359	6.427	184.569
1991	141.547	28.879	29.475	8.756	21.364		15.766	11.573	204.094
1992	158.026	30.150	39.096	14.147	25.023		15.604	19.174	223.701
1993	165.169	31.953	45.069	17.283	27.786		16.341	22.028	236.505
1994	174.824	32.095	51.231	20.702	30.530		18.840	26.682	250.308
1995	167.300	32.339	44.528	17.017	27.511		23.085	24.066	243.186
1996	178.536	33.041	48.484	19.261	29.222		24.850	28.284	256.626
1997	194.298	34.104	57.047	23.709	33.338		27.876	35.884	277.441
1998	200.159	35.249	60.781	25.510	35.270		30.838	38.904	288.123
1999	193.151	36.173	53.116	21.672	31.444		30.449	34.521	278.369
2000	193.482	36.382	49.502	19.729	29.773		31.272	34.466	276.172
2001	184.147	35.629	41.750	14.788	26.962		32.129	29.659	263.996
2002	156.571	33.820	26.533	8.250	18.283		33.123	14.812	235.235
2003	170.317	34.314	36.660	11.985	24.675		35.108	20.376	256.022
2004	184.975	35.247	49.307	18.278	31.028		37.977	28.485	279.020

Fuente: Ferreres (2005)

Cuadro 16.23. Demanda Final a precios constantes de mercado de 1993. Argentina. 1882 - 2010. En millones de \$. Comparación de empalmes

AÑO	Empalme con series originales			Con emp VABpp pr - series originales - (Suma comp.)	Ferrerres	Iñigo Carrera
	Empalme	Suma	Suma comp. IBIF			
1882					4.364	3.515
1883					4.892	3.936
1884					5.238	4.218
1885					6.143	4.945
1886					6.167	4.954
1887					6.586	5.303
1888					7.642	6.155
1889					8.382	6.748
1890					7.690	6.193
1891					7.278	5.858
1892					8.692	6.996
1893					9.208	7.417
1894					10.616	8.402
1895					11.769	9.383
1896					13.020	10.483
1897					10.561	8.503
1898					11.454	9.220
1899					13.475	10.846
1900	11.891	11.868	12.703	11.721	11.891	9.569
1901	12.897	12.812	13.754	12.712	12.896	10.378
1902	12.637	12.343	13.139	12.456	12.636	10.169
1903	14.445	13.919	14.671	14.238	14.444	11.624
1904	15.986	15.769	16.717	15.757	15.985	12.864
1905	18.108	16.472	18.443	17.849	18.107	14.572
1906	19.019	17.725	19.871	18.747	19.018	15.305
1907	19.420	17.176	20.069	19.142	19.419	15.628
1908	21.322	18.963	21.539	21.017	21.321	17.159
1909	22.375	20.312	23.163	22.055	22.373	18.005
1910	24.002	21.910	25.396	23.659	24.001	19.315
1911	24.434	23.287	26.665	24.084	24.432	19.662
1912	26.430	25.024	27.138	26.052	26.428	21.269
1913	26.705	25.763	27.760	26.323	26.703	21.490
1914	23.939	23.691	24.830	23.597	23.938	19.264
1915	24.065	23.494	23.955	23.721	24.064	19.366
1916	23.373	23.884	24.137	23.038	23.371	18.809
1917	21.479	22.902	23.050	21.172	21.478	17.285
1918	25.417	26.049	26.310	25.053	25.415	20.453
1919	26.352	26.418	26.594	25.975	26.350	21.206
1920	28.269	27.632	28.205	27.865	28.268	22.749
1921	28.992	28.998	29.742	28.577	28.991	23.331
1922	31.311	30.062	31.479	30.863	31.309	25.197

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Empalme con series originales			Con emp VABpp pr - series originales - (Suma comp.)	Ferrerres	Ínigo Carrera
	Empalme	Suma	Suma comp. IBIF			
1923	34.761	33.662	35.499	34.263	34.759	27.973
1924	37.472	35.257	36.768	36.936	37.470	30.155
1925	37.316	37.234	38.228	36.782	37.313	30.029
1926	39.115	38.572	39.181	38.555	39.113	31.476
1927	41.889	40.011	41.284	41.290	41.887	33.709
1928	44.483	42.425	43.860	43.847	44.481	35.797
1929	46.533	43.999	45.878	45.868	46.531	37.446
1930	44.608	43.911	46.123	43.970	44.606	35.897
1931	41.512	39.318	40.466	40.918	41.510	33.406
1932	40.137	38.907	39.857	39.562	40.134	32.299
1933	42.023	41.520	42.586	41.422	42.021	33.817
1934	45.340	44.223	45.835	44.691	45.337	36.486
1935	47.312	46.700	47.603	46.635	47.309	38.073
1936	47.705	46.744	47.624	47.023	47.703	38.390
1937	51.163	48.616	49.560	50.431	51.160	41.172
1938	51.320	52.442	53.652	50.586	51.317	41.299
1939	53.285	52.193	53.703	52.522	53.282	42.879
1940	54.149	54.054	55.366	53.374	54.146	43.575
1941	56.979	58.230	60.032	56.164	56.976	45.852
1942	57.607	58.188	60.272	56.783	57.604	46.358
1943	57.215	56.268	58.587	56.396	57.212	46.042
1944	63.659	62.383	65.379	62.749	63.656	51.228
1945	61.616	59.402	62.231	60.734	61.612	49.583
1946	67.118	67.060	69.319	66.158	67.114	54.011
1947	74.583	77.747	77.688	73.516	74.579	60.999
1948	78.670	83.034	84.588	77.544	78.665	65.391
1949	77.649	78.491	82.001	76.538	77.645	65.597
1950	78.591	77.962	82.101	77.467	78.587	67.477
1951	81.647	82.899	86.320	80.479	81.642	70.100
1952	77.537	78.476	81.670	76.428	77.533	66.572
1953	81.647	79.440	82.899	80.479	81.642	70.100
1954	85.017	83.267	86.652	83.801	85.013	72.994
1955	91.023	90.852	93.576	89.720	91.018	78.150
1956	93.551	92.570	94.973	92.213	93.546	80.321
1957	98.397	97.055	99.725	96.990	98.392	84.481
1958	104.403	102.674	106.290	102.909	104.397	89.637
1959	97.659	95.422	97.879	96.262	97.654	83.848
1960	105.351	105.704	106.368	103.843	105.345	90.451
1961	112.830	114.626	113.934	111.216	112.824	98.277
1962	111.040	110.287	109.529	109.451	111.033	98.119
1963	108.406	105.062	105.426	106.855	108.400	97.181
1964	119.573	116.551	116.570	117.862	119.566	108.745
1965	130.529	125.769	125.675	128.662	130.522	120.430

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Empalme con series originales			Con emp VABpp pr - series originales - (Suma comp.)	Ferrerres	Iñigo Carrera
	Empalme	Suma	Suma comp. IBIF			
1966	131.372	126.218	126.418	129.492	131.365	122.964
1967	134.849	129.777	130.430	132.919	134.841	128.048
1968	140.643	136.184	137.469	138.631	140.635	135.486
1969	152.652	148.212	149.905	150.468	152.644	149.186
1970	160.870	155.129	157.170	158.568	160.861	159.496
1971	166.918	162.834	164.939	164.530	166.913	165.504
1972	170.385	165.437	167.193	167.947	170.379	168.965
1973	176.769	169.922	171.118	174.240	176.761	175.282
1974	186.326	179.505	181.134	183.660	186.316	184.751
1975	185.217	179.367	181.520	182.567	185.211	183.653
1976	185.196	176.315	179.072	182.547	185.189	183.631
1977	197.518	188.868	190.677	194.693	197.015	195.367
1978	190.671	180.484	183.228	187.943	190.666	189.063
1979	204.052	198.442	200.362	201.133	203.892	202.171
1980	207.015	208.399	209.737	204.053	207.011	205.418
1981	195.790	197.472	198.905	194.125	195.787	193.720
1982	189.605	188.622	190.588	191.745	189.602	187.640
1983	197.402	195.940	197.780	199.344	197.401	195.319
1984	201.348	198.604	199.807	201.649	201.349	199.226
1985	187.355	183.101	184.094	190.841	187.352	185.375
1986	200.728	198.871	200.480	202.992	200.726	199.218
1987	205.928	204.203	206.010	209.283	205.926	203.648
1988	202.028	200.297	202.068	207.168	202.022	199.661
1989	188.014	184.977	186.173	192.146	188.011	185.668
1990	184.572	180.990	181.898	187.196	184.569	183.184
1991	204.097	203.757	204.807	205.789	204.094	202.419
1992	223.703	225.142	225.478	221.814	223.701	223.267
1993	236.505				236.505	236.505

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (1958), SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988), BCRA (1993), DNCN, Ferreres (2005) e Iñigo Carrera (2007)

Cuadro 16.24. IBIF a precios constantes de mercado de 1993. Argentina. 1882 - 2010. En millones de \$. Comparación de empalmes.

AÑO	Empalme con series originales				Ferrerres				Iñigo Carrera			Coremberg <i>et al</i>			
	Emp	Suma comp	Eq. Dur	Const	Emp	Suma comp	Eq. Dur	Const	Suma comp	Eq. Dur	Const	Emp	Suma comp	Eq. Dur	Const
1882					1.037	1.307	147	1.159							
1883					1.400	1.764	202	1.562							
1884					1.797	2.265	300	1.964							
1885					2.581	3.252	338	2.915							
1886					2.093	2.637	318	2.319							
1887					1.914	2.412	254	2.158							
1888					3.077	3.877	480	3.398							
1889					4.574	5.763	610	5.153							
1890					3.464	4.365	742	3.623							
1891					1.467	1.849	335	1.514							
1892					2.324	2.928	191	2.737							
1893					2.727	3.436	167	3.269							
1894					2.284	2.878	157	2.721							
1895					1.505	1.897	141	1.755							
1896					4.169	5.253	181	5.072							
1897					2.022	2.547	164	2.383							
1898					3.156	3.977	145	3.832							
1899					2.460	3.099	169	2.931							
1900	1.991	2.827	205	2.622	1.991	2.509	222	2.287	1.744	153	1.591				
1901	2.068	3.011	174	2.837	2.068	2.663	189	2.474	1.861	139	1.722				
1902	2.042	2.838	242	2.596	2.042	2.527	263	2.264	1.796	220	1.576				
1903	2.238	2.989	328	2.661	2.238	2.676	356	2.320	1.912	297	1.615				
1904	3.237	4.185	543	3.642	3.237	3.772	590	3.182	2.669	454	2.215				
1905	5.006	6.977	582	6.396	5.006	6.209	632	5.578	4.365	483	3.882				
1906	5.985	8.131	806	7.325	5.985	7.263	875	6.388	5.080	635	4.445				
1907	7.391	10.284	868	9.416	7.391	9.154	943	8.212	6.371	656	5.715				
1908	6.304	8.880	684	8.196	6.304	7.890	743	7.148	5.542	568	4.974				

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Empalme con series originales				Ferrerés				Iñigo Carrera			Coremberg <i>et al</i>			
	Emp	Suma comp	Eq. Dur	Const	Emp	Suma comp	Eq. Dur	Const	Suma comp	Eq. Dur	Const	Emp	Suma comp	Eq. Dur	Const
1909	7.105	9.955	798	9.157	7.105	8.853	867	7.986	6.184	626	5.558				
1910	8.494	11.980	914	11.066	8.494	10.643	992	9.651	7.434	718	6.716				
1911	8.366	11.744	929	10.815	8.366	10.440	1.008	9.432	7.292	728	6.564				
1912	6.821	8.935	1.091	7.844	6.821	8.025	1.184	6.841	5.597	836	4.761				
1913	6.917	8.914	1.183	7.731	6.917	8.027	1.284	6.743	5.653	961	4.692				
1914	4.287	5.426	784	4.642	4.287	4.900	851	4.049	3.494	676	2.818				
1915	2.574	3.035	587	2.447	2.574	2.772	638	2.134	2.099	614	1.485				
1916	2.277	2.531	600	1.931	2.277	2.335	651	1.684	1.770	598	1.172				
1917	1.721	1.869	476	1.394	1.721	1.732	517	1.215	1.253	407	846				
1918	1.736	1.998	422	1.576	1.736	1.832	458	1.374	1.368	411	957				
1919	2.030	2.206	561	1.646	2.030	2.044	609	1.435	1.546	547	999				
1920	3.767	4.341	912	3.429	3.767	3.980	990	2.990	2.932	851	2.081				
1921	4.357	5.102	1.012	4.089	4.357	4.665	1.099	3.566	3.418	936	2.482				
1922	5.115	6.532	906	5.626	5.115	5.890	983	4.907	4.263	848	3.415				
1923	7.066	8.903	1.314	7.589	7.066	8.045	1.427	6.618	1.697	1.231	4606				
1924	7.582	9.093	1.650	7.443	7.582	8.282	1.791	6.491	6.063	1.546	4.517				
1925	7.635	8.630	1.936	6.694	7.635	7.939	2.102	5.838	5.794	1.732	4.062				
1926	7.531	8.140	2.103	6.037	7.531	7.548	2.283	5.265	5.542	1.878	3.664				
1927	8.650	9.923	2.116	7.807	8.650	9.106	2.298	6.808	6.490	1.752	4.738				
1928	10.280	11.715	2.556	9.159	10.280	10.762	2.775	7.987	7.658	2.100	5.558				
1929	11.760	13.638	2.822	10.817	11.760	12.462	3.064	9.398	8.840	2.300	6.540				
1930	9.902	12.114	2.030	10.084	9.902	10.998	2.204	8.794	7.841	1.721	6.120				
1931	6.060	7.208	1.350	5.859	6.060	6.575	1.465	5.109	4.675	1.119	3.556				
1932	4.250	5.200	871	4.328	4.250	4.721	946	3.775	3.734	807	2.927				
1933	4.748	5.814	971	4.844	4.748	5.278	1.054	4.224	3.828	888	2.940				
1934	6.292	7.904	1.182	6.722	6.292	7.146	1.284	5.862	5.171	1.091	4.080				
1935	6.194	7.097	1.520	5.577	6.194	6.514	1.650	4.863	4.763	1.378	3.385				
1936	6.636	7.516	1.664	5.852	6.636	6.910	1.807	5.104	4.994	1.480	3.514				

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1937	8.966	9.911	2.348	7.563	8.966	9.145	2.549	6.596	6.433	1.999	4.434				
1938	9.619	10.829	2.439	8.390	9.619	9.965	2.648	7.317	7.054	2.178	4.876				
1939	8.177	9.687	1.878	7.809	8.177	8.849	2.039	6.810	6.326	1.735	4.591				
1940	7.295	8.607	1.689	6.918	7.295	7.867	1.834	6.033	5.572	1.582	3.990				
1941	6.940	8.742	1.382	7.360	6.940	7.919	1.501	6.418	5.728	1.499	4.229				
1942	6.492	8.576	1.130	7.446	6.492	7.721	1.227	6.494	5.527	1.225	4.302				
1943	6.421	8.741	1.013	7.728	6.421	7.839	1.100	6.739	5.609	1.177	4.432				
1944	7.359	10.355	1.023	9.332	7.359	9.249	1.111	8.138	6.559	1.199	5.360				
1945	7.411	10.239	1.107	9.132	7.411	9.166	1.202	7.964	6.476	1.220	5.256				
1946	9.595	11.854	2.005	9.849	9.595	10.766	2.177	8.590	7.402	1.716	5.686				
1947	14.506	14.448	4.445	10.003	14.506	13.549	4.826	8.724	9.659	3.809	5.850				
1948	15.008	16.561	3.942	12.619	15.008	15.285	4.280	11.005	11.149	3.753	7.396				
1949	12.836	16.345	2.483	13.862	12.836	14.785	2.696	12.089	10.388	2.512	7.876				
1950	12.556	16.695	2.142	14.553	12.556	15.017	2.326	12.692	9.677	1.904	7.773	12.267	15.064	2.461	12.603
1951	15.458	18.879	3.301	15.578	15.457	17.171	3.584	13.587	11.255	2.935	8.320	14.479	17.075	3.581	13.494
1952	13.753	16.946	2.879	14.068	13.753	15.394	3.125	12.268	10.073	2.559	7.514	13.206	15.514	3.330	12.184
1953	13.594	17.052	2.725	14.327	13.594	15.452	2.959	12.493	10.076	2.424	7.652	13.340	15.710	3.318	12.392
1954	13.053	16.438	2.591	13.848	13.053	14.889	2.813	12.076	9.699	2.303	7.396	13.078	15.333	3.342	11.991
1955	15.142	17.867	3.483	14.384	15.141	16.326	3.782	12.544	10.779	3.097	7.682	14.951	17.045	4.574	12.471
1956	16.114	18.516	3.904	14.612	16.115	16.983	4.239	12.744	11.275	3.471	7.804	15.698	17.739	5.053	12.686
1957	17.668	20.338	4.267	16.071	17.668	18.647	4.633	14.014	12.378	3.794	8.584	17.709	19.835	5.895	13.940
1958	19.257	22.873	4.370	18.503	19.256	20.881	4.745	16.136	13.768	3.885	9.883	19.013	21.860	5.824	16.036
1959	15.236	17.694	3.619	14.076	15.236	16.204	3.929	12.275	10.735	3.217	7.518	15.008	16.997	4.803	12.194
1960	23.030	23.694	6.680	17.014	23.030	22.092	7.253	14.840	15.027	5.939	9.088	22.853	23.612	8.888	14.724
1961	26.847	26.155	8.369	17.786	26.847	24.598	9.087	15.511	16.940	7.440	9.500	26.521	26.472	11.086	15.386
1962	24.449	23.691	7.672	16.019	24.449	22.300	8.330	13.970	15.377	6.821	8.556	24.192	24.062	10.195	13.867
1963	20.717	21.081	6.101	14.980	20.717	19.690	6.624	13.066	13.425	5.424	8.001	20.557	21.014	8.065	12.949
1964	22.989	23.008	6.924	16.085	22.989	21.545	7.517	14.027	14.746	6.155	8.591	22.662	23.008	9.082	13.926
1965	24.009	23.916	7.276	16.640	24.009	22.411	7.900	14.512	15.356	6.468	8.888	23.656	23.978	9.538	14.440
1966	24.792	24.992	7.395	17.597	24.792	23.375	8.028	15.346	15.973	6.574	9.399	24.505	24.959	9.671	15.288
1967	26.026	26.679	7.587	19.092	26.027	24.887	8.238	16.650	16.942	6.745	10.197	25.858	26.471	9.928	16.543

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Empalme con series originales				Ferrerres				Iñigo Carrera			Coremberg <i>et al</i>			
	Emp	Suma comp	Eq. Dur	Const	Emp	Suma comp	Eq. Dur	Const	Suma comp	Eq. Dur	Const	Emp	Suma comp	Eq. Dur	Const
1968	29.258	30.544	8.311	22.233	29.258	28.412	9.023	19.389	19.263	7.388	11.875	29.309	30.147	10.924	19.223
1969	35.109	36.801	9.911	26.891	35.105	34.212	10.761	23.451	23.174	8.811	14.363	35.265	36.284	13.114	23.170
1970	36.931	38.971	10.325	28.646	36.931	36.192	11.210	24.982	24.394	7.804	16.590	37.199	38.310	13.667	24.643
1971	39.915	42.020	11.308	30.712	39.915	38.940	12.154	26.786	26.334	8.547	17.787	40.058	41.247	14.845	26.402
1972	40.370	42.126	11.986	30.139	40.370	38.991	12.704	26.287	26.516	9.059	17.457	40.221	41.402	15.537	25.865
1973	37.451	38.647	11.761	26.887	37.451	36.013	12.563	23.450	24.462	8.889	15.573	37.499	38.564	15.395	23.169
1974	38.959	40.588	11.665	28.923	38.957	37.859	12.634	25.225	25.568	8.817	16.751	39.379	40.469	15.528	24.941
1975	39.024	41.177	10.915	30.263	39.024	38.189	11.795	26.394	25.775	8.249	17.526	39.919	40.874	14.344	26.530
1976	43.100	45.857	11.485	34.372	43.098	41.492	12.261	29.231	28.587	8.680	19.907	42.857	43.878	15.183	28.695
1977	52.104	53.914	16.144	37.770	52.102	48.960	16.746	32.214	34.077	12.202	21.875	49.843	50.780	20.283	30.497
1978	45.433	48.177	12.352	35.825	45.433	44.720	13.061	31.659	30.085	9.336	20.749	44.767	45.815	15.674	30.141
1979	48.515	50.435	14.686	35.749	48.515	47.301	14.719	32.582	31.806	11.100	20.706	49.405	50.559	17.911	32.648
1980	51.106	52.445	16.486	35.959	51.106	50.120	15.786	34.334	51.340	20.332	31.008	51.993	53.163	18.497	34.666
1981	43.453	44.886	13.326	31.560	43.453	42.894	12.760	30.134	43.649	16.435	27.214	44.345	45.189	14.803	30.386
1982	34.787	36.753	8.761	27.992	34.787	35.116	8.389	26.728	34.942	10.804	24.138	36.855	37.548	10.262	27.286
1983	34.926	36.765	9.114	27.651	34.926	35.129	8.727	26.402	35.084	11.240	23.844	37.446	38.114	10.772	27.342
1984	33.482	34.684	10.041	24.643	33.482	33.145	9.615	23.530	33.633	12.383	21.250	35.457	36.028	11.874	24.154
1985	28.759	29.752	8.723	21.030	28.759	28.432	8.352	20.080	28.891	10.757	18.134	30.417	30.898	10.286	20.612
1986	31.935	33.543	8.508	25.035	31.935	32.051	8.147	23.904	32.081	10.493	21.588	33.784	34.587	10.050	24.537
1987	36.066	37.872	9.631	28.241	36.066	36.186	9.221	26.966	36.231	11.878	24.353	38.102	38.997	11.385	27.612
1988	34.796	36.568	9.221	27.347	34.796	34.941	8.830	26.111	34.954	11.372	23.582	36.682	37.587	10.801	26.786
1989	27.280	28.476	7.678	20.798	27.280	27.212	7.353	19.858	27.403	9.469	17.934	29.182	29.648	9.143	20.505
1990	22.683	23.591	6.586	17.005	22.683	23.043	6.319	16.723	22.785	8.122	14.663	24.385	24.684	7.826	16.858
1991	29.475	30.525	8.859	21.666	29.475	30.121	8.756	21.364	29.608	10.925	18.683	30.927	31.355	9.780	21.575
1992	39.096	39.432	14.203	25.229	39.096	39.171	14.147	25.023	39.271	17.515	21.756	39.892	39.938	14.737	25.201
1993	45.069	45.069	17.283	27.786	45.069	45.069	17.283	27.786	45.069	17.283	27.786	45.069	45.069	17.283	27.786

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (1958), SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988), BCRA (1993), DNCN, Ferreres (2005) e Iñigo Carrera (2007).

16.3. Argentina. Valor Agregado Bruto a precios corrientes*16.3.a. Valor Agregado Bruto a precios corrientes. Series oficiales***Cuadro 16.25. Valor agregado bruto a costo de factores corrientes (año base: 1950). Argentina. 1935 - 1962. En millones m\$. Secretaría de Asuntos Económicos.**

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB cf
1935	2.108	100	1.208	178	165	1.091	836	1.058	1.406	8.150
1936	2.243	106	1.369	184	192	1.151	900	1.066	1.502	8.713
1937	2.866	129	1.492	188	256	1.408	915	1.150	1.588	9.992
1938	2.401	131	1.596	198	303	1.394	909	1.288	1.685	9.905
1939	2.410	158	1.750	208	299	1.453	923	1.374	1.748	10.323
1940	2.463	166	1.766	212	282	1.579	908	1.410	1.803	10.589
1941	2.761	183	2.065	209	329	1.691	960	1.469	1.866	11.533
1942	3.106	208	2.602	207	379	2.073	1.140	1.540	2.008	13.263
1943	3.057	210	3.011	215	416	2.160	1.277	1.540	2.149	14.035
1944	3.599	221	3.712	229	533	2.603	1.427	1.369	2.379	16.072
1945	3.605	244	3.998	248	616	2.715	1.545	2.022	2.772	17.765
1946	5.606	248	5.570	326	909	3.923	1.880	2.172	3.489	24.123
1947	6.309	296	7.725	387	1.422	7.080	2.680	2.421	4.659	32.979
1948	7.249	363	9.440	462	2.464	8.662	3.758	2.765	6.334	41.497
1949	7.865	470	11.838	565	3.543	8.409	4.960	3.345	8.566	49.561
1950	9.144	565	13.700	668	4.330	10.012	5.865	4.190	10.125	58.599
1951	14.234	736	18.500	751	5.158	14.840	8.430	5.217	13.697	81.563
1952	15.475	996	20.725	927	5.437	15.869	10.004	6.224	17.490	93.147
1953	23.025	1.127	20.818	1.038	5.249	15.679	11.488	7.311	19.738	105.473
1954	21.691	1.306	25.417	1.304	6.358	17.239	13.155	8.295	22.927	117.692
1955	24.457	1.575	32.223	1.592	7.062	20.561	15.523	9.683	26.634	139.310
1956	31.080	1.921	36.824	1.659	9.147	25.519	19.981	11.823	32.148	170.102
1957	41.064	2.243	46.570	2.060	11.547	35.842	23.904	14.922	37.671	215.823
1958	58.100	2.800	65.812	3.000	16.200	47.044	37.100	20.000	56.800	306.854
1959	130.389	4.782	115.283	6.715	26.258	98.010	61.462	25.743	98.158	566.800
1960	159.700	7.700	152.494	8.800	31.100	124.440	71.600	35.400	123.800	715.034
1961	170.800	11.400	185.000	10.000	40.100	144.200	83.300	42.300	159.900	847.000
1962	218.390	19.070	219.040	12.930	55.300	148.810	92.410	52.520	213.290	1.031.760

Fuente: SAE (1955)

Cuadro 16.26. Valor agregado bruto a costo de factores corrientes (año base: 1960). Argentina. 1950 - 1973. En millones pesos ley 18.188. Banco Central de la República Argentina.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB cf
1950	89,6	5,9	174,2	6,6	38,9	121,0	52,0	41,0	104,2	633,4
1951	142,4	6,3	238,4	7,6	49,9	181,9	70,9	53,9	140,1	891,4
1952	154,5	8,6	287,7	9,4	56,7	197,3	90,0	65,0	182,3	1.051,5
1953	233,8	8,8	321,3	10,6	58,0	192,5	100,7	73,7	208,4	1.207,8
1954	239,9	12,0	370,7	13,2	64,8	215,4	111,9	85,1	239,6	1.352,6
1955	263,8	13,0	476,2	16,4	72,3	263,4	122,9	100,4	274,2	1.602,5
1956	333,6	17,4	612,8	20,9	93,0	368,3	171,1	117,1	329,9	2.064,2
1957	427,3	22,5	786,0	21,1	118,5	486,0	233,8	146,0	392,4	2.633,6
1958	593,3	33,0	1.190,7	38,2	193,6	685,4	295,8	198,3	595,4	3.823,7
1959	1.381,4	68,4	2.197,8	70,3	274,9	1.335,6	549,8	270,4	1.081,8	7.230,4
1960	1.536,6	102,7	2.878,0	114,8	369,9	1.749,4	730,2	366,1	1.401,7	9.249,4
1961	1.474,7	158,5	3.465,9	165,2	475,2	2.014,3	879,9	449,4	1.783,4	10.866,5
1962	2.007,5	244,0	4.235,8	232,4	561,8	2.347,7	1.104,7	601,5	2.409,2	13.744,4
1963	2.842,6	357,0	5.149,7	327,1	652,0	2.764,7	1.503,5	698,5	2.905,0	17.200,5
1964	4.405,0	446,5	7.570,6	388,1	837,0	3.799,9	1.976,6	894,1	3.884,0	24.201,8
1965	5.304,6	656,1	11.302,0	597,1	1.202,2	5.242,8	2.650,3	1.151,5	5.527,5	33.634,3
1966	5.745,2	861,7	13.463,5	861,0	1.668,9	6.212,8	3.691,3	1.400,4	7.589,3	41.494,0
1967	7.216,1	1.099,9	16.515,3	1.288,7	2.410,8	8.004,3	4.805,4	1.817,3	9.848,5	53.006,3
1968	7.627,6	1.315,4	18.599,9	1.580,5	3.054,9	8.877,5	5.818,7	2.441,6	11.298,3	60.614,3
1969	9.126,8	1.670,5	21.934,3	1.680,8	3.975,9	10.483,0	6.814,9	3.072,3	13.072,6	71.831,3
1970	11.119,3	1.787,6	25.582,5	1.819,4	4.864,6	11.388,5	8.576,9	3.828,5	15.656,5	84.623,9
1971	16.761,8	2.388,0	36.721,1	2.402,2	6.137,0	15.658,6	12.790,5	5.167,8	22.136,7	120.163,7
1972	30.686,5	3.023,6	64.554,2	3.760,6	9.903,8	26.184,8	19.162,9	7.857,7	35.632,9	200.767,0
1973	50.314,4	4.992,3	105.451,0	6.895,1	16.223,7	41.596,3	33.390,7	13.556,8	61.727,5	334.147,6

Fuente: BCRA (1975)

Cuadro 16.27. Valor agregado bruto a precios de mercado corrientes (año base: 1970). Argentina. 1970 - 1980. En australes. Banco Central de la República Argentina.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pm
1970	1.068	176	2.641	204	507	1.464	840	706	1.169	8.775
1971	1.797	246	3.781	266	749	2.002	1.064	990	1.623	12.518
1972	3.070	368	6.349	429	1.183	3.474	1.733	1.590	2.494	20.690
1973	5.610	721	10.119	743	1.794	5.299	2.783	3.492	4.924	35.485
1974	6.604	1.028	13.929	1.035	2.743	7.440	3.808	4.549	7.511	48.647
1975	12.702	2.835	46.356	2.604	11.203	22.394	11.164	11.789	21.971	143.018
1976	83.308	14.800	250.548	19.097	54.806	131.966	59.980	58.534	85.690	758.729
1977	229.273	25.806	650.131	55.281	147.567	351.503	175.278	234.133	224.393	2.093.365
1978	530.710	101.168	1.513.081	144.898	381.335	884.036	443.105	561.527	674.372	5.234.232
1979	1.503.927	342.661	3.951.106	303.947	990.526	2.522.141	1.143.286	1.658.832	1.834.986	14.251.412
1980	2.435.712	670.328	7.082.153	718.422	1.999.518	5.105.743	2.170.575	3.884.984	4.269.536	28.336.971

Fuente: CEPAL (1988)

Cuadro 16.28. Valor agregado bruto a precios de productor corrientes (año base: 1986). Argentina. 1980 - 1993. En millones de \$. Banco Central de la República Argentina.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp
1980	0,20	0,10	1,1	0,1	0,3	0,6	0,2	0,5	0,7	3,80
1981	0,5	0,1	2,2	0,2	0,6	1,2	0,4	1,1	1,3	7,6
1982	2,1	0,3	6,9	0,3	1,6	3,6	0,9	3,1	3,2	22,0
1983	9,5	2,3	33,6	1,7	7,9	18,2	4,3	15,9	16,9	110,3
1984	66	15	235	13	51	133	34	106	136	788
1985	405	104	1.573	104	303	874	262	781	934	5.340
1986	779	202	2.738	195	597	1.626	468	1.522	1.857	9.984
1987	1.889	430	6.416	476	1.505	3.590	1.043	3.666	4.268	23.281
1988	9.971	2.551	31.097	2.084	7.012	17.219	5.580	16.638	18.668	110.820
1989	311.900	102.700	1.004.000	66.300	200.800	549.700	137.800	417.500	479.000	3.269.700
1990	5.598.700	1.971.600	18.463.900	1.328.500	3.064.300	10.750.000	3.613.600	10.239.300	14.678.800	69.708.700
1991	12.149.800	3.732.900	44.114.600	2.924.400	8.422.400	28.725.400	9.429.300	27.675.400	44.876.000	182.050.200
1992	13.589.992	4.070.788	49.586.896	3.829.350	12.118.560	34.961.261	11.729.459	38.167.817	59.076.072	227.130.196
1993	14.042.300	4.269.600	52.556.300	4.387.400	15.738.000	38.019.500	13.028.300	45.586.100	67.991.700	255.619.200

Fuente: CEPAL (2010)

Cuadro 16.29. Valor agregado bruto a precios de productor corrientes (año base: 1993) (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1993 - 2010. En millones de \$. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209
1994	13.085	3.820	45.873	4.872	14.311	42.798	18.251	48.854	48.656	240.521
1995	13.808	4.838	44.502	5.111	13.414	41.199	19.060	51.339	49.063	242.334
1996	15.270	5.889	47.723	5.232	13.527	44.541	20.501	52.375	49.549	254.608
1997	15.293	5.633	53.382	5.502	15.080	49.120	22.952	54.683	51.447	273.092
1998	15.703	4.311	53.326	5.821	16.397	50.235	24.390	56.328	53.019	279.530
1999	12.639	4.674	48.090	6.133	15.368	45.627	23.485	56.029	54.861	266.906
2000	13.300	7.098	46.877	6.584	13.308	43.906	24.137	56.019	56.321	267.550
2001	12.276	6.657	43.242	6.332	11.597	40.139	22.873	56.459	55.401	254.975
2002	31.904	18.674	63.603	5.352	7.888	40.371	23.116	56.342	51.391	298.642
2003	38.825	20.528	84.530	6.127	11.531	49.415	29.975	55.878	56.564	353.374
2004	43.148	23.542	99.793	6.969	17.264	58.389	37.524	63.030	64.716	414.375
2005	46.331	28.820	114.091	8.520	24.059	70.558	44.428	75.001	81.017	492.825
2006	50.760	36.235	134.709	9.712	34.897	85.471	53.565	94.010	105.434	604.792
2007	70.102	35.557	158.821	10.991	46.359	106.287	64.106	118.274	135.671	746.168
2008	93.179	35.688	201.175	12.321	56.554	137.564	80.279	152.892	177.557	947.208
2009	79.363	38.512	224.188	13.459	60.158	156.116	86.695	180.869	218.282	1.057.644
2010	132.366	47.727	271.665	15.716	74.212	194.868	107.326	216.919	262.400	1.323.199

Fuente: DNCN.

16.3.b. *Valor agregado Bruto a precios corrientes. Empalme***Cuadro 16.30. Valor agregado bruto a precios de productor corrientes (año base: 1993) (incluye Servicios de Intermediación Financiera medidos indirectamente). Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$. Empalme con series originales**

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS T	COM, REST Y HOT	TRAN S Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB PP (emp)	VAB PP (suma)
1935	1,4E-10	1,3E-11	2,0E-10	2,9E-11	2,0E-11	2,1E-10	8,3E-11	2,3E-10	1,2E-10	1,1E-09	1,0E-09
1936	1,5E-10	1,3E-11	2,3E-10	3,0E-11	2,3E-11	2,2E-10	8,9E-11	2,4E-10	1,3E-10	1,1E-09	1,1E-09
1937	1,9E-10	1,6E-11	2,5E-10	3,0E-11	3,1E-11	2,7E-10	9,1E-11	2,5E-10	1,3E-10	1,3E-09	1,3E-09
1938	1,6E-10	1,7E-11	2,7E-10	3,2E-11	3,6E-11	2,6E-10	9,0E-11	2,8E-10	1,4E-10	1,3E-09	1,3E-09
1939	1,6E-10	2,0E-11	2,9E-10	3,4E-11	3,6E-11	2,7E-10	9,1E-11	3,0E-10	1,5E-10	1,3E-09	1,4E-09
1940	1,6E-10	2,1E-11	3,0E-10	3,4E-11	3,4E-11	3,0E-10	9,0E-11	3,1E-10	1,5E-10	1,4E-09	1,4E-09
1941	1,8E-10	2,3E-11	3,5E-10	3,4E-11	3,9E-11	3,2E-10	9,5E-11	3,3E-10	1,6E-10	1,5E-09	1,5E-09
1942	2,1E-10	2,6E-11	4,4E-10	3,3E-11	4,5E-11	3,9E-10	1,1E-10	3,4E-10	1,7E-10	1,7E-09	1,8E-09
1943	2,0E-10	2,7E-11	5,0E-10	3,5E-11	5,0E-11	4,1E-10	1,3E-10	3,4E-10	1,8E-10	1,8E-09	1,9E-09
1944	2,4E-10	2,8E-11	6,2E-10	3,7E-11	6,4E-11	4,9E-10	1,4E-10	3,0E-10	2,0E-10	2,1E-09	2,1E-09
1945	2,4E-10	3,1E-11	6,7E-10	4,0E-11	7,4E-11	5,1E-10	1,5E-10	4,5E-10	2,3E-10	2,3E-09	2,4E-09
1946	3,7E-10	3,1E-11	9,3E-10	5,3E-11	1,1E-10	7,4E-10	1,9E-10	4,8E-10	2,9E-10	3,1E-09	3,2E-09
1947	4,2E-10	3,8E-11	1,3E-09	6,3E-11	1,7E-10	1,3E-09	2,7E-10	5,4E-10	3,9E-10	4,3E-09	4,5E-09
1948	4,8E-10	4,6E-11	1,6E-09	7,5E-11	2,9E-10	1,6E-09	3,7E-10	6,1E-10	5,3E-10	5,4E-09	5,6E-09
1949	5,3E-10	6,0E-11	2,0E-09	9,1E-11	4,2E-10	1,6E-09	4,9E-10	7,4E-10	7,2E-10	6,5E-09	6,6E-09
1950	6,1E-10	7,2E-11	2,3E-09	1,1E-10	5,2E-10	1,9E-09	5,8E-10	9,3E-10	8,5E-10	7,6E-09	7,9E-09
1951	9,7E-10	7,6E-11	3,1E-09	1,2E-10	6,6E-10	2,8E-09	7,9E-10	1,2E-09	1,1E-09	1,1E-08	1,1E-08
1952	1,1E-09	1,0E-10	3,8E-09	1,5E-10	7,5E-10	3,1E-09	1,0E-09	1,5E-09	1,5E-09	1,3E-08	1,3E-08
1953	1,6E-09	1,1E-10	4,2E-09	1,7E-10	7,7E-10	3,0E-09	1,1E-09	1,7E-09	1,7E-09	1,5E-08	1,4E-08
1954	1,6E-09	1,5E-10	4,9E-09	2,2E-10	8,6E-10	3,4E-09	1,3E-09	1,9E-09	2,0E-09	1,6E-08	1,6E-08
1955	1,8E-09	1,6E-10	6,3E-09	2,7E-10	9,6E-10	4,1E-09	1,4E-09	2,3E-09	2,2E-09	1,9E-08	1,9E-08
1956	2,3E-09	2,1E-10	8,1E-09	3,4E-10	1,2E-09	5,8E-09	1,9E-09	2,6E-09	2,7E-09	2,5E-08	2,5E-08
1957	2,9E-09	2,7E-10	1,0E-08	3,5E-10	1,6E-09	7,6E-09	2,6E-09	3,3E-09	3,2E-09	3,2E-08	3,2E-08
1958	4,0E-09	4,0E-10	1,6E-08	6,2E-10	2,6E-09	1,1E-08	3,3E-09	4,5E-09	4,9E-09	4,6E-08	4,7E-08
1959	9,4E-09	8,3E-10	2,9E-08	1,2E-09	3,7E-09	2,1E-08	6,1E-09	6,1E-09	8,9E-09	8,7E-08	8,6E-08
1960	1,0E-08	1,2E-09	3,8E-08	1,9E-09	4,9E-09	2,7E-08	8,2E-09	8,3E-09	1,1E-08	1,1E-07	1,1E-07
1961	1,0E-08	1,9E-09	4,6E-08	2,7E-09	6,3E-09	3,1E-08	9,8E-09	1,0E-08	1,5E-08	1,3E-07	1,3E-07
1962	1,4E-08	3,0E-09	5,6E-08	3,8E-09	7,5E-09	3,7E-08	1,2E-08	1,4E-08	2,0E-08	1,7E-07	1,7E-07
1963	1,9E-08	4,3E-09	6,8E-08	5,4E-09	8,7E-09	4,3E-08	1,7E-08	1,6E-08	2,4E-08	2,1E-07	2,1E-07
1964	3,0E-08	5,4E-09	1,0E-07	6,3E-09	1,1E-08	5,9E-08	2,2E-08	2,0E-08	3,2E-08	2,9E-07	2,9E-07
1965	3,6E-08	8,0E-09	1,5E-07	9,8E-09	1,6E-08	8,2E-08	3,0E-08	2,6E-08	4,5E-08	4,1E-07	4,0E-07
1966	3,9E-08	1,0E-08	1,8E-07	1,4E-08	2,2E-08	9,7E-08	4,1E-08	3,2E-08	6,2E-08	5,0E-07	5,0E-07
1967	4,9E-08	1,3E-08	2,2E-07	2,1E-08	3,2E-08	1,2E-07	5,4E-08	4,1E-08	8,1E-08	6,4E-07	6,3E-07
1968	5,2E-08	1,6E-08	2,4E-07	2,6E-08	4,1E-08	1,4E-07	6,5E-08	5,5E-08	9,3E-08	7,3E-07	7,3E-07
1969	6,2E-08	2,0E-08	2,9E-07	2,7E-08	5,3E-08	1,6E-07	7,6E-08	6,9E-08	1,1E-07	8,7E-07	8,7E-07
1970	7,6E-08	2,2E-08	3,4E-07	3,0E-08	6,5E-08	1,8E-07	9,6E-08	8,7E-08	1,3E-07	1,0E-06	1,0E-06
1971	1,3E-07	3,0E-08	4,8E-07	3,9E-08	9,6E-08	2,4E-07	1,2E-07	1,2E-07	1,8E-07	1,5E-06	1,4E-06
1972	2,2E-07	4,5E-08	8,1E-07	6,3E-08	1,5E-07	4,2E-07	2,0E-07	1,9E-07	2,7E-07	2,4E-06	2,4E-06
1973	4,0E-07	8,9E-08	1,3E-06	1,1E-07	2,3E-07	6,4E-07	3,2E-07	4,3E-07	5,4E-07	4,1E-06	4,0E-06
1974	4,7E-07	1,3E-07	1,8E-06	1,5E-07	3,5E-07	9,0E-07	4,3E-07	5,6E-07	8,2E-07	5,7E-06	5,6E-06
1975	9,0E-07	3,5E-07	5,9E-06	3,8E-07	1,4E-06	2,7E-06	1,3E-06	1,4E-06	2,4E-06	1,7E-05	1,7E-05
1976	5,9E-06	1,8E-06	3,2E-05	2,8E-06	7,0E-06	1,6E-05	6,8E-06	7,2E-06	9,4E-06	8,8E-05	8,9E-05

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONST	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp (emp)	VAB pp (suma)
1977	1,6E-05	3,2E-06	8,3E-05	8,1E-06	1,9E-05	4,3E-05	2,0E-05	2,9E-05	2,5E-05	2,4E-04	2,5E-04
1978	3,8E-05	1,2E-05	1,9E-04	2,1E-05	4,9E-05	1,1E-04	5,1E-05	6,9E-05	7,4E-05	6,1E-04	6,1E-04
1979	1,1E-04	4,2E-05	5,0E-04	4,4E-05	1,3E-04	3,1E-04	1,3E-04	2,0E-04	2,0E-04	1,7E-03	1,7E-03
1980	1,7E-04	8,3E-05	9,0E-04	1,0E-04	2,6E-04	6,2E-04	2,5E-04	4,8E-04	4,7E-04	3,3E-03	3,3E-03
1981	4,3E-04	8,3E-05	1,8E-03	2,1E-04	5,1E-04	1,2E-03	5,0E-04	1,0E-03	8,7E-04	6,4E-03	6,7E-03
1982	1,8E-03	2,5E-04	5,7E-03	3,1E-04	1,4E-03	3,7E-03	1,1E-03	3,0E-03	2,1E-03	1,9E-02	1,9E-02
1983	0,008	0,002	0,028	0,002	0,007	0,019	0,005	0,015	0,011	0,094	0,097
1984	0,057	0,012	0,193	0,014	0,043	0,137	0,042	0,101	0,091	0,679	0,691
1985	0,350	0,086	1,291	0,109	0,258	0,903	0,325	0,744	0,626	4,556	4,692
1986	0,674	0,167	2,247	0,205	0,508	1,681	0,580	1,450	1,244	8,579	8,755
1987	1,634	0,355	5,266	0,499	1,281	3,710	1,291	3,492	2,859	20,039	20,387
1988	8,627	2,107	25,524	2,185	5,967	17,796	6,910	15,851	12,505	95,384	97,473
1989	270	85	824	69	171	568	171	398	321	2,786	2,877
1990	4.844	1.629	15.155	1.393	2.608	11.110	4.475	9.755	9.832	59.193	60.801
1991	10.512	3.084	36.209	3.065	7.167	29.689	11.677	26.367	30.060	155.361	157.830
1992	11.758	3.363	40.701	4.014	10.313	36.134	14.525	36.363	39.572	194.823	196.742
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209	221.209
1994	13.085	3.820	45.873	4.872	14.311	42.798	18.251	48.854	48.656	240.521	
1995	13.808	4.838	44.502	5.111	13.414	41.199	19.060	51.339	49.063	242.334	
1996	15.270	5.889	47.723	5.232	13.527	44.541	20.501	52.375	49.549	254.608	
1997	15.293	5.633	53.382	5.502	15.080	49.120	22.952	54.683	51.447	273.092	
1998	15.703	4.311	53.326	5.821	16.397	50.235	24.390	56.328	53.019	279.530	
1999	12.639	4.674	48.090	6.133	15.368	45.627	23.485	56.029	54.861	266.906	
2000	13.300	7.098	46.877	6.584	13.308	43.906	24.137	56.019	56.321	267.550	
2001	12.276	6.657	43.242	6.332	11.597	40.139	22.873	56.459	55.401	254.975	
2002	31.904	18.674	63.603	5.352	7.888	40.371	23.116	56.342	51.391	298.642	
2003	38.825	20.528	84.530	6.127	11.531	49.415	29.975	55.878	56.564	353.374	
2004	43.148	23.542	99.793	6.969	17.264	58.389	37.524	63.030	64.716	414.375	
2005	46.331	28.820	114.091	8.520	24.059	70.558	44.428	75.001	81.017	492.825	
2006	50.760	36.235	134.709	9.712	34.897	85.471	53.565	94.010	105.434	604.792	
2007	70.102	35.557	158.821	10.991	46.359	106.287	64.106	118.274	135.671	746.168	
2008	93.179	35.688	201.175	12.321	56.554	137.564	80.279	152.892	177.557	947.208	
2009	79.363	38.512	224.188	13.459	60.158	156.116	86.695	180.869	218.282	1.057,6	
2010	132.366	47.727	271.665	15.716	74.212	194.868	107.326	216.919	262.400	1.323,1	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988 y 2010) y DNCN.

Cuadro 16.31. Valor agregado bruto a precios de productor corrientes (año base: 1993). Argentina. 1882-2004. En millones de \$. Empalme elaborado por Ferreres (2005).

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS T	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp
1935	1,7E-10	7,4E-12	2,1E-10	2,4E-11	2,2E-11	2,1E-12	7,8E-11	3,0E-10	1,2E-08	1,2E-08
1936	1,8E-10	7,9E-12	2,4E-10	2,5E-11	2,5E-11	2,2E-10	8,4E-11	3,0E-10	1,2E-10	1,2E-09
1937	2,3E-10	9,6E-12	2,6E-10	2,5E-11	3,4E-11	2,7E-10	8,5E-11	3,2E-10	1,3E-10	1,4E-09
1938	1,9E-10	9,7E-12	2,8E-10	2,7E-11	4,0E-11	2,7E-10	8,5E-11	3,6E-10	1,4E-10	1,4E-09
1939	1,9E-10	1,2E-11	3,0E-10	2,8E-11	4,0E-11	2,8E-10	8,6E-11	3,8E-10	1,4E-10	1,5E-09
1940	2,0E-10	1,2E-11	3,1E-10	2,9E-11	3,7E-11	3,1E-10	8,4E-11	3,9E-10	1,5E-10	1,5E-09
1941	2,2E-10	1,4E-11	3,6E-10	2,8E-11	4,3E-11	3,3E-10	8,9E-11	4,1E-10	1,5E-10	1,6E-09
1942	2,5E-10	1,5E-11	4,5E-10	2,8E-11	5,0E-11	4,0E-10	1,1E-10	4,3E-10	1,6E-10	1,9E-09
1943	2,4E-10	1,6E-11	5,2E-10	2,9E-11	5,5E-11	4,2E-10	1,2E-10	4,3E-10	1,8E-10	2,0E-09
1944	2,9E-10	1,6E-11	6,4E-10	3,1E-11	7,1E-11	5,0E-10	1,3E-10	3,8E-10	1,9E-10	2,3E-09
1945	2,9E-10	1,8E-11	6,9E-10	3,3E-11	8,1E-11	5,2E-10	1,4E-10	5,5E-10	2,3E-10	2,6E-09
1946	4,5E-10	1,8E-11	9,6E-10	4,4E-11	1,2E-10	7,6E-10	1,7E-10	5,8E-10	2,8E-10	3,4E-09
1947	5,0E-10	2,2E-11	1,3E-09	5,2E-11	1,9E-10	1,4E-09	2,5E-10	6,5E-10	3,8E-10	4,7E-09
1948	5,8E-10	2,7E-11	1,6E-09	6,2E-11	3,3E-10	1,7E-09	3,5E-10	7,2E-10	5,1E-10	5,9E-09
1949	6,3E-10	3,5E-11	2,1E-09	7,6E-11	4,7E-10	1,6E-09	4,6E-10	8,7E-10	6,9E-10	6,9E-09
1950	7,3E-10	4,2E-11	2,4E-09	9,0E-11	5,7E-10	1,9E-09	5,5E-10	1,1E-09	8,2E-10	8,2E-09
1951	1,2E-09	4,5E-11	3,2E-09	1,0E-10	7,4E-10	2,9E-09	7,4E-10	1,4E-09	1,1E-09	1,1E-08
1952	1,3E-09	6,2E-11	3,9E-09	1,3E-10	8,4E-10	3,2E-09	9,5E-10	1,7E-09	1,4E-09	1,3E-08
1953	1,9E-09	6,3E-11	4,4E-09	1,4E-10	8,6E-10	3,1E-09	1,1E-09	1,9E-09	1,6E-09	1,5E-08
1954	1,9E-09	8,6E-11	5,0E-09	1,8E-10	9,6E-10	3,4E-09	1,2E-09	2,2E-09	1,9E-09	1,7E-08
1955	2,1E-09	9,3E-11	6,5E-09	2,2E-10	1,1E-09	4,2E-09	1,3E-09	2,6E-09	2,2E-09	2,0E-08
1956	2,7E-09	1,2E-10	8,3E-09	2,8E-10	1,4E-09	5,9E-09	1,8E-09	3,0E-09	2,6E-09	2,6E-08
1957	3,5E-09	1,6E-10	1,1E-08	2,9E-10	1,8E-09	7,8E-09	2,5E-09	3,8E-09	3,1E-09	3,3E-08
1958	4,8E-09	2,4E-10	1,6E-08	5,2E-10	2,9E-09	1,1E-08	3,1E-09	5,1E-09	4,7E-09	4,8E-08
1959	1,1E-08	4,9E-10	3,0E-08	9,6E-10	4,1E-09	2,1E-08	5,8E-09	6,9E-09	8,6E-09	8,9E-08
1960	1,2E-08	7,3E-10	3,9E-08	1,6E-09	5,5E-09	2,8E-08	7,7E-09	9,3E-09	1,1E-08	1,2E-07
1961	1,2E-08	1,1E-09	4,7E-08	2,3E-09	7,0E-09	3,2E-08	9,2E-09	1,1E-08	1,4E-08	1,4E-07
1962	1,6E-08	1,7E-09	5,7E-08	3,2E-09	8,3E-09	3,8E-08	1,2E-08	1,5E-08	1,9E-08	1,7E-07
1963	2,3E-08	2,6E-09	7,0E-08	4,5E-09	9,6E-09	4,4E-08	1,6E-08	1,7E-08	2,3E-08	2,1E-07
1964	3,6E-08	3,2E-09	1,0E-07	5,3E-09	1,2E-08	6,1E-08	2,1E-08	2,2E-08	3,1E-08	2,9E-07
1965	4,3E-08	4,7E-09	1,5E-07	8,2E-09	1,8E-08	8,4E-08	2,8E-08	2,8E-08	4,4E-08	4,1E-07
1966	4,7E-08	6,2E-09	1,8E-07	1,2E-08	2,5E-08	1,0E-07	3,9E-08	3,4E-08	6,0E-08	5,0E-07
1967	5,9E-08	7,9E-09	2,2E-07	1,8E-08	3,6E-08	1,3E-07	5,0E-08	4,4E-08	7,8E-08	6,5E-07
1968	6,2E-08	9,4E-09	2,5E-07	2,2E-08	4,5E-08	1,4E-07	6,1E-08	5,9E-08	9,0E-08	7,4E-07
1969	7,4E-08	1,2E-08	3,0E-07	2,3E-08	5,9E-08	1,7E-07	7,2E-08	7,4E-08	1,0E-07	8,8E-07
1970	9,0E-08	1,3E-08	3,5E-07	2,5E-08	7,2E-08	1,8E-07	9,0E-08	9,4E-08	1,3E-07	1,0E-06
1971	1,5E-07	1,8E-08	5,0E-07	3,3E-08	1,1E-07	2,5E-07	1,2E-07	1,3E-07	1,7E-07	1,5E-06
1972	2,6E-07	2,8E-08	8,3E-07	5,2E-08	1,7E-07	4,4E-07	2,0E-07	2,2E-07	2,7E-07	2,5E-06
1973	4,7E-07	5,0E-08	1,3E-06	9,1E-08	2,5E-07	6,8E-07	3,1E-07	4,7E-07	5,2E-07	4,2E-06
1974	5,5E-07	7,2E-08	1,8E-06	1,3E-07	3,8E-07	9,3E-07	4,2E-07	5,8E-07	8,0E-07	5,7E-06
1975	1,2E-06	1,6E-07	6,1E-06	3,2E-07	1,5E-06	2,8E-06	1,3E-06	1,6E-06	2,3E-06	1,7E-05
1976	7,1E-06	9,5E-07	3,3E-05	2,3E-06	7,9E-06	1,6E-05	6,7E-06	8,3E-06	9,1E-06	9,1E-05

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS T	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pp
1977	2,0E-05	1,4E-06	8,5E-05	6,7E-06	2,1E-05	4,3E-05	1,8E-05	3,4E-05	2,4E-05	2,5E-04
1978	4,5E-05	5,5E-06	2,0E-04	1,8E-05	5,4E-05	1,0E-04	4,6E-05	8,3E-05	7,2E-05	6,2E-04
1979	1,3E-04	1,6E-05	5,2E-04	3,5E-05	1,4E-04	2,9E-04	1,1E-04	2,3E-04	2,0E-04	1,7E-03
1980	2,1E-04	4,0E-05	9,3E-04	7,4E-05	2,8E-04	6,6E-04	2,1E-04	5,0E-04	4,8E-04	3,4E-03
1981	4,2E-04	9,4E-05	1,8E-03	1,7E-04	5,0E-04	1,3E-03	4,4E-04	1,0E-03	9,3E-04	6,6E-03
1982	1,8E-03	2,4E-04	5,6E-03	3,1E-04	1,3E-03	3,8E-03	1,1E-03	2,9E-03	2,3E-03	1,9E-02
1983	8,2E-03	1,9E-03	2,8E-02	1,8E-03	6,7E-03	1,9E-02	5,3E-03	1,5E-02	1,2E-02	9,8E-02
1984	5,7E-02	1,2E-02	1,9E-01	1,4E-02	4,3E-02	1,4E-01	4,2E-02	1,0E-01	9,5E-02	7,0E-01
1985	3,5E-01	8,6E-02	1,3E+00	1,1E-01	2,6E-01	9,0E-01	3,2E-01	7,7E-01	6,7E-01	3,5E-01
1986	0,7	0,2	2,2	0,2	0,5	1,7	0,6	1,5	1,3	8,87
1987	1,6	0,4	5,3	0,5	1,3	3,7	1,3	3,5	3,0	20,5
1988	8,6	2,1	25,5	2,2	6,0	17,8	6,9	16,0	13,1	98,2
1989	270,0	84,8	824,1	69,5	170,9	568,1	170,6	408,4	337,1	2.904
1990	4.846	1.629	15.155	1.393	2.608	11.110	4.475	10.253	10.323	61.791
1991	10.515	3.084	36.209	3.066	7.167	29.689	11.677	27.090	31.239	159.736
1992	11.759	3.363	40.701	4.014	10.313	36.134	14.525	36.917	40.018	197.744
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209
1994	13.085	3.820	45.873	4.872	14.311	42.798	18.251	48.854	48.656	240.521
1995	13.808	4.838	44.502	5.111	13.414	41.199	19.060	51.339	49.063	242.334
1996	15.270	5.889	47.723	5.232	13.527	44.541	20.501	52.375	49.549	254.608
1997	15.293	5.633	53.382	5.502	15.080	49.120	22.952	54.683	51.447	273.092
1998	15.703	4.311	53.326	5.821	16.397	50.235	24.390	56.328	53.019	279.530
1999	12.639	4.674	48.090	6.133	15.368	45.627	23.485	56.029	54.861	266.906
2000	13.300	7.098	46.877	6.584	13.308	43.906	24.137	56.019	56.321	267.550
2001	12.276	6.657	43.242	6.332	11.597	40.139	22.873	56.459	55.401	254.975
2002	31.904	18.674	63.603	5.352	7.888	40.371	23.116	56.342	51.391	298.642
2003	38.825	20.528	84.530	6.127	11.531	49.415	29.975	55.878	56.564	353.374
2004	43.149	23.542	99.663	6.960	17.259	58.315	37.403	63.031	64.670	413.989

Fuente: Ferreres (2005)

Cuadro 16.32. Valor agregado bruto a precios de productor corrientes (año base: 1993) por las ramas Agro e Industria. Argentina. 1882 - 2010. Empalme utilizando fuentes originales. Comparación con el empalme de Iñigo Carrera. 1882-1993. En millones de \$.

AÑO	Empalme con series originales		Iñigo Carrera	
	Agricultura	Industria	Agricultura	Industria
1882			1,1E-11	1,5E-12
1883			1,3E-10	1,7E-12
1884			1,4E-11	1,9E-12
1885			1,9E-11	2,3E-12
1886			1,8E-11	2,5E-12
1887			1,8E-11	3,0E-12
1888			2,0E-11	3,6E-12
1889			2,0E-11	4,5E-12
1890			2,7E-11	6,3E-12
1891			4,7E-11	8,7E-12
1892			4,1E-11	8,8E-12
1893			4,3E-11	9,1E-12
1894			5,4E-11	1,1E-11
1895			6,1E-11	1,1E-11
1896			4,9E-11	1,3E-11
1897			4,6E-11	1,2E-11
1898			4,4E-11	1,1E-11
1899			4,4E-11	1,3E-11
1900			4,3E-10	1,3E-11
1901			5,7E-11	1,4E-11
1902			5,2E-11	1,7E-11
1903			6,2E-11	2,0E-11
1904			6,4E-11	2,3E-11
1905			7,4E-11	3,0E-11
1906			8,1E-11	3,3E-11
1907			7,3E-11	3,2E-11
1908			8,7E-11	3,3E-11
1909			9,7E-11	4,2E-11
1910			1,0E-10	4,6E-11
1911			8,6E-11	5,2E-11
1912			1,3E-10	6,3E-11
1913			1,2E-10	6,3E-11
1914			1,2E-10	5,0E-11
1915			1,5E-10	5,7E-11
1916			1,5E-10	6,8E-11
1917			1,4E-10	8,4E-11
1918			2,1E-10	1,1E-10
1919			2,2E-10	1,1E-10
1920			2,5E-10	1,1E-10
1921			2,0E-10	1,0E-10
1922			1,9E-10	9,9E-11
1923			2,0E-10	1,1E-10
1924			2,5E-10	1,2E-10

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Empalme con series originales		Iñigo Carrera	
	Agricultura	Industria	Agricultura	Industria
1925			2,3E-10	1,3E-10
1926			2,4E-10	1,1E-10
1927			2,4E-10	1,2E-10
1928			2,7E-10	1,2E-10
1929			2,6E-10	1,2E-10
1930			1,9E-10	1,1E-10
1931			1,5E-10	9,2E-11
1932			1,4E-10	8,9E-11
1933			1,4E-10	9,3E-11
1934			1,8E-10	1,0E-10
1935	1,4E-10	2,1E-10	2,1E-10	1,2E-10
1936	1,5E-10	2,4E-10	2,2E-10	1,4E-10
1937	1,9E-10	2,6E-10	2,9E-09	1,5E-10
1938	1,6E-10	2,8E-10	2,4E-10	1,6E-10
1939	1,6E-10	3,0E-10	2,4E-10	1,7E-10
1940	1,6E-10	3,1E-10	2,5E-10	1,8E-10
1941	1,8E-10	3,6E-10	2,8E-10	2,1E-10
1942	2,1E-10	4,5E-10	3,1E-10	2,6E-10
1943	2,0E-10	5,2E-10	3,1E-10	3,0E-10
1944	2,4E-10	6,4E-10	3,6E-10	3,7E-10
1945	2,4E-10	6,9E-10	3,6E-10	4,2E-10
1946	3,7E-10	9,6E-10	5,6E-10	6,0E-10
1947	4,2E-10	1,3E-09	6,3E-10	8,7E-10
1948	4,8E-10	1,6E-09	7,3E-10	1,1E-09
1949	5,3E-10	2,1E-09	7,9E-10	1,4E-09
1950	6,1E-10	2,4E-09	9,2E-10	1,7E-09
1951	9,7E-10	3,2E-09	1,4E-09	2,4E-09
1952	1,1E-09	3,9E-09	1,5E-09	2,9E-09
1953	1,6E-09	4,4E-09	2,3E-09	3,2E-09
1954	1,6E-09	5,0E-09	2,4E-09	3,7E-09
1955	1,8E-09	6,5E-09	2,6E-09	4,8E-09
1956	2,3E-09	8,3E-09	3,3E-09	6,2E-09
1957	2,9E-09	1,1E-08	4,3E-09	7,9E-09
1958	4,0E-09	1,6E-08	5,9E-09	1,2E-08
1959	9,4E-09	3,0E-08	1,4E-08	2,2E-08
1960	1,0E-08	3,9E-08	1,5E-08	2,9E-08
1961	1,0E-08	4,7E-08	1,5E-08	3,5E-08
1962	1,4E-08	5,7E-08	2,0E-08	4,3E-08
1963	1,9E-08	7,0E-08	2,8E-08	5,2E-08
1964	3,0E-08	1,0E-07	4,4E-08	7,7E-08
1965	3,6E-08	1,5E-07	5,3E-08	1,2E-07
1966	3,9E-08	1,8E-07	5,8E-08	1,4E-07
1967	4,9E-08	2,2E-07	7,2E-08	1,7E-07
1968	5,2E-08	2,5E-07	7,6E-08	1,9E-07
1969	6,2E-08	3,0E-07	9,1E-08	2,3E-07
1970	7,6E-08	3,5E-07	1,1E-07	2,6E-07

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Empalme con series originales		Iñigo Carrera	
	Agricultura	Industria	Agricultura	Industria
1971	1,3E-07	5,0E-07	1,7E-07	3,9E-07
1972	2,2E-07	8,3E-07	3,1E-07	6,7E-07
1973	4,0E-07	1,3E-06	5,6E-07	1,1E-06
1974	4,7E-07	1,8E-06	6,6E-07	1,6E-06
1975	9,0E-07	6,1E-06	1,3E-06	5,3E-06
1976	5,9E-06	3,3E-05	8,3E-06	2,9E-05
1977	1,6E-05	8,5E-05	2,3E-05	7,8E-05
1978	3,8E-05	2,0E-04	5,3E-05	1,9E-04
1979	1,1E-04	5,2E-04	1,5E-04	5,0E-04
1980	1,7E-04	9,3E-04	2,4E-04	9,3E-04
1981	4,3E-04	1,8E-03	4,8E-04	1,8E-03
1982	1,8E-03	5,6E-03	2,0E-03	5,6E-03
1983	0,008	2,8E-02	9,2E-03	2,7E-02
1984	0,057	1,9E-01	6,3E-02	1,9E-01
1985	0,350	1,3E+00	3,8E-01	1,3E+00
1986	0,674	2,2	0,73	2,24
1987	1,634	5,3	1,74	5,24
1988	8,627	25,5	9,09	25,41
1989	270	824,1	281,3	820,4
1990	4.844	15.155	4.990	15.088
1991	10.512	36.209	10.705	36.049
1992	11.758	40.701	11.826	40.483
1993	12.149	43.138	12.149	43.138

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988 y 2010), DNCN e Iñigo Carrera (2007)

16.4. Argentina. Producto Bruto Interno a precios corrientes*16.4.a. Producto Bruto Interno a precios corrientes. Series oficiales***Cuadro 16.33. Producto Bruto Interno a precios corrientes de mercado (año base: 1950). Argentina. 1935 - 1962. En millones m\$. Secretaría de Asuntos Económicos.**

AÑO	Cons. Priv	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1935	6.913	893	838	417	421	111	1.588	1.070	9.273
1936	7.179	966	965	488	477	98	1.677	1.060	9.825
1937	8.048	1.140	1.362	724	638	-98	2.325	1.449	11.328
1938	7.983	1.212	1.528	773	755	415	1.416	1.515	11.039
1939	8.519	1.234	1.435	678	757	20	1.616	1.231	11.593
1940	9.001	1.267	1.444	729	715	47	1.474	1.273	11.960
1941	9.183	1.310	1.520	669	851	388	1.534	1.048	12.887
1942	10.530	1.446	1.668	671	997	130	1.929	1.139	14.564
1943	10.182	1.638	1.808	704	1.104	120	2.440	867	15.321
1944	11.851	2.067	2.168	778	1.390	-266	2.602	923	17.499
1945	12.854	2.432	2.583	973	1.610	-251	2.729	1.028	19.319
1946	16.747	2.945	3.854	1.659	2.195	383	4.254	2.024	26.159
1947	22.441	3.865	6.943	3.891	3.052	1.509	5.807	4.616	35.949
1948	25.843	5.684	10.324	4.914	5.410	1.637	5.784	5.472	43.800
1949	34.948	6.750	11.940	4.293	7.647	-531	3.923	4.445	52.585
1950	40.566	7.716	14.261	4.809	9.452	-677	5.624	5.199	62.291
1951	58.683	10.541	19.298	8.009	11.289	1.734	7.157	9.621	87.792
1952	67.940	13.278	20.173	8.080	12.093	2.180	5.246	8.564	100.253
1953	77.267	15.067	19.716	8.108	11.608	-1.751	7.703	5.903	112.099
1954	82.269	18.048	22.216	8.388	13.828	1.839	7.474	6.588	125.258
1955	101.066	20.438	26.466	10.901	15.565	530	7.928	9.710	146.718
1956	123.617	25.633	35.258	15.563	19.695	-1.320	19.260	21.782	180.666
1957	160.428	28.096	52.863	28.095	24.768	-1.695	23.497	31.114	232.075
1958	217.378	43.500	67.845	34.115	33.730	-1.210	29.570	35.929	321.154
1959	416.866	78.660	112.905	60.200	52.705	-2.305	81.166	77.236	610.056
1960	544.884	88.590	164.315	102.600	61.715	2.955	92.909	103.619	790.034
1961	655.473	122.734	196.012	115.212	80.800	-6.337	85.075	120.957	932.000
1962	714.367	175.453	269.040	157.640	111.400	-18.940	154.360	169.620	1.124.660

Fuente: SAE (1955)

Cuadro 16.34. Producto Bruto Interno a precios corrientes de mercado (año base: 1960). Argentina. 1950 - 1973. En millones pesos ley 18.188. Banco Central de la República Argentina.

AÑO	Cons. Priv	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1950	478,0	68,2	132,3	36,9	95,4	-9,2	64,1	57,3	676,8
1951	694,9	88,9	191,2	65,2	126,0	13,5	82,0	100,7	969,8
1952	831,0	112,2	212,5	69,4	143,1	-0,5	62,0	95,0	1.122,2
1953	899,9	125,5	225,3	72,4	152,9	20,4	85,7	61,4	1.295,4
1954	1.027,7	147,5	240,1	74,0	166,1	14,5	82,7	77,3	1.435,2
1955	1.236,9	177,6	295,9	106,4	189,6	5,1	94,9	114,2	1.692,2
1956	1.647,1	217,0	394,9	152,8	242,1	-14,2	235,6	259,6	2.220,7
1957	2.144,9	235,7	546,6	256,3	290,3	-9,9	270,3	339,9	2.847,7
1958	2.934,8	378,5	780,2	325,2	455,0	-6,0	333,1	401,2	4.019,4
1959	5.655,4	649,5	1.235,3	600,2	635,1	91,9	892,0	849,8	7.674,3
1960	7.138,0	925,7	2.079,1	1.206,0	873,1	97,1	1.024,6	1.140,5	10.124,0
1961	8.642,9	1.192,3	2.677,0	1.582,4	1.094,5	-51,8	935,6	1.324,0	12.071,8
1962	10.391,6	1.576,7	3.181,2	1.899,6	1.281,6	0,3	1.549,5	1.770,6	14.928,7
1963	13.378,8	1.728,3	3.281,6	1.786,7	1.494,8	-133,5	2.066,2	1.650,4	18.670,9
1964	18.699,0	2.307,6	4.235,8	2.314,1	1.921,8	585,6	2.162,0	1.969,0	26.021,1
1965	25.606,9	3.340,9	6.166,6	3.345,6	2.821,0	818,0	2.777,5	2.316,1	36.393,9
1966	31.753,4	4.686,4	7.898,3	4.083,0	3.815,3	92,1	3.719,0	2.738,4	45.410,7
1967	41.756,1	5.917,0	10.713,4	5.323,7	5.389,7	-7,0	5.541,5	4.319,0	59.602,1
1968	48.493,4	6.516,5	13.045,4	6.200,2	6.845,2	-113,8	5.920,4	5.134,5	68.727,5
1969	56.639,8	7.667,9	16.519,0	7.622,1	8.897,0	-63,6	6.912,6	6.691,8	80.983,9
1970	65.924,2	9.054,9	18.943,3	8.238,3	10.705,0	393,1	8.011,5	7.533,7	94.793,4
1971	93.516,5	12.726,4	25.486,3	11.576,4	13.909,9	1.207,7	11.330,8	11.597,5	132.667,2
1972	152.520,4	20.109,7	43.908,9	21.478,0	22.430,9	2.018,5	19.833,2	18.452,2	219.938,4
1973	242.283,4	36.939,5	70.546,3	34.149,9	36.396,3	4.103,3	34.908,3	24.189,5	364.591,2

Fuente: BCRA (1975)

Cuadro 16.35. Producto Bruto Interno a precios corrientes de mercado (año base: 1970). Argentina. 1970 - 1987. En australes. Banco Central de la República Argentina.

AÑO	Cons. Priv	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1970	5.986	908	1.861	700	1.161	-1	810	789	8.775
1971	8.529	1.299	2.616	921	1.695	133	1.035	1.094	12.518
1972	14.176	1.966	4.300	1.641	2.659	154	2.032	1.938	20.690
1973	23.590	4.151	6.456	2.495	3.961	370	3.581	2.663	35.485
1974	32.070	6.601	9.361	3.206	6.152	184	4.524	4.093	48.647
1975	86.771	18.792	37.040	11.290	25.750	750	11.287	11.622	143.018
1976	445.810	74.240	203.787	68.680	135.110	1.653	93.869	60.630	758.729
1977	1.262.407	197.293	568.505	224.220	344.290	-64	272.856	207.632	2.093.365
1978	3.171.259	609.481	1.276.156	415.130	861.020	-27.306	609.936	405.294	5.234.232
1979	9.362.342	1.637.186	3.235.332	1.033.130	2.202.200	-18.455	1.257.935	1.222.928	14.251.412
1980	18.773.056	3.740.079	6.282.580	1.892.430	4.390.150	157.083	1.944.208	2.560.035	28.336.971

Fuente: CEPAL (1988)

Cuadro 16.36. Producto Bruto Interno a precios corrientes de mercado (año base: 1986). Argentina. 1980 - 1996.
En millones de \$. Banco Central de la República Argentina.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1980	3	0	1	0	1		0	0	3,8
1981	5	1	2	0	1		1	1	7
1982	15	2	5	2	3		2	1	22
1983	73	10	23	7	16		10	6	109,5
1984	534	77	158	49	109		60	38	791
1985	3.521	561	933	198	735		623	333	5.305
1986	6.969	1.089	1.743	599	1.145		815	631	9.989
1987	16.124	2.576	4.563	1.469	3.094		1.837	1.768	23.332
1988	74.824	11.849	20.702				10.586	6.899	111.062
1989	2.189.972	343.028	503.303				421.000	213.000	3.244.045
1990	47.853.479	7.414.521	9.647.360				7.201.000	3.194.000	68.922.274
1991	131.258.378	20.189.622	26.478.135				14.046.000	11.074.000	180.897.972
1992	167.083.364	25.636.636	37.854.412				15.096.000	18.823.000	226.847.000
1993	186.780.914	28.624.086	47.373.000	16.181.000	31.192.000		15.952.000	21.161.000	257.569.808
1994			56.256.000	20.023.000	36.233.000				281.645.386
1995			50.429.000	17.598.000	32.831.000				279.542.511
1996			52.527.000	20.094.000	32.433.000				297.358.829

Fuente: CEPAL (2010) y Heymann *et al* (2010).Nota: La discriminación entre el Consumo Privado y Público no se encuentra disponible en la publicación oficial, surgiendo de un ejercicio propio explicitado en el capítulo previo. La discriminación de la IBIF corresponde a la información provista por Heymann *et al* (1998)**Cuadro 16.37. Producto Bruto Interno a precios de mercado corrientes (año base: 1986). Argentina. 1980 - 1987.**
En millones de australes. CEPAL.

AÑO	Cons. Priv	Cons. Públ.	IBIF			Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1980	25,3	4,0	10,8	3,1	7,7	0,0	1,9	2,5	39,6
1981	53,2	8,1	18,6	5,4	13,2	0,0	5,2	5,5	79,6
1982	156,0	19,8	44,3	13,9	30,4	4,0	19,9	14,2	229,8
1983	727,6	105,3	226,7	70,6	156,1	6,4	100,2	63,9	1.102,3
1984	5.309	774	1.627	537	1.090	57	600	376	7.991
1985	34.952	5.532	11.089	3.742	7.346	-241	6.226	3.328	54.230
1986	70.474	11.016	17.386	5.942	11.445	48	8.149	6.314	100.759
1987	164.105	26.480	46.362	15.421	30.941	1.653	19.309	18.114	239.793

Fuente: CEPAL (1991)

Cuadro 16.38. Producto Bruto Interno a precios de mercado (año base: 1993). Argentina. Argentina. 1993 - 2010. En millones de \$. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

AÑO	Cons. Priv	Cons. Públ.	IBIF			Discr. Est. y Var. Ex.	Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.				
1993	163.676	31.953	45.069	17.283	27.786	1.494	16.341	22.028	236.505
1994	180.007	33.948	51.331	20.797	30.534	69	19.385	27.300	257.440
1995	176.909	34.446	46.285	17.082	29.203	1.452	24.979	26.038	258.032
1996	186.487	34.023	49.211	18.926	30.285	4.196	28.381	30.148	272.150
1997	203.029	35.325	56.727	22.869	33.858	4.264	30.928	37.414	292.859
1998	206.434	37.353	59.595	24.063	35.532	3.097	31.137	38.667	298.948
1999	198.869	38.908	51.074	19.575	31.499	-428	27.862	32.763	283.523
2000	197.044	39.175	46.020	17.158	28.862	3.811	31.224	33.070	284.204
2001	185.164	38.037	38.099	12.671	25.428	3.888	31.112	27.604	268.697
2002	193.482	38.245	37.387	14.300	23.086	-3.459	88.718	41.792	312.580
2003	237.567	42.997	56.903	21.578	35.325	-3.724	97.477	55.311	375.909
2004	281.189	49.826	85.800	35.278	50.522	-2.014	115.075	82.233	447.643
2005	326.276	63.359	114.132	45.181	68.952	-3.102	133.346	102.072	531.939
2006	386.305	81.248	152.838	56.815	96.023	-2.124	162.035	125.863	654.439
2007	475.876	105.013	196.622	73.864	122.758	94	199.275	164.409	812.456
2008	595.012	138.827	240.486	90.229	150.257	18.931	252.772	213.269	1.032.758
2009	667.375	174.002	239.637	82.658	156.979	3.176	244.569	183.300	1.145.458
2010	826.794	215.278	317.417	124.108	193.308	35.468	313.150	265.451	1.442.655

Fuente: DNCN.

16.4.b. *Producto Bruto Interno a precios corrientes. Empalme***Cuadro 16.39. Producto Bruto Interno a precios corrientes (año base: 1993). Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$. Empalme con series originales**

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm		
			Total	Eq. Durable	Constr.			Emp	Suma	Suma comp. IBIF
1936	9,1E-10	1,0E-10	1,3E-10	3,6E-11	8,1E-11	2,0E-10	1,2E-10	1,2E-09	1,2E-09	1,2E-09
1937	1,0E-09	1,2E-10	1,8E-10	5,4E-11	1,1E-10	2,7E-10	1,7E-10	1,4E-09	1,4E-09	1,4E-09
1938	1,1E-09	1,3E-10	2,0E-10	5,7E-11	1,3E-10	1,7E-10	1,8E-10	1,4E-09	1,4E-09	1,4E-09
1939	1,1E-09	1,3E-10	1,9E-10	5,0E-11	1,3E-10	1,9E-10	1,4E-10	1,5E-09	1,4E-09	1,4E-09
1940	1,1E-09	1,3E-10	1,9E-10	5,4E-11	1,2E-10	1,7E-10	1,5E-10	1,5E-09	1,5E-09	1,5E-09
1941	1,2E-09	1,4E-10	2,0E-10	4,9E-11	1,5E-10	1,8E-10	1,2E-10	1,6E-09	1,6E-09	1,6E-09
1942	1,3E-09	1,5E-10	2,2E-10	5,0E-11	1,7E-10	2,3E-10	1,3E-10	1,8E-09	1,8E-09	1,8E-09
1943	1,3E-09	1,7E-10	2,4E-10	5,2E-11	1,9E-10	2,9E-10	1,0E-10	1,9E-09	1,9E-09	1,9E-09
1944	1,5E-09	2,2E-10	2,9E-10	5,8E-11	2,4E-10	3,1E-10	1,1E-10	2,2E-09	2,2E-09	2,2E-09
1945	1,6E-09	2,6E-10	3,5E-10	7,2E-11	2,8E-10	3,2E-10	1,2E-10	2,4E-09	2,4E-09	2,4E-09
1946	2,1E-09	3,1E-10	5,2E-10	1,2E-10	3,7E-10	5,0E-10	2,4E-10	3,3E-09	3,2E-09	3,2E-09
1947	3,0E-09	4,1E-10	9,3E-10	2,9E-10	5,2E-10	6,8E-10	5,4E-10	4,5E-09	4,5E-09	4,4E-09
1948	3,4E-09	6,0E-10	1,4E-09	3,6E-10	9,2E-10	6,8E-10	6,4E-10	5,5E-09	5,5E-09	5,4E-09
1949	4,3E-09	7,1E-10	1,6E-09	3,2E-10	1,3E-09	4,6E-10	5,2E-10	6,6E-09	6,6E-09	6,6E-09
1950	5,0E-09	8,1E-10	1,9E-09	3,6E-10	1,6E-09	6,6E-10	6,1E-10	7,8E-09	7,8E-09	7,8E-09
1951	7,5E-09	1,1E-09	2,8E-09	6,3E-10	2,1E-09	8,5E-10	1,1E-09	1,1E-08	1,1E-08	1,1E-08
1952	8,8E-09	1,3E-09	3,1E-09	6,7E-10	2,4E-09	6,4E-10	1,0E-09	1,3E-08	1,3E-08	1,3E-08
1953	9,8E-09	1,5E-09	3,3E-09	7,0E-10	2,6E-09	8,9E-10	6,5E-10	1,5E-08	1,5E-08	1,5E-08
1954	1,1E-08	1,8E-09	3,5E-09	7,1E-10	2,8E-09	8,5E-10	8,2E-10	1,7E-08	1,6E-08	1,6E-08
1955	1,3E-08	2,1E-09	4,3E-09	1,0E-09	3,2E-09	9,8E-10	1,2E-09	1,9E-08	1,9E-08	1,9E-08
1956	1,7E-08	2,6E-09	5,7E-09	1,5E-09	4,1E-09	2,4E-09	2,8E-09	2,6E-08	2,5E-08	2,5E-08
1957	2,3E-08	2,8E-09	7,9E-09	2,5E-09	4,9E-09	2,8E-09	3,6E-09	3,3E-08	3,3E-08	3,2E-08
1958	3,1E-08	4,5E-09	1,1E-08	3,1E-09	7,7E-09	3,4E-09	4,3E-09	4,6E-08	4,6E-08	4,6E-08
1959	6,1E-08	7,7E-09	1,8E-08	5,8E-09	1,1E-08	9,2E-09	9,0E-09	8,8E-08	8,7E-08	8,6E-08
1960	7,7E-08	1,1E-08	3,0E-08	1,2E-08	1,5E-08	1,1E-08	1,2E-08	1,2E-07	1,2E-07	1,1E-07
1961	9,2E-08	1,4E-08	3,9E-08	1,5E-08	1,9E-08	9,7E-09	1,4E-08	1,4E-07	1,4E-07	1,4E-07
1962	1,1E-07	1,9E-08	4,6E-08	1,8E-08	2,2E-08	1,6E-08	1,9E-08	1,7E-07	1,7E-07	1,7E-07
1963	1,4E-07	2,1E-08	4,7E-08	1,7E-08	2,5E-08	2,1E-08	1,8E-08	2,2E-07	2,1E-07	2,1E-07
1964	2,1E-07	2,7E-08	6,1E-08	2,2E-08	3,3E-08	2,2E-08	2,1E-08	3,0E-07	3,0E-07	2,9E-07
1965	2,8E-07	4,0E-08	8,9E-08	3,2E-08	4,8E-08	2,9E-08	2,5E-08	4,2E-07	4,1E-07	4,1E-07
1966	3,4E-07	5,6E-08	1,1E-07	3,9E-08	6,5E-08	3,8E-08	2,9E-08	5,2E-07	5,2E-07	5,1E-07
1967	4,4E-07	7,0E-08	1,5E-07	5,1E-08	9,1E-08	5,7E-08	4,6E-08	6,9E-07	6,8E-07	6,7E-07
1968	5,2E-07	7,8E-08	1,9E-07	6,0E-08	1,2E-07	6,1E-08	5,4E-08	7,9E-07	7,9E-07	7,8E-07
1969	6,0E-07	9,1E-08	2,4E-07	7,3E-08	1,5E-07	7,1E-08	7,1E-08	9,3E-07	9,3E-07	9,2E-07
1970	7,1E-07	1,1E-07	2,7E-07	7,9E-08	1,8E-07	8,3E-08	8,0E-08	1,1E-06	1,1E-06	1,1E-06
1971	1,0E-06	1,5E-07	3,8E-07	1,0E-07	2,6E-07	1,1E-07	1,1E-07	1,6E-06	1,6E-06	1,5E-06
1972	1,7E-06	2,3E-07	6,3E-07	1,9E-07	4,1E-07	2,1E-07	2,0E-07	2,6E-06	2,6E-06	2,5E-06
1973	2,8E-06	4,9E-07	9,5E-07	2,8E-07	6,2E-07	3,7E-07	2,7E-07	4,4E-06	4,4E-06	4,3E-06
1974	3,8E-06	7,8E-07	1,4E-06	3,6E-07	9,6E-07	4,6E-07	4,1E-07	6,1E-06	6,0E-06	6,0E-06
1975	1,0E-05	2,2E-06	5,4E-06	1,3E-06	4,0E-06	1,2E-06	1,2E-06	1,8E-05	1,8E-05	1,8E-05

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm		
			Total	Eq. Durable	Constr.			Emp	Suma	Suma comp. IBIF
1976	5,3E-05	8,8E-06	3,0E-05	7,8E-06	2,1E-05	9,6E-06	6,1E-06	9,4E-05	9,5E-05	9,4E-05
1977	1,5E-04	2,3E-05	8,4E-05	2,5E-05	5,4E-05	2,8E-05	2,1E-05	2,6E-04	2,6E-04	2,6E-04
1978	3,7E-04	7,2E-05	1,9E-04	4,7E-05	1,3E-04	6,2E-05	4,1E-05	6,5E-04	6,5E-04	6,5E-04
1979	1,1E-03	1,9E-04	4,8E-04	1,2E-04	3,4E-04	1,3E-04	1,2E-04	1,8E-03	1,8E-03	1,8E-03
1980	2,2E-03	4,4E-04	9,2E-04	2,1E-04	6,9E-04	2,0E-04	2,6E-04	3,5E-03	3,5E-03	3,5E-03
1981	4,5E-03	8,6E-04	1,6E-03	4,0E-04	1,2E-03	5,3E-04	5,7E-04	6,9E-03	6,9E-03	6,9E-03
1982	1,3E-02	2,0E-03	4,5E-03	1,8E-03	2,7E-03	2,0E-03	1,5E-03	2,0E-02	2,0E-02	2,0E-02
1983	6,4E-02	1,2E-02	2,2E-02	7,8E-03	1,4E-02	1,0E-02	6,7E-03	1,0E-01	1,0E-01	1,0E-01
1984	4,7E-01	8,6E-02	0,2	0,1	0,1	6,1E-02	3,9E-02	7,3E-01	7,3E-01	7,3E-01
1985	3,1	0,6	0,9	0,2	0,7	0,6	0,3	4,9	4,9	4,9
1986	6,2	1,2	1,7	0,6	1,0	0,8	0,7	9,2	9,2	9,2
1987	14,3	2,9	4,34	1,6	2,8	1,9	1,8	21,4	21,5	21,5
1988	66,2	13,2	19,7			10,8	7,2	102,0	102,8	83,1
1989	1.937	383	479			431	222	2.979	3.008	2.529
1990	42.317	8.277	9.178			7377	3325	63.286	63.823	54.645
1991	116.071	22.537	25.191			14388	11528	166.104	166.660	141.470
1992	147.751	28.618	36.014			15464	19594	208.296	208.253	172.239
1993	165.169	31.953	45.069	17.283	27.786	16.341	22.028	236.505		
1994	180.076	33.948	51.331	20.797	30.534	19.385	27.300	257.440		
1995	178.360	34.446	46.285	17.082	29.203	24.979	26.038	258.032		
1996	190.683	34.023	49.211	18.926	30.285	28.381	30.148	272.150		
1997	207.292	35.325	56.727	22.869	33.858	30.928	37.414	292.859		
1998	209.530	37.353	59.595	24.063	35.532	31.137	38.667	298.948		
1999	198.441	38.908	51.074	19.575	31.499	27.862	32.763	283.523		
2000	200.855	39.175	46.020	17.158	28.862	31.224	33.070	284.204		
2001	189.052	38.037	38.099	12.671	25.428	31.112	27.604	268.697		
2002	190.023	38.245	37.387	14.300	23.086	88.718	41.792	312.580		
2003	233.843	42.997	56.903	21.578	35.325	97.477	55.311	375.909		
2004	279.175	49.826	85.800	35.278	50.522	115.075	82.233	447.643		
2005	323.173	63.359	114.132	45.181	68.952	133.346	102.072	531.939		
2006	384.181	81.248	152.838	56.815	96.023	162.035	125.863	654.439		
2007	475.971	105.013	196.622	73.864	122.758	199.275	164.409	812.456		
2008	613.943	138.827	240.486	90.229	150.257	252.772	213.269	1.032.758		
2009	670.551	174.002	239.637	82.658	156.979	244.569	183.300	1.145.458		
2010	862.263	215.278	317.417	124.108	193.308	313.150	265.451	1.442.655		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de: SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN y Heymann *et al* (1998).

Nota: la IBIF y sus componentes se empalmaron separadamente, de modo que en este cuadro la suma de los componentes y el total de la IBIF no coinciden. El tercer empalme representado en la última columna surge de sumar no la IBIF sino sus componentes empalmados al resto de los componentes de la Demanda Final.

Cuadro 16.40. Producto Bruto a precios corrientes de mercado (año base: 1993). Argentina. 1935-2004. En millones de \$. Empalme elaborado por Ferreres (2005).

	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1935	8,78E-10	1,12E-10	1,05E-10	5,22E-11	5,27E-11	1,99E-10	1,34E-10	1,16E-09
1936	9,12E-10	1,21E-10	1,21E-10	6,11E-11	5,98E-11	2,10E-10	1,33E-10	1,23E-09
1937	9,94E-10	1,43E-10	1,70E-10	9,05E-11	7,98E-11	2,91E-10	1,81E-10	1,42E-09
1938	1,05E-09	1,52E-10	1,91E-10	9,67E-11	9,44E-11	1,77E-10	1,89E-10	1,38E-09
1939	1,07E-09	1,55E-10	1,80E-10	8,51E-11	9,50E-11	2,03E-10	1,54E-10	1,45E-09
1940	1,13E-09	1,59E-10	1,81E-10	9,14E-11	8,96E-11	1,85E-10	1,60E-10	1,50E-09
1941	1,20E-09	1,64E-10	1,90E-10	8,37E-11	1,06E-10	1,92E-10	1,31E-10	1,61E-09
1942	1,33E-09	1,81E-10	2,09E-10	8,40E-11	1,25E-10	2,42E-10	1,43E-10	1,82E-09
1943	1,29E-09	2,05E-10	2,26E-10	8,82E-11	1,38E-10	3,06E-10	1,09E-10	1,92E-09
1944	1,45E-09	2,59E-10	2,72E-10	9,75E-11	1,74E-10	3,26E-10	1,16E-10	2,19E-09
1945	1,58E-09	3,05E-10	3,24E-10	1,22E-10	2,02E-10	3,42E-10	1,29E-10	2,42E-09
1946	2,15E-09	3,69E-10	4,83E-10	2,08E-10	2,75E-10	5,33E-10	2,54E-10	3,28E-09
1947	3,00E-09	4,84E-10	8,69E-10	4,87E-10	3,82E-10	7,27E-10	5,78E-10	4,50E-09
1948	3,44E-09	7,12E-10	1,29E-09	6,16E-10	6,78E-10	7,25E-10	6,86E-10	5,49E-09
1949	4,31E-09	8,45E-10	1,49E-09	5,37E-10	9,57E-10	4,91E-10	5,56E-10	6,58E-09
1950	5,41E-09	7,86E-10	1,52E-09	4,25E-10	1,10E-09	7,39E-10	6,60E-10	7,80E-09
1951	8,15E-09	1,02E-09	2,20E-09	7,52E-10	1,45E-09	9,44E-10	1,16E-09	1,12E-08
1952	9,55E-09	1,29E-09	2,44E-09	7,98E-10	1,65E-09	7,13E-10	1,09E-09	1,29E-08
1953	1,06E-08	1,44E-09	2,58E-09	8,31E-10	1,75E-09	9,83E-10	7,04E-10	1,49E-08
1954	1,20E-08	1,70E-09	2,76E-09	8,51E-10	1,91E-09	9,51E-10	8,89E-10	1,65E-08
1955	1,43E-08	2,04E-09	3,40E-09	1,22E-09	2,18E-09	1,09E-09	1,31E-09	1,95E-08
1956	1,87E-08	2,49E-09	4,53E-09	1,75E-09	2,78E-09	2,70E-09	2,98E-09	2,55E-08
1957	2,45E-08	2,70E-09	6,27E-09	2,94E-09	3,33E-09	3,10E-09	3,90E-09	3,27E-08
1958	3,36E-08	4,35E-09	8,96E-09	3,74E-09	5,23E-09	3,83E-09	4,61E-09	4,62E-08
1959	6,60E-08	7,46E-09	1,42E-08	6,89E-09	7,29E-09	1,02E-08	9,75E-09	8,81E-08
1960	8,30E-08	1,06E-08	2,39E-08	1,38E-08	1,00E-08	1,18E-08	1,31E-08	1,16E-07
1961	9,86E-08	1,37E-08	3,07E-08	1,82E-08	1,26E-08	1,07E-08	1,52E-08	1,38E-07
1962	1,19E-07	1,81E-08	3,65E-08	2,18E-08	1,47E-08	1,78E-08	2,03E-08	1,71E-07
1963	1,52E-07	1,98E-08	3,77E-08	2,05E-08	1,72E-08	2,37E-08	1,89E-08	2,14E-07
1964	2,21E-07	2,65E-08	4,86E-08	2,66E-08	2,21E-08	2,48E-08	2,26E-08	2,99E-07
1965	3,03E-07	3,83E-08	7,08E-08	3,84E-08	3,24E-08	3,19E-08	2,66E-08	4,18E-07
1966	3,65E-07	5,38E-08	9,06E-08	4,69E-08	4,38E-08	4,27E-08	3,14E-08	5,21E-07
1967	4,79E-07	6,79E-08	1,23E-07	6,11E-08	6,18E-08	6,36E-08	4,96E-08	6,84E-07
1968	5,55E-07	7,48E-08	1,50E-07	7,11E-08	7,85E-08	6,79E-08	5,89E-08	7,89E-07
1969	6,49E-07	8,80E-08	1,90E-07	8,75E-08	1,02E-07	7,93E-08	7,68E-08	9,29E-07
1970	7,43E-07	1,12E-07	2,30E-07	8,66E-08	1,44E-07	1,00E-07	9,76E-08	1,09E-06
1971	1,08E-06	1,61E-07	3,21E-07	1,13E-07	2,09E-07	1,28E-07	1,35E-07	1,55E-06
1972	1,80E-06	2,43E-07	5,31E-07	2,03E-07	3,27E-07	2,52E-07	2,40E-07	2,58E-06
1973	2,98E-06	5,14E-07	7,97E-07	3,09E-07	4,88E-07	4,44E-07	3,30E-07	4,41E-06
1974	4,00E-06	8,13E-07	1,15E-06	3,95E-07	7,54E-07	5,58E-07	5,04E-07	6,02E-06
1975	1,11E-05	2,32E-06	4,56E-06	1,39E-06	3,16E-06	1,39E-06	1,43E-06	1,79E-05
1976	5,52E-05	9,22E-06	2,52E-05	8,53E-06	1,67E-05	1,17E-05	7,53E-06	9,37E-05

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1977	1,55E-04	2,46E-05	7,08E-05	2,77E-05	4,30E-05	3,39E-05	2,58E-05	2,59E-04
1978	3,81E-04	7,68E-05	1,64E-04	5,15E-05	1,12E-04	7,62E-05	5,06E-05	6,47E-04
1979	1,11E-03	2,05E-04	4,17E-04	1,28E-04	2,88E-04	1,56E-04	1,52E-04	1,73E-03
1980	2,32E-03	3,65E-04	8,91E-04	2,56E-04	6,34E-04	1,78E-04	2,29E-04	3,53E-03
1981	4,63E-03	7,04E-04	1,56E-03	4,52E-04	1,11E-03	4,75E-04	5,06E-04	6,86E-03
1982	1,35E-02	1,68E-03	4,37E-03	1,37E-03	2,99E-03	1,82E-03	1,31E-03	2,01E-02
1983	6,66E-02	9,56E-03	2,10E-02	6,54E-03	1,45E-02	9,20E-03	5,87E-03	1,01E-01
1984	4,90E-01	7,07E-02	1,45E-01	4,78E-02	9,71E-02	5,51E-02	3,45E-02	7,26E-01
1985	3,23	0,52	0,86	0,29	0,57	0,57	0,31	4,87
1986	6,40	1,00	1,60	0,55	1,05	0,75	0,58	9,17
1987	14,81	2,37	4,19	1,39	2,80	1,69	1,62	21,42
1988			19,0			9,7	6,3	101,98
1989			462,1			389,0	196,0	2.979
1990			8.858			6.557	2.931	63.286
1991			24.313			12.748	9.839	166.103
1992			34.758			13.898	17.274	208.295
1993	165.169	31.953	45.069	17.283	27.786	16.341	22.028	236.505
1994	180.085	33.948	51.331	20.797	30.534	19.364	27.289	257.440
1995	178.401	34.446	46.285	17.082	29.203	24.897	25.998	258.032
1996	190.738	34.023	49.211	18.926	30.285	28.301	30.123	272.150
1997	207.379	35.325	56.727	22.869	33.858	30.834	37.406	292.859
1998	209.613	37.353	59.595	24.063	35.532	31.046	38.659	298.948
1999	198.491	38.908	51.074	19.575	31.499	27.751	32.702	283.523
2000	200.810	39.175	46.020	17.158	28.862	30.937	32.738	284.204
2001	189.018	38.037	38.099	12.671	25.428	30.977	27.434	268.697
2002	190.406	38.245	37.387	14.300	23.086	86.552	40.010	312.580
2003	235.526	42.997	56.903	21.578	35.325	93.869	53.385	375.909
2004	279.905	49.826	85.652	35.151	50.501	113.067	81.142	447.308

Fuente: Ferreres (2005)

Cuadro 16.41. Producto Bruto Interno a precios corrientes de mercado (año base: 1993). Argentina. 1882 - 2010.
En millones de \$. Comparación de empalmes.

AÑO	Empalme con series originales		Ferrerres	Iñigo Carrera
	Empalme	Suma componentes		
1882			4,8E-11	2,7E-11
1883			5,1E-11	3,2E-11
1884			5,6E-11	3,6E-11
1885			6,7E-11	4,7E-11
1886			6,8E-11	4,5E-11
1887			9,0E-11	4,8E-11
1888			1,1E-10	5,9E-11
1889			1,2E-10	7,0E-11
1890			1,2E-10	8,9E-11
1891			1,2E-10	1,2E-10
1892			1,5E-10	1,2E-10
1893			1,7E-10	1,3E-10
1894			2,0E-10	1,5E-10
1895			2,3E-10	1,6E-10
1896			2,6E-10	1,7E-10
1897			1,9E-10	1,4E-10
1898			1,9E-10	1,4E-10
1899			2,0E-10	1,6E-10
1900			1,9E-10	1,5E-10
1901			2,0E-10	1,6E-10
1902			2,1E-10	1,6E-10
1903			2,4E-10	1,8E-10
1904			2,6E-10	2,0E-10
1905			3,1E-10	2,4E-10
1906			3,4E-10	2,6E-10
1907			3,5E-10	2,8E-10
1908			3,9E-10	3,0E-10
1909			4,2E-10	3,5E-10
1910			4,6E-10	3,8E-10
1911			4,6E-10	3,8E-10
1912			5,3E-10	4,3E-10
1913			5,4E-10	4,3E-10
1914			4,9E-10	3,9E-10
1915			5,3E-10	4,2E-10
1916			5,6E-10	4,4E-10
1917			6,2E-10	4,6E-10
1918			8,7E-10	6,3E-10
1919			8,9E-10	6,8E-10
1920			1,1E-09	8,3E-10
1921			9,1E-10	7,7E-10
1922			8,6E-10	7,4E-10
1923			9,7E-10	8,3E-10
1924			1,1E-09	9,3E-10
1925			1,1E-09	9,3E-10

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Empalme con series originales		Ferrerres	Iñigo Carrera
	Empalme	Suma componentes		
1926			1,1E-09	9,2E-10
1927			1,1E-09	9,9E-10
1928			1,2E-09	1,1E-09
1929			1,2E-09	1,1E-09
1930			1,2E-09	1,1E-09
1931			9,9E-10	8,7E-10
1932			9,1E-10	7,9E-10
1933			9,9E-10	8,3E-10
1934			1,1E-09	8,7E-10
1935	1,2E-09	1,1E-09	1,2E-09	9,4E-10
1936	1,2E-09	1,2E-09	1,2E-09	1,0E-09
1937	1,4E-09	1,4E-09	1,4E-09	1,2E-09
1938	1,4E-09	1,4E-09	1,4E-09	1,1E-09
1939	1,5E-09	1,4E-09	1,5E-09	1,2E-09
1940	1,5E-09	1,5E-09	1,5E-09	1,2E-09
1941	1,6E-09	1,6E-09	1,6E-09	1,3E-09
1942	1,8E-09	1,8E-09	1,8E-09	1,5E-09
1943	1,9E-09	1,9E-09	1,9E-09	1,6E-09
1944	2,2E-09	2,2E-09	2,2E-09	1,8E-09
1945	2,4E-09	2,4E-09	2,4E-09	2,0E-09
1946	3,3E-09	3,2E-09	3,3E-09	2,7E-09
1947	4,5E-09	4,5E-09	4,5E-09	3,7E-09
1948	5,5E-09	5,5E-09	5,5E-09	4,6E-09
1949	6,6E-09	6,6E-09	6,6E-09	5,6E-09
1950	7,8E-09	7,8E-09	7,8E-09	6,8E-09
1951	1,1E-08	1,1E-08	1,1E-08	9,7E-09
1952	1,3E-08	1,3E-08	1,3E-08	1,1E-08
1953	1,5E-08	1,5E-08	1,5E-08	1,3E-08
1954	1,7E-08	1,6E-08	1,7E-08	1,4E-08
1955	1,9E-08	1,9E-08	1,9E-08	1,7E-08
1956	2,6E-08	2,5E-08	2,5E-08	2,2E-08
1957	3,3E-08	3,3E-08	3,3E-08	2,8E-08
1958	4,6E-08	4,6E-08	4,6E-08	4,0E-08
1959	8,8E-08	8,7E-08	8,8E-08	7,7E-08
1960	1,2E-07	1,2E-07	1,2E-07	1,0E-07
1961	1,4E-07	1,4E-07	1,4E-07	1,2E-07
1962	1,7E-07	1,7E-07	1,7E-07	1,5E-07
1963	2,2E-07	2,1E-07	2,1E-07	1,9E-07
1964	3,0E-07	3,0E-07	3,0E-07	2,8E-07
1965	4,2E-07	4,1E-07	4,2E-07	3,9E-07
1966	5,2E-07	5,2E-07	5,2E-07	5,0E-07
1967	6,9E-07	6,8E-07	6,8E-07	6,6E-07
1968	7,9E-07	7,9E-07	7,9E-07	7,7E-07
1969	9,3E-07	9,3E-07	9,3E-07	9,2E-07
1970	1,1E-06	1,1E-06	1,1E-06	1,1E-06
1971	1,6E-06	1,6E-06	1,6E-06	1,6E-06

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Empalme con series originales		Ferrerres	Iñigo Carrera
	Empalme	Suma componentes		
1972	2,6E-06	2,6E-06	2,6E-06	2,6E-06
1973	4,4E-06	4,4E-06	4,4E-06	4,4E-06
1974	6,1E-06	6,0E-06	6,0E-06	6,1E-06
1975	1,8E-05	1,8E-05	1,8E-05	1,8E-05
1976	9,4E-05	9,5E-05	9,4E-05	9,5E-05
1977	2,6E-04	2,6E-04	2,6E-04	2,6E-04
1978	6,5E-04	6,5E-04	6,5E-04	6,5E-04
1979	1,8E-03	1,8E-03	1,7E-03	1,8E-03
1980	3,5E-03	3,5E-03	3,5E-03	3,5E-03
1981	6,9E-03	6,9E-03	6,9E-03	6,9E-03
1982	2,0E-02	2,0E-02	2,0E-02	2,0E-02
1983	1,0E-01	1,0E-01	1,0E-01	1,0E-01
1984	7,3E-01	7,3E-01	7,3E-01	7,3E-01
1985	4,9	4,9	4,9	4,9E+00
1986	9,2	9,2	9,2	9,17
1987	21,4	21,5	21,4	21,42
1988	102,0	102,8	102,0	102,00
1989	2.979	3.008	2.979	2.979,0
1990	63.286	63.823	63.286	63.286
1991	166.104	166.660	166.103	166.104
1992	208.296	208.253	208.295	208.295
1993	236.505	236.505	236.505	236.505

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988 y 2010), DNCN, Ferreres (2005) e Iñigo Carrera (2007).

16.5. Argentina. Distribución Funcional del ingreso y sus componentes.

16.5.a. Masa salarial doblemente bruta y Superávit Bruto de Explotación. Total de la Economía.

Cuadro 16.42. Distribución Funcional del Ingreso según distintas fuentes oficiales. Total de la Economía. Argentina. 1935 - 2007.

AÑO	SAE (base 1950)			BCRA (base 1960)			CEPAL (base 1986)			DNCN (base 1993)		
	Millones m\$n			Millones \$ ley 18.188			Miles de australes			Millones de \$		
	Masa Salarial	Superávit Bruto de Expl.	VAB cf	Masa Salarial	Superávit Bruto de Expl.	VAB cf	Masa Salarial	Superávit Bruto de Expl.	VAB cf	Masa Salarial	Superávit Bruto de Expl.	VAB pb
1935	3.499	4.651	8.150									
1936	3.757	4.956	8.713									
1937	4.099	5.893	9.992									
1938	4.248	5.657	9.905									
1939	4.377	5.946	10.323									
1940	4.449	6.140	10.589									
1941	4.771	6.762	11.533									
1942	5.225	8.038	13.263									
1943	5.651	8.384	14.035									
1944	6.588	9.484	16.072									
1945	7.513	10.252	17.765									
1946	10.234	13.889	24.123									
1947	14.552	18.427	32.979									
1948	19.820	21.677	41.497									
1949	26.457	23.104	49.561									
1950	31.646	26.953	58.599	314,7	318,7	633,4						
1951	41.128	40.435	81.563	422,9	468,5	891,4						
1952	50.577	42.570	93.147	523,1	528,4	1.051,5						
1953	56.083	49.390	105.473	600,2	607,6	1.207,8						
1954	64.578	53.114	117.692	687,6	665,0	1.352,6						
1955	72.916	66.394	139.310	764,0	838,5	1.602,5						
1956	86.396	83.706	170.102	936,0	1.128,2	2.064,2						
1957	106.469	109.354	215.823	1.152,9	1.480,7	2.633,6						

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	SAE (base 1950)			BCRA (base 1960)			CEPAL (base 1986)			DNCN (base 1993)		
	Millones m\$n			Millones \$ ley 18.188			Miles de australes			Millones de \$		
	Masa Salarial	Superávit Bruto de Expl.	VAB cf	Masa Salarial	Superávit Bruto de Expl.	VAB cf	Masa Salarial	Superávit Bruto de Expl.	VAB cf	Masa Salarial	Superávit Bruto de Expl.	VAB pb
1958	154.949	151.905	306.854	1.698,7	2.125,0	3.823,7						
1959	250.717	316.083	566.800	2.728,2	4.502,2	7.230,4						
1960	317.333	397.701	715.034	3.517,2	5.732,2	9.249,4						
1961	395.507	451.493	847.000	4.438,9	6.427,6	10.866,5						
1962	480.861	550.899	1.031.760	5.468,8	8.275,6	13.744,4						
1963				6.682,2	10.518,3	17.200,5						
1964				9.360,6	14.841,2	24.201,8						
1965				13.647,7	19.986,6	33.634,3						
1966				18.168,1	23.325,9	41.494,0						
1967				24.122,6	28.883,7	53.006,3						
1968				27.224,7	33.389,6	60.614,3						
1969				32.079,4	39.751,9	71.831,3						
1970				38.781,2	45.842,7	84.623,9						
1971				55.927,7	64.236,0	120.163,7						
1972				85.813,3	114.953,7	200.767,0						
1973				156.637,9	177.509,7	334.147,6						
1974												
1975												
1976												
1977												
1978												
1979												
1980							12.208	22.956	35.164			
1981							23.400	48.420	71.820			
1982							51.836	158.618	210.454			
1983							287.755	724.269	1.012.024			

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1984						2.422.572	4.811.150	7.233.722			
1985						16.050.294	32.204.521	48.254.815			
1986						30.767.545	58.214.431	88.981.976			
1987						70.940.650	144.457.921	215.398.571			
1988											
1989											
1990											
1991											
1992											
1993									93.099	115.186	208.285
1994									93.558	133.585	227.143
1995									91.574	137.518	229.091
1996									90.376	150.547	240.923
1997									95.547	161.898	257.445
1998									100.657	162.181	262.838
1999									101.934	148.484	250.419
2000									101.708	149.458	251.166
2001									99.769	137.442	237.211
2002									94.493	178.263	272.756
2003									109.833	210.773	320.606
2004									135.354	239.454	374.808
2005									171.365	273.403	444.767
2006									226.062	319.270	545.332
2007									288.040	382.716	670.756

Fuente: SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1991) y DNCN.

Cuadro 16.43. Estimación de la masa salarial CEPED. Total de la Economía. Argentina. 1987-2010.

AÑO	Salario mensual						Asalariados			Masa salarial anual (millones \$)		
	Protegidos				Precarios	Total	Protegidos	Precarios	Total	Protegidos	Precarios	Total
	Salario EHP	Salario neto	Salario bruto	Salario doble bruto (inc. SAC)								
1987	0,06	0,05	0,1	0,09	0,03	0,07	5.750.224	2.716.940	8.467.164	6	1	7
1988	0,24	0,22	0,3	0,37	0,13	0,29	5.702.215	2.905.796	8.608.011	25	4	30
1989	6,08	5,49	6,5	9,42	3,13	7,29	5.719.230	2.912.098	8.631.329	646	109	756
1990	170,72	154,20	183,6	264,49	98,25	209,97	5.744.517	2.803.247	8.547.764	18.233	3.305	21.538
1991	483,63	436,83	520,0	749,28	287,90	584,18	5.765.972	3.213.164	8.979.135	51.844	11.101	62.945
1992	614,22	563,88	671,3	967,21	399,59	757,68	5.792.413	3.389.320	9.181.732	67.230	16.252	83.482
1993	727,30	667,69	794,9	1.145,27	459,82	888,42	5.640.789	3.380.438	9.021.226	77.522	18.653	96.175
1994	774,05	717,75	859,6	1.199,68	463,79	932,76	5.752.945	3.274.301	9.027.246	82.820	18.223	101.043
1995	758,54	706,35	851,0	1.168,66	427,57	892,95	5.619.814	3.329.506	8.949.320	78.812	17.083	95.895
1996	746,46	706,78	851,5	1.129,82	409,56	848,70	5.471.220	3.502.477	8.973.697	74.178	17.214	91.391
1997	757,21	716,96	863,8	1.152,67	418,94	848,97	5.656.907	3.995.112	9.652.020	78.247	20.085	98.332
1998	798,13	755,79	910,6	1.215,36	414,60	878,94	5.824.955	4.220.226	10.045.181	84.953	20.996	105.950
1999	784,23	742,63	894,7	1.172,84	398,32	844,34	5.861.003	4.316.784	10.177.787	82.488	20.633	103.122
2000	776,36	735,17	885,7	1.147,64	385,69	826,41	5.775.282	4.209.379	9.984.661	79.536	19.482	99.017
2001	769,28	728,69	872,7	1.160,15	374,79	829,62	5.523.951	4.014.305	9.538.255	76.903	18.054	94.957
2002	758,29	720,64	809,7	1.116,42	339,39	792,07	5.147.651	3.688.386	8.836.037	68.963	15.022	83.985
2003	792,80	752,57	865,0	1.209,29	360,44	837,90	5.246.969	4.081.287	9.328.257	76.141	17.652	93.794
2004	878,28	833,71	958,3	1.339,82	415,73	930,79	5.678.363	4.509.426	10.187.789	91.296	22.496	113.792
2005	1.023,34	971,42	1.116,6	1.561,12	480,92	1.088,54	6.051.837	4.706.761	10.758.597	113.371	27.163	140.534
2006	1.251,81	1.188,30	1.365,9	1.909,65	554,76	1.341,10	6.705.711	4.848.428	11.554.139	153.667	32.277	185.943
2007	1.506,46	1.430,02	1.643,7	2.298,12	673,80	1.646,86	7.240.386	4.845.880	12.086.266	199.671	39.182	238.853
2008	1.899,05	1.802,70	2.072,1	2.897,03	853,90	2.127,19	7.661.024	4.631.865	12.292.889	266.330	47.462	313.792
2009	2.285,61	2.169,65	2.493,8	3.486,73	1.021,02	2.574,94	7.821.267	4.589.291	12.410.558	327.248	56.229	383.477
2010	2.807,60	2.665,15	3.063,4	4.283,03	1.273,21	3.187,67	8.070.460	4.617.513	12.687.972	414.792	70.549	485.341

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC, Lindenboim *et al* (2005), Graña y Lavopa (2008) y Graña y Kennedy (2008b).

Cuadro 16.44. Estimación del total de ingresos laborales. Total de la Economía. Argentina. 1987-2010.

AÑO	Asalariados			Cuentapropistas			Patrones			Total		
	Salario mensual	Absolutos	Masa salarial (mill \$)	Ingreso mensual	Absolutos	Masa salarial (mill \$)	Ingreso mensual	Absolutos	Masa salarial (mill \$)	Ingreso mensual	Absolutos	Masa salarial (mill \$)
1987	0,07	8.467.164	7	2.508.545	0,05	1				0,07	10.975.709	9
1988	0,29	8.608.011	30	2.544.041	0,19	6				0,27	11.152.052	36
1989	7,29	8.631.329	756	2.737.264	5,81	191				6,94	11.368.593	946
1990	209,97	8.547.764	21.538	2.769.622	142,27	4.729				193,41	11.317.386	26.266
1991	584,18	8.979.135	62.945	2.854.526	396,29	13.575				538,85	11.833.661	76.519
1992	757,68	9.181.732	83.482	2.834.481	566,28	19.261				676,24	12.660.983	102.743
1993	888,42	9.021.226	96.175	3.018.770	620,05	22.461	710.990	1.574,55	13.434	863,14	12.750.986	132.071
1994	932,76	9.027.246	101.043	2.885.592	672,04	23.271	645.269	1.610,62	12.471	907,68	12.558.107	136.785
1995	892,95	8.949.320	95.895	2.576.892	618,02	19.111	641.042	1.570,27	12.079	870,41	12.167.254	127.085
1996	848,70	8.973.697	91.391	2.571.235	587,82	18.137	596.512	1.615,45	11.564	831,12	12.141.444	121.092
1997	848,97	9.652.020	98.332	2.632.506	570,92	18.036	616.206	1.693,18	12.520	832,56	12.900.732	128.887
1998	878,94	10.045.181	105.950	2.708.970	627,86	20.410	639.385	1.745,27	13.391	869,52	13.393.536	139.751
1999	844,34	10.177.787	103.122	2.695.135	558,30	18.056	628.764	1.523,81	11.497	818,88	13.501.686	132.676
2000	826,41	9.984.661	99.017	2.688.432	479,97	15.484	663.227	1.465,53	11.664	788,36	13.336.320	126.165
2001	829,62	9.538.255	94.957	2.786.329	476,69	15.939	600.714	1.390,15	10.021	779,59	12.925.298	120.917
2002	792,07	8.836.037	83.985	2.829.543	428,40	14.546	505.654	1.435,99	8.713	734,28	12.171.234	107.245
2003	837,90	9.328.257	93.794	3.038.567	480,01	17.502	515.037	1.462,78	9.041	778,46	12.881.860	120.337
2004	930,79	10.187.789	113.792	3.091.421	557,56	20.684	600.306	1.479,15	10.655	871,38	13.879.516	145.131
2005	1.088,54	10.758.597	140.534	3.172.807	644,48	24.538	612.545	2.038,39	14.983	1.031,67	14.543.949	180.055
2006	1.341,10	11.554.139	185.943	3.111.116	792,38	29.582	648.605	2.167,91	16.873	1.264,65	15.313.860	232.399
2007	1.646,86	12.086.266	238.853	2.981.921	666,51	23.850	717.714	1.753,58	15.103	1.466,53	15.785.901	277.806
2008	2.127,19	12.292.889	313.792	3.050.809	1.232,42	45.119	747.854	2.774,04	24.895	1.987,61	16.091.552	383.805
2009	2.574,94	12.410.558	383.477	3.166.696	1.442,44	54.813	736.131	3.394,46	29.985	2.392,08	16.313.385	468.275
2010	3.187,67	12.687.972	485.341	3.098.538	1.730,95	64.361	756.167	3.970,09	36.025	2.950,58	16.542.677	585.727

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC, Lindenboim *et al* (2005), Graña y Lavopa (2008) y Graña y Kennedy (2008b).

Cuadro 16.45. Valor Agregado Bruto a costo de factores o precios básicos corrientes. Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$.

AÑO	SAE	BCRA	BCRA	BCRA	DNCN	DNCN	Empalme
	base 1950	base 1960	base 1970	base 1986	base 1993	base 1993	Base 1993
	cf	cf	pm	pp	pb	pp	pb
	mill m\$n	mill \$ ley	Austr	mill \$	mill \$	mill \$	mill \$
1935	8.150						1,0E-09
1936	8.713						1,1E-09
1937	9.992						1,2E-09
1938	9.905						1,2E-09
1939	10.323						1,3E-09
1940	10.589						1,3E-09
1941	11.533						1,4E-09
1942	13.263						1,6E-09
1943	14.035						1,7E-09
1944	16.072						2,0E-09
1945	17.765						2,2E-09
1946	24.123						3,0E-09
1947	32.979						4,0E-09
1948	41.497						5,1E-09
1949	49.561						6,1E-09
1950	58.599	633,4					7,2E-09
1951	81.563	891,4					1,0E-08
1952	93.147	1.051,5					1,2E-08
1953	105.473	1.207,8					1,4E-08
1954	117.692	1.352,6					1,5E-08
1955	139.310	1.602,5					1,8E-08
1956	170.102	2.064,2					2,3E-08
1957	215.823	2.633,6					3,0E-08
1958	306.854	3.823,7					4,3E-08
1959	566.800	7.230,4					8,2E-08
1960	715.034	9.249,4					1,0E-07
1961	847.000	10.866,5					1,2E-07
1962	1.031.760	13.744,4					1,6E-07
1963		17.200,5					1,9E-07
1964		24.201,8					2,7E-07
1965		33.634,3					3,8E-07
1966		41.494,0					4,7E-07
1967		53.006,3					6,0E-07
1968		60.614,3					6,9E-07
1969		71.831,3					8,1E-07
1970		84.623,9	8.775				9,6E-07
1971		120.163,7	12.518				1,4E-06
1972		200.767,0	20.690				2,3E-06
1973		334.147,6	35.485				3,9E-06
1974			48.647				5,3E-06
1975			143.018				1,6E-05
1976			758.729				8,3E-05

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	SAE	BCRA	BCRA	BCRA	DNCN	DNCN	Empalme
	base 1950	base 1960	base 1970	base 1986	base 1993	base 1993	Base 1993
	cf	cf	pm	pp	pb	pp	pb
	mill m\$n	mill \$ ley	Austr	mill \$	mill \$	mill \$	mill \$
1977			2.093.365				2,3E-04
1978			5.234.232				5,7E-04
1979			14.251.412				1,6E-03
1980			28.336.971	3,8			3,1E-03
1981				7,6			6,2E-03
1982				22,0			1,8E-02
1983				110,3			9,0E-02
1984				788,3			0,642
1985				5.340			4,351
1986				9.984			8,135
1987				23.281			18,97
1988				110.820			90,30
1989				3.269.700			2.664,2
1990				69.708.700			56.800,3
1991				182.050.200			148.339
1992				227.130.196			185.071
1993				255.619.200	208.285	221.209	208.285
1994					227.143	240.521	227.143
1995					229.091	242.334	229.091
1996					240.923	254.608	240.923
1997					257.445	273.092	257.445
1998					262.838	279.530	262.838
1999					250.419	266.906	250.419
2000					251.166	267.550	251.166
2001					237.211	254.975	237.211
2002					272.756	298.642	272.756
2003					320.606	353.374	320.606
2004					374.808	414.375	374.808
2005					444.767	492.825	444.767
2006					545.332	604.792	545.332
2007					670.756	746.168	670.756
2008					839.037	947.208	839.037
2009						1.057.644	936.861
2010						1.323.199	1.172.090

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988 y 2010) y DNCN.

Cuadro 16.46. Participación de la Masa salarial en el Valor Agregado Bruto a costo de factores o precios básicos (en porcentaje). Masa salarial doble bruta y Superávit Bruto de explotación (en millones de pesos). Argentina. 1935 - 2010.

AÑO	SAE (base 1950) (cf)	BCRA (base 1960) (cf)	Llach y Sánchez (cf)	CEPAL (base 1986) (cf)	DNCN (base 1993) (pb)	CEPED (pb)	Empalme Part.	Masa Salarial (mill \$)	SBE (mill \$)
1935	42,9						37,9	3,8E-10	6,2E-10
1936	43,1						38,0	4,1E-10	6,6E-10
1937	41,0						36,2	4,4E-10	7,8E-10
1938	42,9						37,8	4,6E-10	7,5E-10
1939	42,4						37,4	4,7E-10	7,9E-10
1940	42,0						37,1	4,8E-10	8,2E-10
1941	41,4						36,5	5,2E-10	9,0E-10
1942	39,4						34,7	5,6E-10	1,1E-09
1943	40,3						35,5	6,1E-10	1,1E-09
1944	41,0						36,2	7,1E-10	1,3E-09
1945	42,3						37,3	8,1E-10	1,4E-09
1946	42,4						37,4	1,1E-09	1,8E-09
1947	44,1						38,9	1,6E-09	2,5E-09
1948	47,8						42,1	2,1E-09	2,9E-09
1949	53,4						47,1	2,9E-09	3,2E-09
1950	54,0	49,7	45,6				47,6	3,4E-09	3,8E-09
1951	50,4	47,4	43,3				45,5	4,6E-09	5,5E-09
1952	54,3	49,7	45,5				47,7	5,7E-09	6,2E-09
1953	53,2	49,7	44,7				47,6	6,5E-09	7,2E-09
1954	54,9	50,8	45,3				48,7	7,5E-09	7,9E-09
1955	52,3	47,7	41,9				45,7	8,3E-09	9,9E-09
1956	50,8	45,3	39,8				43,5	1,0E-08	1,3E-08
1957	49,3	43,8	38,6				42,0	1,3E-08	1,7E-08
1958	50,5	44,4	40,2				42,6	1,8E-08	2,5E-08
1959	44,2	37,7	33,8				36,2	3,0E-08	5,2E-08
1960	44,4	38,0	33,6				36,5	3,8E-08	6,7E-08
1961	46,7	40,8	36,0				39,2	4,8E-08	7,5E-08
1962	46,6	39,8	36,0				38,1	5,9E-08	9,6E-08
1963		38,8	34,6				37,2	7,3E-08	1,2E-07
1964		38,7	34,7				37,1	1,0E-07	1,7E-07
1965		40,6	36,9				38,9	1,5E-07	2,3E-07
1966		43,8	40,5				42,0	2,0E-07	2,7E-07
1967		45,5	41,7				43,6	2,6E-07	3,4E-07
1968		44,9	41,7				43,1	3,0E-07	3,9E-07
1969		44,7	42,0				42,8	3,5E-07	4,7E-07
1970		45,8	42,4				43,9	4,2E-07	5,4E-07
1971		46,5	43,1				44,6	6,1E-07	7,6E-07
1972		42,7	39,3				41,0	9,3E-07	1,3E-06
1973		46,9	41,2				44,9	1,7E-06	2,1E-06
1974			44,7				48,8	2,6E-06	2,7E-06
1975			43,4				47,4	7,4E-06	8,2E-06
1976			27,9				30,4	2,5E-05	5,8E-05

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	SAE (base 1950) (cf)	BCRA (base 1960) (cf)	Llach y Sánchez (cf)	CEPAL (base 1986) (cf)	DNCN (base 1993) (pb)	CEPED (pb)	Empalme Part.	Masa Salarial (mill \$)	SBE (mill \$)
1977			26,8				29,2	6,7E-05	1,6E-04
1978			29,6				32,3	1,8E-04	3,9E-04
1979			32,2				35,2	5,5E-04	1,0E-03
1980			37,1	34,7			40,5	1,3E-03	1,8E-03
1981				32,6			38,0	2,4E-03	3,8E-03
1982				24,6			28,7	5,2E-03	1,3E-02
1983				28,4			33,2	3,0E-02	6,0E-02
1984				33,5			39,1	0,251	0,391
1985				33,3			38,8	1,689	2,662
1986				34,6			40,4	3,283	4,852
1987				32,9		38,4	38,4	7,29	11,68
1988						32,4	32,4	29,25	61,05
1989						28,1	28,1	747,7	1.916,5
1990						37,8	37,8	21.468	35.332
1991						42,4	42,4	62.935	85.404
1992						45,8	45,8	84.757	100.314
1993					44,7	46,2	46,2	96.175	112.109
1994					41,2	44,5	44,5	101.043	126.099
1995					40,0	41,9	41,9	95.895	133.196
1996					37,5	37,9	37,9	91.391	149.531
1997					37,1	38,2	38,2	98.332	159.114
1998					38,3	40,3	40,3	105.950	156.889
1999					40,7	41,2	41,2	103.122	147.297
2000					40,5	39,4	39,4	99.017	152.148
2001					42,1	40,0	40,0	94.957	142.254
2002					34,6	30,8	30,8	83.985	188.771
2003					34,3	29,3	29,3	93.794	226.812
2004					36,1	30,4	30,4	113.792	261.016
2005					38,5	31,6	31,6	140.534	304.233
2006					41,5	34,1	34,1	185.943	359.388
2007					42,9	35,6	35,6	238.853	431.904
2008						37,4	37,4	313.792	525.245
2009						41,2	41,2	386.058	550.803
2010						41,4	41,4	485.359	686.731

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), Llach y Sánchez (1984), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH - INDEC, Lindenboim *et al* (2005), Graña y Lavopa (2008). y Graña y Kennedy (2008b).

16.5.b. *Determinantes de la Distribución funcional del Ingreso. Total de la Economía*

Cuadro 16.47. Ocupados y Asalariados Totales. Argentina. 1900 - 2010.

AÑO	OCUPADOS							ASALARIADOS				
	Llach y Sánchez	CEPAL (1991)	FERRERES	IÑIGO CARRERA	CEPED	GON-ZÁLEZ	EMPALME	Llach y Sánchez	CEPAL (1991)	CEPED	GON-ZÁLEZ	EMPALME
1900				1.593.000			1.838.468					
1901				1.747.000			2.016.198					
1902				1.697.000			1.958.493					
1903				1.953.000			2.253.941					
1904				2.147.000			2.477.834					
1905				2.407.000			2.777.898					
1906				2.519.000			2.907.156					
1907				2.533.000			2.923.314					
1908				2.806.000			3.238.381					
1909				2.921.000			3.371.101					
1910				3.104.000			3.582.300					
1911				3.132.000			3.614.614					
1912				3.455.000			3.987.386					
1913			2.811.574	3.461.000			3.994.311					
1914			2.842.916	3.119.000			3.599.611					
1915			2.858.539	3.241.000			3.740.410					
1916			2.930.557	2.964.000			3.420.727					
1917			2.975.235	2.675.000			3.087.195					
1918			3.039.537	3.244.000			3.743.873					
1919			3.090.217	3.350.000			3.866.206					
1920			3.249.210	3.435.000			3.964.304					
1921			3.340.662	3.448.000			3.979.307					
1922			3.432.018	3.462.000			3.995.465					
1923			3.546.524	3.649.000			4.211.280					

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	OCUPADOS						ASALARIADOS					
	Llach y Sánchez	CEPAL (1991)	FERRERES	IÑIGO CARRERA	CEPED	GON-ZÁLEZ	EMPALME	Llach y Sánchez	CEPAL (1991)	CEPED	GON-ZÁLEZ	EMPALME
1924			3.668.460	3.977.000			4.589.822					
1925			3.782.965	3.842.000			4.434.019					
1926			3.862.223	4.106.000			4.738.700					
1927			3.965.107	4.366.000			5.038.763					
1928			4.078.088	4.548.000			5.248.808					
1929			4.192.117	4.523.000			5.219.956					
1930			4.281.187	4.407.000			5.086.081					
1931			4.305.574	4.334.000			5.001.832					
1932			4.269.565	4.291.000			4.952.206					
1933			4.337.583	4.410.000			5.089.543					
1934			4.521.249	4.617.000			5.328.440					
1935			4.580.311	5.139.000			5.930.876					3.639.295
1936			4.699.103	5.194.000			5.994.351					3.678.245
1937			4.848.856	5.449.000			6.288.644					3.858.829
1938			4.980.318	5.424.000			6.259.792					3.841.124
1939			5.066.816	5.640.000			6.509.076					3.994.090
1940			5.164.937	5.635.000			6.503.305	3.662.500				3.990.549
1941			5.275.060	5.783.000			6.674.111	3.770.000				4.107.677
1942			5.394.233	5.654.000			6.525.233	3.901.400				4.250.847
1943			5.509.691	5.362.000			6.188.238	4.044.400				4.406.655
1944			5.606.573	5.857.000			6.759.514	4.262.000				4.643.746
1945			5.703.931	5.373.000			6.200.933	4.413.900				4.809.251
1946			5.818.437	5.662.000			6.534.466	4.596.100				5.007.771
1947	6.370.000		5.970.380	6.267.000			7.232.691	4.757.600				5.183.736
1948	6.542.100		6.124.878	6.588.000			7.428.099	4.887.000				5.324.727
1949	6.696.000		6.257.255	6.486.000			7.602.842	4.995.600				5.443.054

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1950	6.814.900		6.438.141	6.550.000		6.828.438	7.737.844	5.066.200			5.076.413	5.519.978
1951	7.073.900		6.497.711	6.682.000		7.286.591	8.031.921	5.269.400			5.300.564	5.741.378
1952	6.907.400		6.477.593	6.234.000		7.271.933	7.842.871	5.044.800			5.090.040	5.496.661
1953	7.137.400		6.419.591	6.450.000		7.239.432	8.104.020	5.214.300			5.288.840	5.681.343
1954	7.231.800		6.517.132	6.602.000		7.357.855	8.211.205	5.245.800			5.337.238	5.715.664
1955	7.366.900		6.632.527	6.950.000		7.517.987	8.364.602	5.315.400			5.424.413	5.791.498
1956	7.433.800		6.751.753	7.025.000		7.607.484	8.440.562	5.355.500			5.480.626	5.835.190
1957	7.583.200		6.911.651	7.270.000		7.830.145	8.610.195	5.476.700			5.615.798	5.967.246
1958	7.743.200		7.016.507	7.290.000		7.961.007	8.791.864	5.607.200			5.764.998	6.109.435
1959	7.636.600		7.087.834	6.988.000		7.867.787	8.670.827	5.469.600			5.635.037	5.959.510
1960	7.666.900		7.064.146	7.425.000		7.914.824	8.705.231	5.467.300			5.644.155	5.957.004
1961	7.702.100		7.025.565	7.717.000		7.928.950	8.745.198	5.524.600			5.687.142	6.019.436
1962	7.572.700		7.056.809	7.384.000		7.788.171	8.598.273	5.415.300			5.569.004	5.900.346
1963	7.472.700		7.077.610	7.022.000		7.679.449	8.484.730	5.333.300			5.480.225	5.811.002
1964	7.656.900		7.268.939	7.557.000		7.858.339	8.693.877	5.533.600			5.700.669	6.029.242
1965	7.816.500		7.359.689	8.060.000		8.082.496	8.875.091	5.707.400			5.900.571	6.218.610
1966	7.864.200		7.439.468	7.936.000		8.131.352	8.929.251	5.736.200			5.930.130	6.249.989
1967	8.066.500		7.525.917	7.980.000		8.394.575	9.158.949	5.917.200			6.156.285	6.447.201
1968	8.167.000		7.660.550	8.163.000		8.529.201	9.273.060	5.993.800			6.257.890	6.530.662
1969	8.444.400		7.815.545	8.699.000		8.887.366	9.588.028	6.244.600			6.570.118	6.803.926
1970	8.609.800		7.917.353	9.011.000		9.128.684	9.775.828	6.380.500			6.765.110	6.951.999
1971	8.788.800		7.565.851	9.203.000		9.274.070	9.979.070	6.509.500			6.868.919	7.092.553
1972	8.939.500		7.695.218	9.248.000		9.585.832	10.150.179	6.607.600			7.085.254	7.199.440
1973	9.114.700		7.861.271	9.446.000		10.001.259	10.349.107	6.727.500			7.379.246	7.330.080
1974	9.437.700		7.877.595	9.902.000		10.366.026	10.715.851	6.992.300			7.680.088	7.618.598
1975	9.704.900		7.905.768	9.999.000		10.334.541	11.019.238	7.198.300			7.665.316	7.843.049
1976	9.715.200		8.026.621	9.851.000		10.223.406	11.030.933	7.168.600			7.543.515	7.810.689
1977	9.787.900		8.444.474	10.023.000		10.393.315	11.113.479	7.196.900			7.640.162	7.841.524
1978	9.773.300		8.556.288	10.257.000		10.605.881	11.096.901	7.133.500			7.773.082	7.772.445
1979	9.890.400		8.627.642	10.366.000		10.679.121	11.229.860	7.196.800			7.770.559	7.841.415
1980	9.981.700	10.163.881	8.767.101	10.531.000		10.855.269	11.333.525	7.229.000	7.309.136		7.861.601	7.876.499

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	OCUPADOS							ASALARIADOS				
	Llach y Sánchez	CEPAL (1991)	FERRERES	IÑIGO CARRERA	CEPED	GON-ZÁLEZ	EMPALME	Llach y Sánchez	CEPAL (1991)	CEPED	GON-ZÁLEZ	EMPALME
1981		10.093.182	8.667.224	10.419.000		10.785.900	11.254.690		7.225.791		7.845.440	7.786.684
1982		10.220.126	8.706.192	10.272.000		10.862.126	11.396.243		7.272.720		7.768.654	7.837.256
1983		10.111.912	8.691.264	10.574.000		10.801.093	11.275.575		7.149.340		7.763.354	7.704.299
1984		10.390.231	8.996.842	10.815.000		11.135.378	11.585.923		7.448.183		8.043.161	8.026.339
1985		10.424.426	9.084.044	10.856.000		11.177.646	11.624.053		7.498.669		8.051.013	8.080.744
1986		10.767.920	9.460.435	11.301.000		11.598.674	12.007.076		7.739.661		8.342.503	8.340.443
1987		10.770.156	9.738.000	11.285.000	12.009.569	11.900.031	12.009.569		7.857.254	8.467.164	8.577.366	8.467.164
1988			9.858.576	11.396.000	12.114.881	11.976.652	12.114.881			8.608.011	8.662.969	8.608.011
1989			10.078.004	11.382.000	12.371.025	12.182.473	12.371.025			8.631.329	8.589.385	8.631.329
1990			10.200.805	11.585.000	12.387.189	12.151.579	12.387.189			8.547.764	8.524.456	8.547.764
1991			10.618.041	12.204.000	12.862.653	12.608.602	12.862.653			8.979.135	8.953.787	8.979.135
1992			10.886.885	12.469.000	13.055.366	12.882.791	13.055.366			9.181.732	9.246.518	9.181.732
1993			11.071.844	12.634.000	13.166.792	13.053.061	13.166.792			9.021.226	9.150.234	9.021.226
1994			10.955.092	12.453.000	12.941.097	12.865.793	12.941.097			9.027.246	9.064.314	9.027.246
1995			10.641.797	12.051.000	12.532.868	12.450.436	12.532.868			8.949.320	8.888.276	8.949.320
1996			10.710.015	12.072.000	12.517.160	12.472.262	12.517.160			8.973.697	8.916.451	8.973.697
1997			11.379.382	12.782.000	13.267.539	12.856.224	13.267.539			9.652.020	9.301.290	9.652.020
1998			11.825.906	13.262.000	13.730.990	13.676.809	13.730.990			10.045.181	9.964.022	10.045.181
1999			11.818.577	13.298.000	13.827.667	13.738.418	13.827.667			10.177.787	10.057.460	10.177.787
2000			11.877.128	13.316.000	13.619.384	13.757.163	13.619.384			9.984.661	10.050.345	9.984.661
2001			11.757.086	13.060.000	13.174.561	13.493.344	13.174.561			9.538.255	9.769.050	9.538.255
2002			10.934.091	12.774.000	12.397.439	13.197.523	12.397.439			8.836.037	9.534.888	8.836.037
2003			11.572.552	13.368.000	13.194.257	14.314.758	13.194.257			9.328.257	10.378.200	9.328.257
2004			12.530.477	14.383.000	14.175.588	15.175.742	14.175.588			10.187.789	11.271.783	10.187.789
2005					14.793.367	15.610.525	14.793.367			10.758.597	11.649.354	10.758.597
2006					15.556.447	16.068.961	15.556.447			11.554.139	12.164.203	11.554.139

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

2007					16.018.362		16.018.362			12.086.266		12.086.266
2008					16.273.975		16.273.975			12.292.889		12.292.889
2009					16.488.544		16.488.544			12.410.558		12.410.558
2010					16.712.030		16.712.030			12.687.972		12.687.972

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Llach y Sánchez (1984), CEPAL (1991), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), González (2007), EPH-INDEC, Graña y Lavopa (2008) y Graña y Kennedy (2008b).

Cuadro 16.48. Índice de Precios al Consumidor. Argentina. 1882-2010.

AÑO	INDEC	CENDA (2005 = 100)	FERRERES	IÑIGO CARRERA	EMPALME - Ferreres	EMPALME - Iñigo Carrera	Relación (Ferreres / Iñigo Carrera)
1882			8,57E-13	6,69E-13	8,60E-13	6,71E-13	1,281
1883			8,17E-13	6,61E-13	8,20E-13	6,63E-13	1,236
1884			8,30E-13	7,22E-13	8,33E-13	7,25E-13	1,150
1885			8,43E-13	6,93E-13	8,46E-13	6,96E-13	1,217
1886			8,57E-13	7,45E-13	8,60E-13	7,48E-13	1,149
1887			1,07E-12	8,76E-13	1,07E-12	8,79E-13	1,218
1888			1,08E-12	9,40E-13	1,08E-12	9,43E-13	1,150
1889			1,09E-12	1,03E-12	1,10E-12	1,04E-12	1,059
1890			1,25E-12	1,33E-12	1,26E-12	1,34E-12	0,940
1891			1,30E-12	1,48E-12	1,30E-12	1,48E-12	0,880
1892			1,35E-12	1,47E-12	1,35E-12	1,47E-12	0,919
1893			1,40E-12	1,53E-12	1,40E-12	1,54E-12	0,911
1894			1,45E-12	1,62E-12	1,45E-12	1,63E-12	0,892
1895			1,49E-12	1,69E-12	1,50E-12	1,69E-12	0,886
1896			1,54E-12	1,66E-12	1,55E-12	1,66E-12	0,930
1897			1,41E-12	1,72E-12	1,42E-12	1,72E-12	0,824
1898			1,29E-12	1,49E-12	1,29E-12	1,50E-12	0,862
1899			1,16E-12	1,37E-12	1,16E-12	1,38E-12	0,846
1900			1,25E-12	1,46E-12	1,26E-12	1,46E-12	0,860
1901			1,22E-12	1,39E-12	1,22E-12	1,39E-12	0,878
1902			1,31E-12	1,40E-12	1,32E-12	1,41E-12	0,938
1903			1,28E-12	1,35E-12	1,28E-12	1,35E-12	0,946
1904			1,26E-12	1,37E-12	1,27E-12	1,37E-12	0,923
1905			1,35E-12	1,44E-12	1,36E-12	1,44E-12	0,942
1906			1,38E-12	1,47E-12	1,39E-12	1,47E-12	0,941
1907			1,40E-12	1,50E-12	1,40E-12	1,51E-12	0,931
1908			1,44E-12	1,52E-12	1,44E-12	1,52E-12	0,947
1909			1,45E-12	1,61E-12	1,45E-12	1,61E-12	0,901
1910			1,49E-12	1,64E-12	1,50E-12	1,65E-12	0,909
1911			1,47E-12	1,66E-12	1,47E-12	1,67E-12	0,884
1912			1,56E-12	1,73E-12	1,56E-12	1,73E-12	0,901
1913			1,57E-12	1,78E-12	1,58E-12	1,78E-12	0,886
1914			1,57E-12	1,78E-12	1,58E-12	1,78E-12	0,886
1915			1,70E-12	1,91E-12	1,70E-12	1,92E-12	0,886
1916			1,82E-12	2,05E-12	1,83E-12	2,06E-12	0,886
1917			2,13E-12	2,41E-12	2,14E-12	2,41E-12	0,886
1918			2,69E-12	3,03E-12	2,70E-12	3,04E-12	0,886
1919			2,52E-12	2,85E-12	2,53E-12	2,86E-12	0,886
1920			2,96E-12	3,34E-12	2,97E-12	3,35E-12	0,886
1921			2,63E-12	2,97E-12	2,64E-12	2,98E-12	0,886
1922			2,21E-12	2,50E-12	2,22E-12	2,51E-12	0,886
1923			2,17E-12	2,45E-12	2,18E-12	2,46E-12	0,886
1924			2,21E-12	2,50E-12	2,22E-12	2,51E-12	0,886
1925			2,15E-12	2,43E-12	2,16E-12	2,44E-12	0,886

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	INDEC	CENDA (2005 = 100)	FERRERES	IÑIGO CARRERA	EMPALME - Ferreres	EMPALME - Iñigo Carrera	Relación (Ferreres / Iñigo Carrera)
1926			2,09E-12	2,36E-12	2,10E-12	2,37E-12	0,886
1927			2,07E-12	2,33E-12	2,08E-12	2,34E-12	0,886
1928			2,05E-12	2,31E-12	2,06E-12	2,32E-12	0,886
1929			2,07E-12	2,33E-12	2,08E-12	2,34E-12	0,886
1930			2,09E-12	2,36E-12	2,10E-12	2,37E-12	0,886
1931			1,80E-12	2,03E-12	1,80E-12	2,04E-12	0,886
1932			1,61E-12	1,82E-12	1,62E-12	1,83E-12	0,886
1933			1,82E-12	1,82E-12	1,83E-12	1,83E-12	1,000
1934			1,61E-12	1,61E-12	1,62E-12	1,62E-12	1,000
1935			1,71E-12	1,71E-12	1,72E-12	1,72E-12	1,000
1936			1,86E-12	1,86E-12	1,86E-12	1,86E-12	1,000
1937			1,90E-12	1,90E-12	1,91E-12	1,91E-12	1,000
1938			1,89E-12	1,89E-12	1,90E-12	1,90E-12	1,000
1939			1,92E-12	1,92E-12	1,93E-12	1,93E-12	1,000
1940			1,96E-12	1,96E-12	1,97E-12	1,97E-12	1,000
1941			2,02E-12	2,02E-12	2,02E-12	2,02E-12	1,000
1942			2,13E-12	2,13E-12	2,14E-12	2,14E-12	1,000
1943	2,16E-12		2,15E-12	2,15E-12	2,16E-12	2,16E-12	
1944	2,15E-12		2,15E-12	2,15E-12	2,15E-12	2,15E-12	
1945	2,58E-12		2,57E-12	2,57E-12	2,58E-12	2,58E-12	
1946	3,04E-12		3,03E-12	3,03E-12	3,04E-12	3,04E-12	
1947	3,45E-12		3,44E-12	3,44E-12	3,45E-12	3,45E-12	
1948	3,90E-12		3,89E-12	3,89E-12	3,90E-12	3,90E-12	
1949	5,11E-12		5,09E-12	5,09E-12	5,11E-12	5,11E-12	
1950	6,42E-12		6,40E-12	6,40E-12	6,42E-12	6,42E-12	
1951	8,77E-12		8,74E-12	8,74E-12	8,77E-12	8,77E-12	
1952	1,22E-11		1,21E-11	9,90E-12	1,22E-11	1,22E-11	
1953	1,27E-11		1,26E-11	1,26E-11	1,27E-11	1,27E-11	
1954	1,31E-11		1,31E-11	1,31E-11	1,31E-11	1,31E-11	
1955	1,47E-11		1,47E-11	1,47E-11	1,47E-11	1,47E-11	
1956	1,67E-11		1,67E-11	1,67E-11	1,67E-11	1,67E-11	
1957	2,09E-11		2,08E-11	2,08E-11	2,09E-11	2,09E-11	
1958	2,74E-11		2,74E-11	2,74E-11	2,74E-11	2,74E-11	
1959	5,87E-11		5,85E-11	5,85E-11	5,87E-11	5,87E-11	
1960	7,43E-11		7,44E-11	7,44E-11	7,43E-11	7,43E-11	
1961	8,45E-11		8,45E-11	8,45E-11	8,45E-11	8,45E-11	
1962	1,07E-10		1,08E-10	1,08E-10	1,07E-10	1,07E-10	
1963	1,34E-10		1,34E-10	1,34E-10	1,34E-10	1,34E-10	
1964	1,64E-10		1,64E-10	1,64E-10	1,64E-10	1,64E-10	
1965	2,11E-10		2,11E-10	2,11E-10	2,11E-10	2,11E-10	
1966	2,78E-10		2,78E-10	2,78E-10	2,78E-10	2,78E-10	
1967	3,59E-10		3,59E-10	3,59E-10	3,59E-10	3,59E-10	
1968	4,17E-10		4,17E-10	4,18E-10	4,17E-10	4,17E-10	
1969	4,49E-10		4,49E-10	4,31E-10	4,49E-10	4,49E-10	
1970	5,10E-10		5,10E-10	5,06E-10	5,10E-10	5,10E-10	
1971	6,87E-10		6,87E-10	6,88E-10	6,87E-10	6,87E-10	

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	INDEC	CENDA (2005 = 100)	FERRERES	IÑIGO CARRERA	EMPALME - Ferreres	EMPALME - Iñigo Carrera	Relación (Ferreres / Iñigo Carrera)
1972	1,09E-09		1,09E-09	1,09E-09	1,09E-09	1,09E-09	
1973	1,75E-09		1,75E-09	1,75E-09	1,75E-09	1,75E-09	
1974	2,17E-09		2,17E-09	2,17E-09	2,17E-09	2,17E-09	
1975	6,13E-09		6,13E-09	6,13E-09	6,13E-09	6,13E-09	
1976	3,34E-08		3,34E-08	3,34E-08	3,34E-08	3,34E-08	
1977	9,21E-08		9,21E-08	9,21E-08	9,21E-08	9,21E-08	
1978	2,54E-07		2,54E-07	2,54E-07	2,54E-07	2,54E-07	
1979	6,58E-07		6,58E-07	6,58E-07	6,58E-07	6,58E-07	
1980	1,32E-06		1,32E-06	1,32E-06	1,32E-06	1,32E-06	
1981	2,70E-06		2,70E-06	2,70E-06	2,70E-06	2,70E-06	
1982	7,16E-06		7,16E-06	7,16E-06	7,16E-06	7,16E-06	
1983	3,18E-05		3,18E-05	3,18E-05	3,18E-05	3,18E-05	
1984	2,31E-04		2,31E-04	2,31E-04	2,31E-04	2,31E-04	
1985	1,78E-03		1,78E-03	1,78E-03	1,78E-03	1,78E-03	
1986	3,39E-03		3,39E-03	3,39E-03	3,39E-03	3,39E-03	
1987	7,84E-03		7,84E-03	7,84E-03	7,84E-03	7,84E-03	
1988	3,47E-02		3,47E-02	3,47E-02	3,47E-02	3,47E-02	
1989	1,10		1,10	1,10	1,10	1,10	
1990	26,64		26,64	26,64	26,6	26,6	
1991	72,38		72,38	72,38	72,4	72,4	
1992	90,41		90,41	90,41	90,4	90,4	
1993	100,00		100,00	100,00	100,0	100,0	
1994	104,18		104,18	104,20	104,2	104,2	
1995	107,69		107,69	107,70	107,7	107,7	
1996	107,86		107,86	107,90	107,9	107,9	
1997	108,43		108,43	108,40	108,4	108,4	
1998	109,43		109,39	109,40	109,4	109,4	
1999	108,16		108,16	108,20	108,2	108,2	
2000	107,14		107,14	107,10	107,1	107,1	
2001	106,00		106,00	106,00	106,0	106,0	
2002	133,42		133,42	133,40	133,4	133,4	
2003	151,36		151,36	151,40	151,4	151,4	
2004	158,02		158,04	158,00	158,0	158,0	
2005	173,28	100,00			173,3	173,3	
2006	192,16	109,69			192,2	192,2	
2007		129,93			227,6	227,6	
2008		164,27			287,8	287,8	
2009		188,94			331,0	331,0	
2010		231,37			405,3	405,3	

Fuente: IPC-INDEC, CENDA, Ferreres (2005) e Iñigo Carrera (2007).

Cuadro 16.49. Índice de precios mayoristas. Argentina. 1882-2010. 1993 = 100.

AÑO	IPIM		IPIB		IPP		FERRE RES	INIGO CARRE RA	EMPALME	
	1956- 1995	1993- 2010 (Emp.)	1956- 1995	1993- 2010 (Emp.)	1956- 1995	1993- 2010 (Emp.)			IPIM + FERRE RES	IPIM + INIGO CARRE RA
1882								1,19E-12		
1883								1,24E-12		
1884								1,35E-12		
1885								1,47E-12		
1886								1,36E-12		
1887								1,19E-12		
1888								1,28E-12		
1889								1,41E-12		
1890								2,11E-12		
1891								3,21E-12		
1892								2,62E-12		
1893								2,68E-12		
1894								2,79E-12		
1895								2,54E-12		
1896								2,21E-12		
1897								2,24E-12		
1898								2,07E-12		
1899								1,85E-12		
1900								1,95E-12		
1901								1,97E-12		
1902								2,04E-12		
1903								1,94E-12		
1904								1,90E-12		
1905								2,05E-12		
1906								2,07E-12		
1907								2,13E-12		
1908								2,03E-12		
1909								2,25E-12		
1910								2,40E-12		
1911								2,40E-12		
1912								2,43E-12		
1913							2,32E-12	2,47E-12	2,32E-12	2,47E-12
1914							2,35E-12	2,49E-12	2,35E-12	2,49E-12
1915							2,52E-12	2,66E-12	2,52E-12	2,66E-12
1916							2,84E-12	3,03E-12	2,84E-12	3,03E-12
1917							3,52E-12	3,75E-12	3,52E-12	3,76E-12
1918							3,87E-12	4,11E-12	3,87E-12	4,11E-12
1919							3,98E-12	4,24E-12	3,98E-12	4,24E-12
1920							4,16E-12	4,44E-12	4,16E-12	4,44E-12
1921							3,32E-12	3,53E-12	3,32E-12	3,53E-12
1922							3,03E-12	3,20E-12	3,03E-12	3,20E-12
1923							3,13E-12	3,33E-12	3,13E-12	3,33E-12
1924							3,36E-12	3,57E-12	3,36E-12	3,57E-12

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	IPIM		IPIB		IPP		FERRE RES	IÑIGO CARRE RA	EMPALME	
	1956- 1995	1993- 2010 (Emp.)	1956- 1995	1993- 2010 (Emp.)	1956- 1995	1993- 2010 (Emp.)			IPIM + FERRE RES	IPIM + IÑIGO CARRE RA
1925							3,41E-12	3,62E-12	3,41E-12	3,63E-12
1926							3,07E-12	3,25E-12	3,07E-12	3,25E-12
1927							3,01E-12	3,20E-12	3,01E-12	3,20E-12
1928							3,03E-12	3,21E-12	3,03E-12	3,22E-12
1929							2,96E-12	3,12E-12	2,96E-12	3,12E-12
1930							2,83E-12	2,99E-12	2,83E-12	2,99E-12
1931							2,73E-12	2,90E-12	2,73E-12	2,90E-12
1932							2,75E-12	2,94E-12	2,75E-12	2,94E-12
1933							2,63E-12	2,81E-12	2,63E-12	2,81E-12
1934							3,02E-12	3,20E-12	3,02E-12	3,20E-12
1935							2,98E-12	3,16E-12	2,98E-12	3,16E-12
1936							3,05E-12	3,21E-12	3,05E-12	3,22E-12
1937							3,46E-12	3,68E-12	3,46E-12	3,68E-12
1938							3,24E-12	3,46E-12	3,24E-12	3,46E-12
1939							3,32E-12	3,51E-12	3,32E-12	3,51E-12
1940							3,79E-12	3,99E-12	3,79E-12	4,00E-12
1941							4,45E-12	4,11E-12	4,45E-12	4,11E-12
1942							5,76E-12	5,16E-12	5,76E-12	5,17E-12
1943							6,22E-12	5,65E-12	6,22E-12	5,65E-12
1944							6,49E-12	6,15E-12	6,49E-12	6,15E-12
1945							6,67E-12	6,67E-12	6,67E-12	6,67E-12
1946							7,73E-12	7,73E-12	7,73E-12	7,73E-12
1947							8,01E-12	8,01E-12	8,01E-12	8,01E-12
1948							9,24E-12	9,23E-12	9,24E-12	9,24E-12
1949							1,14E-11	1,14E-11	1,14E-11	1,14E-11
1950							1,37E-11	1,37E-11	1,37E-11	1,37E-11
1951							2,04E-11	2,04E-11	2,04E-11	2,04E-11
1952							2,68E-11	2,68E-11	2,68E-11	2,68E-11
1953							2,99E-11	2,99E-11	2,99E-11	2,99E-11
1954							3,08E-11	3,08E-11	3,08E-11	3,08E-11
1955							3,36E-11	3,36E-11	3,36E-11	3,36E-11
1956	4,1E-11	4,23E-11	4,0E-11	4,23E-11	4,1E-11	4,23E-11	4,23E-11	4,23E-11	4,23E-11	4,23E-11
1957	5,1E-11	5,26E-11	5,0E-11	5,26E-11	5,0E-11	5,26E-11	5,26E-11	5,25E-11	5,26E-11	
1958	6,7E-11	6,88E-11	6,6E-11	6,88E-11	6,6E-11	6,88E-11	6,88E-11	6,88E-11	6,88E-11	
1959	1,6E-10	1,61E-10	1,5E-10	1,61E-10	1,5E-10	1,61E-10	1,61E-10	1,61E-10	1,61E-10	
1960	1,8E-10	1,86E-10	1,8E-10	1,86E-10	1,8E-10	1,86E-10	1,86E-10	1,86E-10	1,86E-10	
1961	2,0E-10	2,01E-10	1,9E-10	2,01E-10	1,9E-10	2,01E-10	2,01E-10	2,01E-10	2,01E-10	
1962	2,6E-10	2,62E-10	2,5E-10	2,62E-10	2,5E-10	2,62E-10	2,62E-10	2,62E-10	2,62E-10	
1963	3,3E-10	3,38E-10	3,2E-10	3,38E-10	3,2E-10	3,38E-10	3,38E-10	3,38E-10	3,38E-10	
1964	4,2E-10	4,26E-10	4,1E-10	4,26E-10	4,1E-10	4,26E-10	4,26E-10	4,26E-10	4,26E-10	
1965	5,2E-10	5,28E-10	5,1E-10	5,28E-10	5,1E-10	5,28E-10	5,28E-10	5,28E-10	5,28E-10	
1966	6,2E-10	6,33E-10	6,1E-10	6,33E-10	6,1E-10	6,33E-10	6,33E-10	6,33E-10	6,33E-10	
1967	7,8E-10	7,96E-10	7,6E-10	7,96E-10	7,6E-10	7,96E-10	7,96E-10	7,95E-10	7,96E-10	
1968	8,5E-10	8,71E-10	8,3E-10	8,71E-10	8,3E-10	8,71E-10	8,71E-10	8,72E-10	8,71E-10	

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	IPIM		IPIB		IPP		FERRE RES	IÑIGO CARRE RA	EMPALME	
	1956- 1995	1993- 2010 (Emp.)	1956- 1995	1993- 2010 (Emp.)	1956- 1995	1993- 2010 (Emp.)			IPIM + FERRE RES	IPIM + IÑIGO CARRE RA
1969	9,0E-10	9,24E-10	8,8E-10	9,24E-10	8,9E-10	9,24E-10	9,24E-10	9,24E-10	9,24E-10	
1970	1,0E-09	1,05E-09	1,0E-09	1,05E-09	1,0E-09	1,05E-09	1,05E-09	1,06E-09	1,05E-09	
1971	1,4E-09	1,47E-09	1,4E-09	1,47E-09	1,4E-09	1,47E-09	1,47E-09	1,47E-09	1,47E-09	
1972	2,5E-09	2,60E-09	2,5E-09	2,60E-09	2,5E-09	2,60E-09	2,60E-09	2,60E-09	2,60E-09	
1973	3,8E-09	3,91E-09	3,7E-09	3,91E-09	3,7E-09	3,91E-09	3,91E-09	3,91E-09	3,91E-09	
1974	4,6E-09	4,69E-09	4,5E-09	4,69E-09	4,5E-09	4,69E-09	4,69E-09	4,69E-09	4,69E-09	
1975	1,3E-08	1,37E-08	1,3E-08	1,37E-08	1,3E-08	1,37E-08	1,37E-08	1,37E-08	1,37E-08	
1976	8,0E-08	8,22E-08	7,9E-08	8,22E-08	7,9E-08	8,22E-08	8,22E-08	8,22E-08	8,22E-08	
1977	2,0E-07	2,05E-07	2,0E-07	2,05E-07	2,0E-07	2,05E-07	2,05E-07	2,05E-07	2,05E-07	
1978	4,9E-07	5,04E-07	4,8E-07	5,04E-07	4,8E-07	5,04E-07	5,04E-07	5,04E-07	5,04E-07	
1979	1,2E-06	1,26E-06	1,2E-06	1,26E-06	1,2E-06	1,26E-06	1,26E-06	1,26E-06	1,26E-06	
1980	2,2E-06	2,21E-06	2,1E-06	2,21E-06	2,1E-06	2,21E-06	2,21E-06	2,21E-06	2,21E-06	
1981	4,5E-06	4,62E-06	4,4E-06	4,62E-06	4,4E-06	4,62E-06	4,62E-06	4,62E-06	4,62E-06	
1982	1,6E-05	1,65E-05	1,6E-05	1,65E-05	1,6E-05	1,65E-05	1,65E-05	1,65E-05	1,65E-05	
1983	7,4E-05	7,59E-05	7,3E-05	7,59E-05	7,3E-05	7,59E-05	7,59E-05	7,59E-05	7,59E-05	
1984	5,0E-04	5,12E-04	4,9E-04	5,12E-04	4,9E-04	5,12E-04	5,12E-04	5,12E-04	5,12E-04	
1985	3,8E-03	3,91E-03	3,7E-03	3,91E-03	3,7E-03	3,91E-03	3,91E-03	3,91E-03	3,91E-03	
1986	6,2E-03	6,41E-03	6,1E-03	6,41E-03	6,1E-03	6,41E-03	6,40E-03	6,41E-03	6,41E-03	
1987	0,014	0,0143	0,014	0,0143	0,014	0,0143	0,0143	0,0143	0,0143	
1988	0,071	0,073	0,070	0,073	0,070	0,073	0,0732	0,0732	0,0732	
1989	2,52	2,585	2,47	2,585	2,48	2,585	2,646	2,646	2,585	
1990	43,04	44,12	42,23	44,12	42,27	44,12	44,12	44,12	44,12	
1991	90,59	92,86	88,88	92,86	88,96	92,86	92,85	92,86	92,86	
1992	96,02	98,42	94,21	98,42	94,29	98,42	98,42	98,42	98,42	
1993	97,56	100,00	95,72	100,00	95,81	100,00	100,00	100,00	100,00	
1994	98,21	99,81	96,35	100,18	96,44	100,39	99,81	98,20	99,81	
1995	105,82	106,27	103,82	104,84	103,92	104,72	106,27	105,80	106,27	
1996		109,63		107,16		107,80	109,63	109,60	109,63	
1997		109,74		105,90		106,66	109,74	109,70	109,74	
1998		106,23		102,77		103,08	106,23	106,20	106,23	
1999		102,19		98,98		98,93	102,19	102,20	102,19	
2000		106,27		102,41		102,58	106,27	106,30	106,27	
2001		103,84		100,16		100,49	103,84	103,80	103,84	
2002		183,92		180,68		179,13	183,76	183,90	183,92	
2003		216,83		213,77		214,26	216,83	216,80	216,83	
2004		232,87		229,42		230,79	232,87	232,90	232,87	
2005		252,88		248,98		249,84			252,88	
2006		274,54		270,26		273,10			274,54	
2007		314,76		306,62		320,82			314,76	
2008		346,15		350,25		355,50			346,15	
2009		356,50		372,97		369,81			356,50	
2010		424,58		428,80		434,79			424,58	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SIPM-INDEC, Ferreres (2005) e Ñigo Carrera (2007).

IPIM: Índice de precios internos al por mayor; IPIB: Índice de precios internos básicos al por mayor; IPP: Índice de precios básicos del productor

Cuadro 16.50. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la economía. Argentina. 1900 - 2010.

Año	SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCTIVIDAD			TASA DE ASAL	PARTICIPACIÓN	
	Masa salarial	Asal.	IPC	IPI	Salario real	Costo laboral	VAB pr pr const	Ocupados	Product		VAB pr pr	VAB pr básicos
	mill \$		1993 = 100	\$ pod ad 1993	Precios 1993	Precios 1993	Precios 1993		Precios 1993		%	%
1900							11.347	1.838.468	514,3			
1901							11.927	2.016.198	493,0			
1902							11.932	1.958.493	507,7			
1903							13.216	2.253.941	488,6			
1904							14.676	2.477.834	493,6			
1905							16.766	2.777.898	503,0			
1906							17.653	2.907.156	506,0			
1907							18.581	2.923.314	529,7			
1908							19.837	3.238.381	510,5			
1909							21.239	3.371.101	525,0			
1910							22.994	3.582.300	534,9			
1911							23.829	3.614.614	549,4			
1912							24.591	3.987.386	513,9			
1913							25.216	3.994.311	526,1			
1914							22.564	3.599.611	522,4			
1915							21.962	3.740.410	489,3			
1916							21.775	3.420.727	530,5			
1917							20.632	3.087.195	556,9			
1918							23.144	3.743.873	515,1			
1919							24.302	3.866.206	523,8			
1920							26.028	3.964.304	547,1			
1921							26.845	3.979.307	562,2			
1922							29.063	3.995.465	606,2			
1923							32.425	4.211.280	641,6			

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

Año	SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCTIVIDAD			TASA DE ASAL	PARTICIPACIÓN	
	Masa salarial	Asal.	IPC	IPI	Salario real	Costo laboral	VAB pr pr const	Ocupados	Product	%	VAB pr pr	VAB pr básicos
	mill \$		1993 = 100		\$ pod ad 1993	Precios 1993	Precios 1993		Precios 1993		Precios 1993	%
1924							34.336	4.589.822	623,4			
1925							34.792	4.434.019	653,9			
1926							35.850	4.738.700	630,4			
1927							38.463	5.038.763	636,1			
1928							40.859	5.248.808	648,7			
1929							42.992	5.219.956	686,3			
1930							41.943	5.086.081	687,2			
1931							38.809	5.001.832	646,6			
1932							37.188	4.952.206	625,8			
1933							38.982	5.089.543	638,3			
1934							41.835	5.328.440	654,3			
1935	3,78E-10	3.639.295	1,72E-12	2,44E-12	504,3	354,5	42.832	5.930.876	601,8	61,4	36,1	37,9
1936	4,06E-10	3.678.245	1,86E-12	2,55E-12	494,0	361,2	43.764	5.994.351	608,4	61,4	36,4	38,0
1937	4,43E-10	3.858.829	1,91E-12	2,69E-12	500,5	355,9	47.027	6.288.644	623,2	61,4	35,0	36,2
1938	4,59E-10	3.841.124	1,90E-12	2,70E-12	524,5	369,3	47.949	6.259.792	638,3	61,4	35,5	37,8
1939	4,73E-10	3.994.090	1,93E-12	2,77E-12	511,7	356,0	49.098	6.509.076	628,6	61,4	34,8	37,4
1940	4,81E-10	3.990.549	1,97E-12	2,83E-12	509,2	354,8	49.530	6.503.305	634,7	61,4	34,3	37,1
1941	5,15E-10	4.107.677	2,02E-12	2,97E-12	516,8	352,4	51.343	6.674.111	641,1	61,5	33,8	36,5
1942	5,64E-10	4.250.847	2,14E-12	3,37E-12	517,6	327,9	52.238	6.525.233	667,1	65,1	32,0	34,7
1943	6,10E-10	4.406.655	2,16E-12	3,55E-12	534,0	325,1	52.817	6.188.238	711,3	71,2	32,5	35,5
1944	7,12E-10	4.643.746	2,15E-12	3,68E-12	592,6	346,8	57.751	6.759.514	712,0	68,7	33,5	36,2
1945	8,12E-10	4.809.251	2,58E-12	4,15E-12	544,9	339,2	57.924	6.200.933	778,4	77,6	33,8	37,3
1946	1,11E-09	5.007.771	3,04E-12	5,08E-12	606,0	362,1	63.004	6.534.466	803,5	76,6	34,5	37,4
1947	1,57E-09	5.183.736	3,45E-12	6,50E-12	732,8	388,9	69.486	7.232.691	800,6	71,7	34,8	38,9
1948	2,14E-09	5.324.727	3,90E-12	7,59E-12	859,2	441,4	74.196	7.428.099	832,4	71,7	38,0	42,1

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1949	2,86E-09	5.443.054	5,11E-12	8,92E-12	856,1	490,6	74.252	7.602.842	813,9	71,6	43,2	47,1
1950	3,42E-09	5.519.978	6,42E-12	1,04E-11	804,2	498,0	75.776	7.737.844	816,1	71,3	43,5	47,6
1951	4,59E-09	5.741.378	8,77E-12	1,40E-11	760,2	476,2	78.367	8.031.921	813,1	71,5	41,9	45,5
1952	5,68E-09	5.496.661	1,22E-11	1,70E-11	708,0	507,8	76.061	7.842.871	808,2	70,1	44,0	47,7
1953	6,52E-09	5.681.343	1,27E-11	1,84E-11	756,0	518,4	77.967	8.104.020	801,7	70,1	45,3	47,6
1954	7,47E-09	5.715.664	1,31E-11	2,01E-11	829,4	542,4	80.901	8.211.205	821,0	69,6	46,0	48,7
1955	8,30E-09	5.791.498	1,47E-11	2,27E-11	809,7	526,9	85.857	8.364.602	855,4	69,2	42,6	45,7
1956	1,02E-08	5.835.190	1,67E-11	2,84E-11	868,1	511,0	88.499	8.440.562	873,7	69,1	40,4	43,5
1957	1,25E-08	5.967.246	2,09E-11	3,46E-11	838,5	506,1	93.110	8.610.195	901,2	69,3	38,9	42,0
1958	1,85E-08	6.109.435	2,74E-11	4,73E-11	917,0	532,1	98.717	8.791.864	935,7	69,5	39,5	42,6
1959	2,96E-08	5.959.510	5,87E-11	9,25E-11	706,5	448,1	92.967	8.670.827	893,5	68,7	34,5	36,2
1960	3,82E-08	5.957.004	7,43E-11	1,12E-10	719,6	477,7	99.789	8.705.231	955,3	68,4	34,2	36,5
1961	4,82E-08	6.019.436	8,45E-11	1,25E-10	790,3	535,3	106.412	8.745.198	1.014,0	68,8	36,3	39,2
1962	5,94E-08	5.900.346	1,07E-10	1,58E-10	787,6	531,3	105.134	8.598.273	1.018,9	68,6	35,8	38,1
1963	7,26E-08	5.811.002	1,34E-10	1,99E-10	775,6	522,9	103.034	8.484.730	1.012,0	68,5	35,4	37,2
1964	1,02E-07	6.029.242	1,64E-10	2,57E-10	857,3	546,4	111.229	8.693.877	1.066,2	69,4	35,5	37,1
1965	1,48E-07	6.218.610	2,11E-10	3,35E-10	942,4	592,5	119.752	8.875.091	1.124,4	70,1	36,9	38,9
1966	1,97E-07	6.249.989	2,78E-10	4,07E-10	946,7	646,6	121.699	8.929.251	1.135,8	70,0	39,8	42,0
1967	2,62E-07	6.447.201	3,59E-10	5,06E-10	942,9	669,3	125.218	9.158.949	1.139,3	70,4	41,4	43,6
1968	2,96E-07	6.530.662	4,17E-10	5,55E-10	903,9	680,0	131.674	9.273.060	1.183,3	70,4	40,5	43,1
1969	3,48E-07	6.803.926	4,49E-10	6,10E-10	950,3	699,9	142.357	9.588.028	1.237,3	71,0	40,1	42,8
1970	4,21E-07	6.951.999	5,10E-10	6,83E-10	990,0	739,6	149.009	9.775.828	1.270,2	71,1	41,4	43,9
1971	6,10E-07	7.092.553	6,87E-10	9,32E-10	1.043,5	769,5	154.373	9.979.070	1.289,1	71,1	42,4	44,6
1972	9,26E-07	7.199.440	1,09E-09	1,51E-09	984,8	708,3	156.876	10.150.179	1.288,0	70,9	39,0	41,0
1973	1,74E-06	7.330.080	1,75E-09	2,51E-09	1.134,9	790,1	161.326	10.349.107	1.299,0	70,8	43,1	44,9
1974	2,59E-06	7.618.598	2,17E-09	3,26E-09	1.308,4	870,3	171.593	10.715.851	1.334,4	71,1	46,4	48,8
1975	7,40E-06	7.843.049	6,13E-09	9,87E-09	1.282,3	796,8	170.500	11.019.238	1.289,4	71,2	44,0	47,4
1976	2,52E-05	7.810.689	3,34E-08	5,24E-08	806,2	513,4	169.768	11.030.933	1.282,5	70,8	28,3	30,4
1977	6,68E-05	7.841.524	9,21E-08	1,35E-07	771,0	526,4	181.893	11.113.479	1.363,9	70,6	27,2	29,2
1978	1,85E-04	7.772.445	2,54E-07	3,47E-07	780,3	570,3	176.825	11.096.901	1.327,9	70,0	30,1	32,3
1979	5,48E-04	7.841.415	6,58E-07	8,80E-07	883,9	661,3	189.238	11.229.860	1.404,3	69,8	32,9	35,2

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

Año	SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCTIVIDAD			TASA DE ASAL	PARTICIPACIÓN	
	Masa salarial	Asal.	IPC	IPI	Salario real	Costo laboral	VAB pr pr const	Ocupados	Product	%	VAB pr pr	VAB pr básicos
	mill \$		1993 = 100		\$ pod ad 1993	Precios 1993	Precios 1993		Precios 1993		Product	Precios 1993
1980	1,25E-03	7.876.499	1,32E-06	1,70E-06	1.004,4	778,8	195.459	11.333.525	1.437,2	69,5	37,7	40,5
1981	2,36E-03	7.786.684	2,70E-06	3,58E-06	932,6	704,8	187.238	11.254.690	1.386,4	69,2	35,2	38,0
1982	5,15E-03	7.837.256	7,16E-06	1,06E-05	765,8	516,4	182.206	11.396.243	1.332,4	68,8	26,7	28,7
1983	2,98E-02	7.704.299	3,18E-05	5,16E-05	1.015,9	625,7	187.757	11.275.575	1.387,6	68,3	30,8	33,2
1984	2,51E-01	8.026.339	2,31E-04	3,62E-04	1.129,5	719,5	190.579	11.585.923	1.370,8	69,3	36,4	39,1
1985	1,69	8.080.744	1,78E-03	2,64E-03	977,5	660,8	177.963	11.624.053	1.275,8	69,5	36,0	38,8
1986	3,28	8.340.443	3,39E-03	4,59E-03	968,3	714,1	190.565	12.007.076	1.322,6	69,5	37,5	40,4
1987	7,29	8.467.164	7,84E-03	1,04E-02	915,8	688,0	195.447	12.009.569	1.356,2	70,5	35,8	38,4
1988	29,25	8.608.011	3,47E-02	5,08E-02	815,7	557,0	191.732	12.114.881	1.318,8	71,1	30,0	32,4
1989	748	8.631.329	1,10	1,61	654,0	448,7	178.781	12.371.025	1.204,3	69,8	26,0	28,1
1990	21.468	8.547.764	26,64	34,92	785,6	599,4	174.119	12.387.189	1.171,4	69,0	35,3	37,8
1991	62.935	8.979.135	72,38	82,17	806,9	710,8	192.078	12.862.653	1.244,4	69,8	39,9	42,4
1992	84.757	9.181.732	90,41	94,12	850,9	817,3	209.038	13.055.366	1.334,3	70,3	43,1	45,8
1993	96.175	9.021.226	100,00	100,00	888,4	888,4	221.209	13.166.792	1.400,0	68,5	43,5	46,2
1994	101.043	9.027.246	104,18	102,36	895,4	911,3	234.979	12.941.097	1.513,1	69,8	42,0	44,5
1995	95.895	8.949.320	107,69	105,91	829,1	843,1	228.820	12.532.868	1.521,5	71,4	39,6	41,9
1996	91.391	8.973.697	107,86	105,60	786,8	803,7	241.111	12.517.160	1.605,2	71,7	35,9	37,9
1997	98.332	9.652.020	108,43	104,92	783,0	809,2	260.295	13.267.539	1.634,9	72,7	36,0	38,2
1998	105.950	10.045.181	109,43	102,75	803,2	855,4	272.050	13.730.990	1.651,1	73,2	37,9	40,3
1999	103.122	10.177.787	108,16	100,98	780,6	836,1	264.318	13.827.667	1.592,9	73,6	38,6	41,2
2000	99.017	9.984.661	107,14	101,91	771,3	810,9	262.534	13.619.384	1.606,4	73,3	37,0	39,4
2001	94.957	9.538.255	106,00	101,58	782,6	816,7	251.000	13.174.561	1.587,7	72,4	37,2	40,0
2002	83.985	8.836.037	133,42	132,15	593,7	599,4	225.986	12.397.439	1.519,0	71,3	28,1	30,8
2003	93.794	9.328.257	151,36	145,52	553,6	575,8	242.830	13.194.257	1.533,7	70,7	26,5	29,3
2004	113.792	10.187.789	158,02	157,91	589,0	589,4	262.405	14.175.588	1.542,6	71,9	27,5	30,4

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

2005	140.534	10.758.597	173,28	172,67	628,2	630,4	285.412	14.793.367	1.607,8	72,7	28,5	31,6
2006	185.943	11.554.139	192,16	195,64	697,9	685,5	309.140	15.556.447	1.656,0	74,3	30,7	34,1
2007	238.853	12.086.266	227,62	222,60	723,5	739,8	335.211	16.018.362	1.743,9	75,5	32,0	35,6
2008	313.792	12.292.889	287,79	265,71	739,1	800,6	356.478	16.273.975	1.825,4	75,5	33,1	37,4
2009	386.058	12.410.558	331,01	293,80	783,1	882,3	359.983	16.488.544	1.819,4	75,3	36,5	41,2
2010	485.359	12.687.972	405,35	338,50	786,4	941,7	390.896	16.712.030	1.949,2	75,9	36,7	41,4

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005) Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b) y CENDA.

Nota: la diferencia en la participación asalariada surge porque la masa salarial ha sido calculada a partir del VAB a precios básicos, mientras que la productividad y el índice de precios implícitos corresponden a la valuación a precios de productor, base de realización de los empalmes previamente presentados. Si la masa salarial se dividiera por el VAB a precios de productor corrientes, se obtendría exactamente la proporción que aquí surge a partir de la multiplicación entre el costo laboral, la inversa de la productividad y la tasa de asalarización.

Cuadro 16.51. Salario real y productividad. Total de la Economía. Argentina. Comparación series. 1970 = 100.

AÑO	SALARIO REAL			PRODUCTIVIDAD			
	CEPED	IÑIGO CARRERA	BECCARIA y MAURIZIO	GONZÁLEZ	CEPED	IÑIGO CARRERA	GONZÁLEZ
1882		24,1				31,6	
1883		25,4				31,7	
1884		24,4				32,1	
1885		26,2				32,4	
1886		26,5				32,2	
1887		23,0				32,4	
1888		23,9				32,8	
1889		22,6				33,4	
1890		19,2				33,5	
1891		19,7				33,0	
1892		20,3				33,4	
1893		17,8				33,6	
1894		17,5				33,4	
1895		15,4				33,1	
1896		20,5				33,8	
1897		23,2				33,4	
1898		25,7				33,6	
1899		28,6				34,0	
1900		26,6			40,5	33,9	
1901		26,4			38,8	33,6	
1902		25,6			40,0	33,9	
1903		29,8			38,5	33,6	
1904		32,4			38,9	33,9	
1905		32,5			39,6	34,2	
1906		35,4			39,8	34,3	
1907		35,9			41,7	34,9	
1908		34,7			40,2	34,5	
1909		34,6			41,3	34,8	
1910		33,2			42,1	35,2	
1911		33,3			43,2	35,5	
1912		33,8			40,5	34,8	
1913		30,8			41,4	35,1	
1914		29,8			41,1	34,9	
1915		26,4			38,5	33,8	
1916		24,7			41,8	35,9	
1917		21,5			43,8	36,5	
1918		17,7			40,6	35,6	
1919		24,2			41,2	35,8	
1920		25,1			43,1	37,4	
1921		31,0			44,3	38,2	
1922		34,8			47,7	41,1	
1923		36,0			50,5	43,3	
1924		35,7			49,1	42,8	
1925		37,7			51,5	44,2	
1926		37,2			49,6	43,3	

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	SALARIO REAL				PRODUCTIVIDAD		
	CEPED	IÑIGO CARRERA	BECCARIA y MAURIZIO	GONZÁLEZ	CEPED	IÑIGO CARRERA	GONZÁLEZ
1927		39,4			50,1	43,6	
1928		42,1			51,1	44,5	
1929		41,8			54,0	46,8	
1930		40,2			54,1	46,0	
1931		40,5			50,9	43,5	
1932		42,5			49,3	42,5	
1933		44,0			50,2	43,3	
1934		46,0			51,5	44,6	
1935	50,9	46,2			47,4	41,9	
1936	49,9	45,3			47,9	41,8	
1937	50,6	45,7			49,1	42,7	
1938	53,0	46,5			50,3	43,0	
1939	51,7	46,5			49,5	43,0	
1940	51,4	44,6	60,8		50,0	43,7	
1941	52,2	44,5	59,8		50,5	44,8	
1942	52,3	44,2	59,4		52,5	46,3	
1943	53,9	46,6	61,7		56,0	48,5	
1944	59,9	50,2	70,1		56,1	49,4	
1945	55,0	50,9	66,3		61,3	52,1	
1946	61,2	54,4	64,1		63,3	53,9	
1947	74,0	68,5	78,3		63,0	55,0	
1948	86,8	84,3	92,5		65,5	56,1	
1949	86,5	88,3	93,3		64,1	57,1	
1950	81,2	86,3	86,7	86,4	64,2	58,2	65,3
1951	76,8	80,7	82,0	81,5	64,0	59,3	63,6
1952	71,5	89,2	75,7	75,6	63,6	60,3	60,5
1953	76,4	76,3	79,6	79,8	63,1	61,4	64,0
1954	83,8	85,7	86,9	86,5	64,6	62,5	65,6
1955	81,8	84,7	84,5	84,6	67,3	63,5	68,7
1956	87,7	86,1	90,6	90,1	68,8	64,6	69,8
1957	84,7	90,3	87,3	87,2	70,9	65,7	71,3
1958	92,6	95,9	96,8	96,5	73,7	69,5	74,4
1959	71,4	71,7	74,2	73,9	70,3	67,8	70,4
1960	72,7	77,4	74,5	74,6	75,2	68,8	75,5
1961	79,8	86,1	82,7	82,7	79,8	71,9	80,8
1962	79,6	78,3	81,7	83,0	80,2	75,1	80,9
1963	78,4	78,4	81,7	81,7	79,7	78,2	80,1
1964	86,6	88,5	90,2	90,2	83,9	81,3	86,3
1965	95,2	97,0	98,4	98,4	88,5	84,4	91,6
1966	95,6	98,3	98,9	99,0	89,4	87,5	91,7
1967	95,3	98,5	96,7	96,7	89,7	90,7	91,2
1968	91,3	93,4	91,9	91,9	93,2	93,8	93,6
1969	96,0	99,9	96,4	96,3	97,4	96,9	97,5
1970	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1971	105,4	103,3	105,2	105,2	101,5	101,6	103,1
1972	99,5	99,5	99,0	99,0	101,4	103,2	102,9

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	SALARIO REAL				PRODUCTIVIDAD		
	CEPED	IÑIGO CARRERA	BECCARIA y MAURIZIO	GONZÁLEZ	CEPED	IÑIGO CARRERA	GONZÁLEZ
1973	114,6	106,0	107,2	107,3	102,3	104,8	104,7
1974	132,2	119,4	126,4	126,5	105,1	105,4	106,4
1975	129,5	112,1	109,0	118,6	101,5	103,8	106,1
1976	81,4	74,0	70,2	78,8	101,0	105,3	107,3
1977	77,9	71,9	75,4	84,5	107,4	110,1	112,3
1978	78,8	69,9	85,7	95,8	104,5	104,1	106,5
1979	89,3	84,8	94,0	108,9	110,6	110,2	113,2
1980	101,5	87,5	106,7	121,9	113,1	110,2	112,9
1981	94,2	72,2	91,8	96,0	109,1	105,0	107,8
1982	77,4	64,7	71,0	70,0	104,9	103,2	106,2
1983	102,6	83,7	102,9	89,9	109,2	104,4	111,5
1984	114,1	109,8	111,8	109,9	107,9	104,1	109,8
1985	98,7	90,6	92,4	95,0	100,4	96,5	103,7
1986	97,8	94,8	98,8	99,9	104,1	99,6	106,1
1987	92,5	87,4	89,8	90,9	106,8	102,0	106,2
1988	82,4	81,6	73,8	72,8	103,8	99,0	104,4
1989	66,1	69,4	60,3	62,2	94,8	92,2	95,3
1990	79,4	71,1	67,1	66,1	92,2	89,3	93,2
1991	81,5	60,2	74,7	71,9	98,0	93,7	98,0
1992	86,0	62,9	80,9	76,6	105,0	101,2	103,5
1993	89,7	65,4	85,3	79,4	110,2	105,8	110,6
1994	90,4	64,3	86,4	77,4	119,1	113,6	118,7
1995	83,8	63,2	81,0	74,5	119,8	114,0	119,2
1996	79,5	61,3	79,1	71,7	126,4	120,1	125,5
1997	79,1	61,0	80,5	70,6	128,7	122,6	131,7
1998	81,1	60,0	84,4	70,5	130,0	122,7	128,5
1999	78,9	59,7	82,5	71,2	125,4	118,3	123,6
2000	77,9	59,7	83,7	71,6	126,5	117,2	122,5
2001	79,1	59,2	82,1	72,8	125,0	114,2	119,4
2002	60,0	48,5	57,5	59,0	119,6	104,0	108,8
2003	55,9	47,9	65,0	57,3	120,7	108,2	109,1
2004	59,5	51,0	67,0	62,1	121,4	109,6	112,2
2005	63,5		69,5	67,7	126,6		119,1
2006	70,5		76,9	75,3	130,4		125,5
2007	73,1				137,3		
2008	74,7				143,7		
2009	79,1				143,2		
2010	79,4				153,5		

Fuente: SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Lindenboim *et al* (2005), González (2007), Iñigo Carrera (2007), Beccaria y Maurizio (2008), Graña y Lavopa (2008) y Graña y Kennedy (2008b).

16.5.c. *Masa salarial doblemente bruta y Superávit Bruto de Explotación. Industria manufacturera*

Cuadro 16.52. Estimación de la masa salarial CEPED. Industria manufacturera. Argentina. 1987-2010.

AÑO	Salario mensual						Asalariados			Masa salarial anual (millones \$)		
	Protegidos				Precarios	Total	Protegidos	Precarios	Total	Protegidos	Precarios	Total
	Salario EHP	Salario neto	Salario bruto	Salario doble bruto (inc. SAC)								
1987	0,06	0,05	0,1	0,09	0,04	0,08	1.585.415	447.922	2.033.337	2	0	2
1988	0,23	0,21	0,2	0,35	0,14	0,30	1.522.959	471.669	1.994.628	6	1	7
1989	5,60	5,06	6,0	8,67	3,60	7,42	1.489.204	488.357	1.977.560	155	21	176
1990	163,33	147,52	175,6	253,04	111,06	216,38	1.673.545	582.479	2.256.023	5.082	776	5.858
1991	454,15	410,20	488,3	703,61	308,65	587,58	1.442.594	600.048	2.042.642	12.180	2.222	14.403
1992	542,11	497,68	592,5	853,66	401,84	728,64	1.506.731	576.376	2.083.107	15.435	2.779	18.214
1993	682,28	626,36	745,7	1.074,38	514,88	916,30	1.386.432	545.967	1.932.399	17.875	3.373	21.248
1994	720,46	668,06	800,1	1.116,62	545,15	957,51	1.298.584	501.078	1.799.662	17.400	3.278	20.678
1995	730,58	680,32	819,7	1.125,60	474,47	949,69	1.152.610	426.646	1.579.255	15.569	2.429	17.998
1996	691,56	654,80	788,9	1.046,73	456,80	861,33	1.028.483	471.356	1.499.839	12.918	2.584	15.502
1997	735,00	695,93	838,5	1.118,87	487,78	917,33	1.101.774	516.930	1.618.704	14.793	3.026	17.819
1998	762,72	722,25	870,2	1.161,43	500,54	937,20	1.030.236	529.047	1.559.283	14.359	3.178	17.536
1999	732,57	693,71	835,8	1.095,59	440,10	874,25	964.514	491.715	1.456.229	12.680	2.597	15.277
2000	752,09	712,19	858,1	1.111,76	424,25	886,63	929.918	452.783	1.382.701	12.406	2.305	14.711
2001	729,88	691,37	828,0	1.100,73	435,45	871,36	854.220	449.476	1.303.696	11.283	2.349	13.632
2002	760,36	722,60	811,9	1.119,46	373,78	859,70	758.573	405.503	1.164.076	10.190	1.819	12.009
2003	818,04	776,54	892,6	1.247,80	392,94	899,57	756.888	520.256	1.277.145	11.333	2.453	13.787
2004	922,64	875,83	1.006,7	1.407,50	465,35	1.031,87	892.375	591.678	1.484.053	15.072	3.304	18.376
2005	1.037,28	984,65	1.131,8	1.582,39	506,96	1.163,31	965.261	616.307	1.581.568	18.329	3.749	22.078
2006	1.304,08	1.237,91	1.422,9	1.989,39	590,33	1.467,02	1.057.871	630.316	1.688.187	25.254	4.465	29.719
2007	1.521,63	1.444,43	1.660,3	2.321,27	734,59	1.722,80	1.105.040	669.222	1.774.262	30.781	5.899	36.680
2008	1.901,47	1.804,99	2.074,7	2.900,71	901,17	2.237,69	1.167.268	579.054	1.746.322	40.631	6.262	46.893
2009	2.252,01	2.137,75	2.457,2	3.435,48	1.131,32	2.698,96	1.148.435	539.572	1.688.006	47.345	7.325	54.670
2010	2.873,85	2.728,04	3.135,7	4.384,09	1.423,86	3.472,03	1.221.630	543.997	1.765.627	64.269	9.295	73.564

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC y Graña y Lavopa (2008).

Cuadro 16.53. Participación de la Masa salarial en el Valor Agregado Bruto a costo de factores o precios de productor (en porcentaje). Masa salarial doble bruta y Superávit Bruto de explotación (en millones de pesos). Argentina. 1935 - 2010.

AÑO	SAE (base 1950) (cf)	BCRA (base 1960) (cf)	Llach y Sánchez (cf)	CEPAL (base 1986) (cf)	DNCN (base 1993) (pp)	CEPED (pp)	Empalme Part.	Masa Salarial (mill \$)	SBE (mill \$)
1935									
1936									
1937									
1938									
1939									
1940									
1941									
1942									
1943									
1944									
1945									
1946									
1947									
1948									
1949									
1950		55,4	52,0				49,4	1,1E-09	1,2E-09
1951		52,7	49,7				47,0	1,5E-09	1,7E-09
1952		53,3	50,0				47,5	1,8E-09	2,0E-09
1953		50,9	47,0				45,3	1,9E-09	2,3E-09
1954		52,7	48,7				47,0	2,3E-09	2,6E-09
1955		47,6	44,1				42,4	2,7E-09	3,6E-09
1956		45,2	41,8				40,2	3,2E-09	4,8E-09
1957		45,1	42,2				40,2	4,2E-09	6,2E-09
1958		41,2	39,3				36,7	5,7E-09	9,9E-09
1959		35,4	33,5				31,6	9,1E-09	2,0E-08
1960		35,6	33,3				31,7	1,2E-08	2,6E-08
1961		37,4	35,3				33,3	1,5E-08	3,0E-08
1962		34,7	33,1				30,9	1,7E-08	3,9E-08
1963		33,6	32,0				30,0	2,0E-08	4,7E-08
1964		34,5	32,3				30,8	3,1E-08	6,9E-08
1965		34,4	31,5				30,7	4,6E-08	1,0E-07
1966		38,4	34,9				34,3	6,1E-08	1,2E-07
1967		42,7	37,4				38,0	8,3E-08	1,3E-07
1968		41,4	35,0				36,9	9,0E-08	1,5E-07
1969		40,8	34,3				36,3	1,0E-07	1,8E-07
1970		41,6	34,8				37,1	1,2E-07	2,1E-07
1971		42,1	34,8				37,5	1,8E-07	3,0E-07
1972		36,9	31,3				32,9	2,7E-07	5,4E-07
1973		40,0	34,5				35,6	4,6E-07	8,3E-07
1974			36,7				37,9	6,7E-07	1,1E-06
1975			31,6				32,6	1,9E-06	4,0E-06
1976			21,0				21,7	6,9E-06	2,5E-05

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	SAE (base 1950) (cf)	BCRA (base 1960) (cf)	Llach y Sánchez (cf)	CEPAL (base 1986) (cf)	DNCN (base 1993) (pp)	CEPED (pp)	Empalme Part.	Masa Salarial (mill \$)	SBE (mill \$)
1977			21,0				21,7	1,8E-05	6,5E-05
1978			23,7				24,5	4,7E-05	1,5E-04
1979			27,0				27,9	1,4E-04	3,6E-04
1980			32,9	27,9			34,0	3,1E-04	6,0E-04
1981				23,6			28,8	5,2E-04	1,3E-03
1982				17,0			20,7	1,2E-03	4,5E-03
1983				20,0			24,4	6,7E-03	2,1E-02
1984				27,8			33,8	0,065	0,128
1985				28,0			34,2	0,441	0,850
1986				31,8			38,8	0,871	1,376
1987				29,1		35,5	35,5	1,87	3,39
1988						28,1	28,1	7,18	18,35
1989						21,4	21,4	176,0	648,1
1990						38,7	38,7	5.858	9.297
1991						39,8	39,8	14.403	21.807
1992						44,8	44,8	18.214	22.487
1993					45,4	49,3	49,3	21.248	21.890
1994					39,2	45,1	45,1	20.678	25.195
1995					37,8	40,4	40,4	17.998	26.504
1996					34,6	32,5	32,5	15.502	32.221
1997					32,5	33,4	33,4	17.819	35.563
1998					33,0	32,9	32,9	17.536	35.790
1999					34,3	31,8	31,8	15.277	32.812
2000					33,8	31,4	31,4	14.711	32.166
2001					35,1	31,5	31,5	13.632	29.610
2002					23,0	18,9	18,9	12.009	51.594
2003					21,1	16,3	16,3	13.787	70.743
2004					23,0	18,4	18,4	18.376	81.416
2005					25,8	19,4	19,4	22.078	92.013
2006					28,3	22,1	22,1	29.719	104.989
2007					29,8	23,1	23,1	36.680	122.141
2008						23,3	23,3	46.893	154.282
2009						24,4	24,4	54.670	169.518
2010						27,1	27,1	73.564	198.101

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), Llach y Sánchez (1984), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH - INDEC y Graña y Lavopa (2008).

16.5.d. *Determinantes de la Distribución funcional del Ingreso. Industria manufacturera.*

Cuadro 16.54. Ocupados y Asalariados Industriales. Argentina. 1900 - 2010.

AÑO	OCUPADOS					ASALARIADOS			
	Llach y Sánchez	CEPAL (1991)	IÑIGO CARRERA	CEPED	EMPAL ME	Llach y Sánchez	CEPAL (1991)	CEPED	EMPAL ME
1900			187.000		249.042				
1901			200.000		266.355				
1902			226.000		300.982				
1903			259.000		344.930				
1904			300.000		399.533				
1905			356.000		474.112				
1906			364.000		484.767				
1907			334.000		444.813				
1908			347.000		462.126				
1909			395.000		526.052				
1910			410.000		546.028				
1911			445.000		592.641				
1912			510.000		679.206				
1913			599.000		797.734				
1914			389.000		518.061				
1915			407.000		542.033				
1916			440.000		585.982				
1917			452.000		601.963				
1918			527.000		701.846				
1919			479.000		637.921				
1920			433.000		576.659				
1921			450.000		599.299				
1922			493.000		656.566				
1923			544.000		724.486				
1924			576.000		767.103				
1925			571.000		760.444				
1926			540.000		719.159				
1927			573.000		763.108				
1928			566.000		753.786				
1929			549.000		731.145				
1930			515.000		685.865				
1931			471.000		627.267				
1932			466.000		620.608				
1933			489.000		651.239				
1934			530.000		705.842				
1935			598.000		796.402				604.716
1936			637.000		848.342				644.154
1937			598.000		796.402				604.716
1938			626.000		833.692				633.031
1939			647.000		861.659				654.267

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	OCUPADOS					ASALARIADOS			
	Llach y Sánchez	CEPAL (1991)	IÑIGO CARRERA	CEPED	EMPAL ME	Llach y Sánchez	CEPAL (1991)	CEPED	EMPAL ME
1940			670.000		892.290				677.525
1941			743.000		989.510				751.345
1942			798.000		1.062.758				806.963
1943			900.000		1.198.599				910.108
1944			987.000		1.314.463				998.085
1945			1.087.000		1.447.641				1.099.209
1946			1.224.000		1.630.095				1.237.747
1947	1.660.400		1.538.000		2.048.272	1.323.200			1.555.274
1948	1.701.400		1.621.000		2.098.850	1.352.400			1.589.595
1949	1.751.300		1.673.000		2.160.407	1.390.200			1.634.025
1950	1.788.900		1.714.000		2.206.790	1.415.200			1.663.410
1951	1.725.800		1.728.000		2.128.950	1.445.300			1.698.789
1952	1.783.900		1.762.000		2.200.622	1.396.500			1.641.430
1953	1.732.200		1.683.000		2.136.845	1.337.700			1.572.317
1954	1.790.800		1.692.000		2.209.134	1.389.100			1.632.732
1955	1.868.500		1.809.000		2.304.985	1.459.500			1.715.479
1956	1.923.700		1.944.000		2.373.080	1.507.100			1.771.428
1957	1.979.800		2.020.000		2.442.285	1.555.600			1.828.434
1958	2.014.200		2.071.000		2.484.721	1.582.200			1.859.699
1959	2.005.400		2.048.000		2.473.865	1.565.400			1.839.953
1960	1.954.200		1.856.000		2.410.705	1.506.100			1.770.252
1961	1.947.200		1.815.000		2.402.069	1.516.000			1.781.889
1962	1.823.900		1.814.000		2.249.966	1.408.900			1.656.005
1963	1.721.800		1.704.000		2.124.016	1.322.400			1.554.334
1964	1.821.400		1.882.000		2.246.882	1.437.100			1.689.151
1965	1.869.000		1.995.000		2.305.602	1.499.100			1.762.025
1966	1.835.600		1.998.000		2.264.399	1.477.400			1.736.519
1967	1.853.400		2.072.000		2.286.358	1.506.500			1.770.723
1968	1.809.700		2.059.000		2.232.449	1.473.700			1.732.170
1969	1.863.000		2.183.000		2.298.200	1.537.600			1.807.277
1970	1.861.300		2.013.000		2.296.103	1.546.200			1.817.385
1971	1.914.300		2.185.000		2.361.484	1.583.300			1.860.992
1972	1.974.400		2.261.000		2.435.623	1.626.600			1.911.887
1973	2.033.600		2.405.000		2.508.653	1.668.300			1.960.900
1974	2.146.500		2.632.000		2.647.926	1.762.700			2.071.857
1975	2.244.600		2.834.000		2.768.943	1.841.500			2.164.478
1976	2.235.600		2.813.000		2.757.840	1.831.800			2.153.076
1977	2.210.300		2.767.000		2.726.630	1.805.900			2.122.634
1978	2.170.000		2.579.000		2.676.916	1.768.000			2.078.087
1979	2.159.300		2.467.000		2.663.716	1.753.700			2.061.279
1980	2.132.400	2.028.870	2.298.000		2.630.532	1.726.200	1.638.671		2.028.955
1981		1.934.607	2.106.000		2.508.316		1.566.246		1.939.281
1982		1.928.904	1.960.000		2.500.921		1.560.392		1.932.033
1983		1.918.901	1.995.000		2.487.952		1.574.474		1.949.469

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	OCUPADOS					ASALARIADOS			
	Llach y Sánchez	CEPAL (1991)	IÑIGO CARRERA	CEPED	EMPAL ME	Llach y Sánchez	CEPAL (1991)	CEPED	EMPAL ME
1984		1.985.417	2.062.000		2.574.193		1.638.121		2.028.274
1985		1.970.689	1.966.000		2.555.098		1.640.943		2.031.769
1986		1.951.630	1.869.000		2.530.387		1.598.053		1.978.663
1987		1.962.694	1.849.000	2.544.732	2.544.732		1.642.210	2.033.337	2.033.337
1988			1.922.000	2.520.524	2.520.524			1.994.628	1.994.628
1989			1.793.000	2.544.605	2.544.605			1.977.560	1.977.560
1990			1.832.000	2.896.777	2.896.777			2.256.023	2.256.023
1991			2.137.000	2.647.817	2.647.817			2.042.642	2.042.642
1992			2.069.000	2.666.019	2.666.019			2.083.107	2.083.107
1993			2.041.000	2.491.874	2.491.874			1.932.399	1.932.399
1994			1.979.000	2.312.945	2.312.945			1.799.662	1.799.662
1995			1.857.000	2.066.786	2.066.786			1.579.255	1.579.255
1996			1.794.000	1.957.601	1.957.601			1.499.839	1.499.839
1997			1.806.000	2.075.762	2.075.762			1.618.704	1.618.704
1998			1.792.000	2.018.778	2.018.778			1.559.283	1.559.283
1999			1.681.000	1.912.822	1.912.822			1.456.229	1.456.229
2000			1.523.000	1.842.566	1.842.566			1.382.701	1.382.701
2001			1.246.000	1.791.385	1.791.385			1.303.696	1.303.696
2002			1.116.000	1.674.044	1.674.044			1.164.076	1.164.076
2003			1.159.000	1.802.670	1.802.670			1.277.145	1.277.145
2004			1.254.000	2.023.085	2.023.085			1.484.053	1.484.053
2005				2.106.569	2.106.569			1.581.568	1.581.568
2006				2.189.494	2.189.494			1.688.187	1.688.187
2007				2.282.147	2.282.147			1.774.262	1.774.262
2008				2.265.768	2.265.768			1.746.322	1.746.322
2009				2.169.614	2.169.614			1.688.006	1.688.006
2010				2.256.130	2.256.130			1.765.627	1.765.627

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Llach y Sánchez (1984), CEPAL (1991), Ferreres (2005), Iñigo Carrera (2007), EPH-INDEC y Graña y Lavopa (2008).

Cuadro 16.55. Salario real, Costo laboral y Productividad. Industria manufacturera. Argentina. 1900 - 2010.

Año	SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCTIVIDAD			TASA DE ASAL	PARTICIPACIÓN	
	Masa salarial	Asal.	IPC	IPI	Salario real	Costo laboral	VAB pr pr const	Ocupados	Product		VAB pr pr	VAB pr básicos
	mill \$		1993 = 100	\$ pod ad 1993	Precios 1993	Precios 1993	Precios 1993		Precios 1993	%	%	%
1900							1.255	249.042	419,9			
1901							1.255	266.355	392,7			
1902							1.328	300.982	367,8			
1903							1.464	344.930	353,7			
1904							1.606	399.533	334,9			
1905							1.875	474.112	329,6			
1906							1.969	484.767	338,5			
1907							2.185	444.813	409,4			
1908							2.320	462.126	418,3			
1909							2.293	526.052	363,3			
1910							2.806	546.028	428,3			
1911							3.008	592.641	423,0			
1912							2.853	679.206	350,0			
1913							3.021	797.734	315,6			
1914							2.759	518.061	443,7			
1915							2.475	542.033	380,6			
1916							2.536	585.982	360,6			
1917							2.516	601.963	348,3			
1918							2.994	701.846	355,5			
1919							3.116	637.921	407,1			
1920							3.237	576.659	467,8			
1921							3.406	599.299	473,7			
1922							3.784	656.566	480,3			

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

Año	SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCTIVIDAD			TASA DE ASAL	PARTICIPACIÓN	
	Masa salarial	Asal.	IPC	IPI	Salario real	Costo laboral	VAB pr pr const	Ocupados	Product	%	VAB pr pr	VAB pr básicos
	mill \$		1993 = 100		\$ pod ad 1993	Precios 1993	Precios 1993		Precios 1993		Product	1993
1923							4.425	724.486	509,0			
1924							4.667	767.103	507,0			
1925							5.066	760.444	555,1			
1926							4.971	719.159	576,0			
1927							5.282	763.108	576,8			
1928							5.895	753.786	651,7			
1929							6.185	731.145	704,9			
1930							6.118	685.865	743,3			
1931							5.429	627.267	721,3			
1932							5.099	620.608	684,7			
1933							5.780	651.239	739,6			
1934							6.562	705.842	774,8			
1935		604.716	1,72E-12	3,00E-12	0,0	0,0	6.745	796.402	705,7	75,9	0,0	0,0
1936		644.154	1,86E-12	3,19E-12	0,0	0,0	7.179	848.342	705,2	75,9	0,0	0,0
1937		604.716	1,91E-12	3,27E-12	0,0	0,0	7.627	796.402	798,0	75,9	0,0	0,0
1938		633.031	1,90E-12	3,37E-12	0,0	0,0	7.925	833.692	792,2	75,9	0,0	0,0
1939		654.267	1,93E-12	3,56E-12	0,0	0,0	8.237	861.659	796,7	75,9	0,0	0,0
1940		677.525	1,97E-12	3,58E-12	0,0	0,0	8.251	892.290	770,6	75,9	0,0	0,0
1941		751.345	2,02E-12	4,03E-12	0,0	0,0	8.577	989.510	722,3	75,9	0,0	0,0
1942		806.963	2,14E-12	5,01E-12	0,0	0,0	8.699	1.062.758	682,1	75,9	0,0	0,0
1943		910.108	2,16E-12	5,54E-12	0,0	0,0	9.092	1.198.599	632,1	75,9	0,0	0,0
1944		998.085	2,15E-12	6,02E-12	0,0	0,0	10.314	1.314.463	653,9	75,9	0,0	0,0
1945		1.099.209	2,58E-12	6,44E-12	0,0	0,0	10.382	1.447.641	597,6	75,9	0,0	0,0
1946		1.237.747	3,04E-12	7,96E-12	0,0	0,0	11.711	1.630.095	598,7	75,9	0,0	0,0
1947		1.555.274	3,45E-12	9,57E-12	0,0	0,0	13.503	2.048.272	549,4	75,9	0,0	0,0

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1948		1.589.595	3,90E-12	1,16E-11	0,0	0,0	13.666	2.098.850	542,6	75,7	0,0	0,0
1949		1.634.025	5,11E-12	1,50E-11	0,0	0,0	13.177	2.160.407	508,3	75,6	0,0	0,0
1950	1,13E-09	1.663.410	6,42E-12	1,69E-11	883,3	335,5	13.571	2.206.790	512,5	75,4	49,4	49,4
1951	1,47E-09	1.698.789	8,77E-12	2,25E-11	824,7	321,0	13.926	2.128.950	545,1	79,8	47,0	47,0
1952	1,80E-09	1.641.430	1,22E-11	2,77E-11	751,1	329,8	13.663	2.200.622	517,4	74,6	47,5	47,5
1953	1,92E-09	1.572.317	1,27E-11	3,11E-11	803,1	326,4	13.587	2.136.845	529,9	73,6	45,3	45,3
1954	2,29E-09	1.632.732	1,31E-11	3,33E-11	891,2	351,7	14.663	2.209.134	553,1	73,9	47,0	47,0
1955	2,66E-09	1.715.479	1,47E-11	3,81E-11	875,1	338,9	16.457	2.304.985	595,0	74,4	42,4	42,4
1956	3,25E-09	1.771.428	1,67E-11	4,58E-11	912,8	333,1	17.598	2.373.080	618,0	74,6	40,2	40,2
1957	4,16E-09	1.828.434	2,09E-11	5,45E-11	908,5	347,9	18.988	2.442.285	647,9	74,9	40,2	40,2
1958	5,75E-09	1.859.699	2,74E-11	7,62E-11	938,5	338,2	20.574	2.484.721	690,0	74,8	36,7	36,7
1959	9,13E-09	1.839.953	5,87E-11	1,57E-10	704,8	263,6	18.447	2.473.865	621,4	74,4	31,6	31,6
1960	1,20E-08	1.770.252	7,43E-11	1,87E-10	760,6	302,8	20.303	2.410.705	701,8	73,4	31,7	31,7
1961	1,52E-08	1.781.889	8,45E-11	2,04E-10	840,7	347,7	22.336	2.402.069	774,9	74,2	33,3	33,3
1962	1,72E-08	1.656.005	1,07E-10	2,64E-10	813,2	328,0	21.104	2.249.966	781,6	73,6	30,9	30,9
1963	2,03E-08	1.554.334	1,34E-10	3,35E-10	811,3	325,3	20.247	2.124.016	794,4	73,2	30,0	30,0
1964	3,07E-08	1.689.151	1,64E-10	4,14E-10	923,1	365,5	24.064	2.246.882	892,5	75,2	30,8	30,8
1965	4,56E-08	1.762.025	2,11E-10	5,43E-10	1.023,3	397,1	27.386	2.305.602	989,8	76,4	30,7	30,7
1966	6,07E-08	1.736.519	2,78E-10	6,43E-10	1.048,2	453,3	27.567	2.264.399	1.014,5	76,7	34,3	34,3
1967	8,26E-08	1.770.723	3,59E-10	7,77E-10	1.082,5	500,6	27.984	2.286.358	1.020,0	77,4	38,0	38,0
1968	9,03E-08	1.732.170	4,17E-10	8,21E-10	1.040,3	528,7	29.803	2.232.449	1.112,5	77,6	36,9	36,9
1969	1,05E-07	1.807.277	4,49E-10	8,74E-10	1.076,6	553,2	33.032	2.298.200	1.197,7	78,6	36,3	36,3
1970	1,25E-07	1.817.385	5,10E-10	9,59E-10	1.123,4	597,7	35.116	2.296.103	1.274,5	79,2	37,1	37,1
1971	1,81E-07	1.860.992	6,87E-10	1,29E-09	1.177,8	625,9	37.273	2.361.484	1.315,3	78,8	37,5	37,5
1972	2,66E-07	1.911.887	1,09E-09	2,09E-09	1.066,3	556,2	38.771	2.435.623	1.326,5	78,5	32,9	32,9
1973	4,60E-07	1.960.900	1,75E-09	3,20E-09	1.118,9	610,3	40.309	2.508.653	1.339,0	78,2	35,6	35,6
1974	6,74E-07	2.071.857	2,17E-09	4,16E-09	1.249,5	651,1	42.676	2.647.926	1.343,1	78,2	37,9	37,9
1975	1,93E-06	2.164.478	6,13E-09	1,42E-08	1.211,5	522,7	41.587	2.768.943	1.251,6	78,2	32,6	32,6
1976	6,94E-06	2.153.076	3,34E-08	7,92E-08	805,6	339,2	40.325	2.757.840	1.218,5	78,1	21,7	21,7
1977	1,80E-05	2.122.634	9,21E-08	1,91E-07	768,1	371,0	43.476	2.726.630	1.328,8	77,8	21,7	21,7
1978	4,72E-05	2.078.087	2,54E-07	4,96E-07	745,7	381,5	38.901	2.676.916	1.211,0	77,6	24,5	24,5

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

Año	SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCTIVIDAD			TASA DE ASAL	PARTICIPACIÓN	
	Masa salarial	Asal.	IPC	IPI	Salario real	Costo laboral	VAB pr pr const	Ocupados	Product	%	VAB pr pr	VAB pr básicos
	mill \$		1993 = 100		\$ pod ad 1993	Precios 1993	Precios 1993		Precios 1993		Product	1993
1979	1,41E-04	2.061.279	6,58E-07	1,18E-06	864,0	483,0	42.775	2.663.716	1.338,2	77,4	27,9	27,9
1980	3,07E-04	2.028.955	1,32E-06	2,19E-06	952,8	575,3	41.246	2.630.532	1.306,6	77,1	34,0	34,0
1981	5,20E-04	1.939.281	2,70E-06	4,97E-06	827,1	449,4	36.304	2.508.316	1.206,1	77,3	28,8	28,8
1982	1,17E-03	1.932.033	7,16E-06	1,60E-05	707,4	315,8	35.330	2.500.921	1.177,2	77,3	20,7	20,7
1983	6,72E-03	1.949.469	3,18E-05	7,27E-05	904,7	395,2	37.934	2.487.952	1.270,6	78,4	24,4	24,4
1984	6,53E-02	2.028.274	2,31E-04	4,95E-04	1.162,3	541,5	38.937	2.574.193	1.260,5	78,8	33,8	33,8
1985	0,44	2.031.769	1,78E-03	3,68E-03	1.015,3	491,8	35.081	2.555.098	1.144,2	79,5	34,2	34,2
1986	0,87	1.978.663	3,39E-03	5,75E-03	1.082,6	637,6	39.065	2.530.387	1.286,5	78,2	38,8	38,8
1987	1,87	2.033.337	7,84E-03	1,34E-02	978,5	574,4	39.443	2.544.732	1.291,7	79,9	35,5	35,5
1988	7,18	1.994.628	3,47E-02	6,78E-02	863,6	442,4	37.668	2.520.524	1.245,4	79,1	28,1	28,1
1989	176	1.977.560	1,10	2,37	672,0	313,2	34.803	2.544.605	1.139,8	77,7	21,4	21,4
1990	5.858	2.256.023	26,64	45,22	812,1	478,5	33.516	2.896.777	964,2	77,9	38,7	38,7
1991	14.403	2.042.642	72,38	98,00	811,8	599,6	36.947	2.647.817	1.162,8	77,1	39,8	39,8
1992	18.214	2.083.107	90,41	98,73	806,0	738,0	41.224	2.666.019	1.288,6	78,1	44,8	44,8
1993	21.248	1.932.399	100,00	100,00	916,3	916,3	43.138	2.491.874	1.442,6	77,5	49,3	49,3
1994	20.678	1.799.662	104,18	101,76	919,1	940,9	45.079	2.312.945	1.624,2	77,8	45,1	45,1
1995	17.998	1.579.255	107,69	106,34	881,8	893,1	41.850	2.066.786	1.687,4	76,4	40,4	40,4
1996	15.502	1.499.839	107,86	107,12	798,5	804,0	44.550	1.957.601	1.896,4	76,6	32,5	32,5
1997	17.819	1.618.704	108,43	109,78	846,0	835,6	48.627	2.075.762	1.952,2	78,0	33,4	33,4
1998	17.536	1.559.283	109,43	107,67	856,4	870,4	49.526	2.018.778	2.044,4	77,2	32,9	32,9
1999	15.277	1.456.229	108,16	105,46	808,3	829,0	45.599	1.912.822	1.986,5	76,1	31,8	31,8
2000	14.711	1.382.701	107,14	106,89	827,5	829,5	43.855	1.842.566	1.983,4	75,0	31,4	31,4
2001	13.632	1.303.696	106,00	106,44	822,0	818,7	40.627	1.791.385	1.889,9	72,8	31,5	31,5
2002	12.009	1.164.076	133,42	175,82	644,3	489,0	36.176	1.674.044	1.800,8	69,5	18,9	18,9
2003	13.787	1.277.145	151,36	201,49	594,3	446,5	41.952	1.802.670	1.939,4	70,8	16,3	16,3

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

2004	18.376	1.484.053	158,02	212,43	653,0	485,7	46.977	2.023.085	1.935,0	73,4	18,4	18,4
2005	22.078	1.581.568	173,28	226,01	671,4	514,7	50.480	2.106.569	1.996,9	75,1	19,4	19,4
2006	29.719	1.688.187	192,16	245,04	763,4	598,7	54.975	2.189.494	2.092,4	77,1	22,1	22,1
2007	36.680	1.774.262	227,62	268,49	756,9	641,7	59.153	2.282.147	2.160,0	77,7	23,1	23,1
2008	46.893	1.746.322	287,79	325,30	777,5	687,9	61.842	2.265.768	2.274,5	77,1	23,3	23,3
2009	54.670	1.688.006	331,01	364,52	815,4	740,4	61.503	2.169.614	2.362,3	77,8	24,4	24,4
2010	73.564	1.765.627	405,35	402,18	856,6	863,3	67.547	2.256.130	2.495,0	78,3	27,1	27,1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Iñigo Carrera (2007) y Graña y Lavopa (2008).

Cuadro 16.56. Salario real y productividad. Industria Manufacturera. Argentina. Comparación series. 1970 = 100.

AÑO	SALARIO REAL			PRODUCTIVIDAD			
	CEPED	IÑIGO CARRERA	FERRERES	GONZÁLEZ	CEPED	IÑIGO CARRERA	GONZÁLEZ
1882		24,6	22,7			22,0	
1883		27,5	26,8			22,0	
1884		23,0	26,4			21,8	
1885		25,4	25,9			22,1	
1886		26,0	27,9			21,9	
1887		22,4	22,8			21,9	
1888		23,7	22,5			22,1	
1889		21,1	22,2			22,1	
1890		17,9	19,4			22,1	
1891		18,1	29,6			22,0	
1892		18,8	28,5			22,1	
1893		16,0	27,6			22,0	
1894		17,1	26,6			22,1	
1895		16,5	25,8			22,1	
1896		19,7	25,0			22,9	
1897		23,6	27,2			23,8	
1898		26,9	34,6			24,7	
1899		28,9	38,4			25,6	
1900		27,6	35,6		33,0	26,4	
1901		27,3	36,6		30,8	27,3	
1902		25,4	33,9		28,9	28,2	
1903		31,1	34,9		27,8	29,1	
1904		33,2	38,5		26,3	29,8	
1905		32,3	36,0		25,9	30,7	
1906		36,6	35,2		26,6	31,6	
1907		36,5	34,8		32,1	32,4	
1908		35,8	33,9		32,8	33,3	
1909		35,6	33,6		28,5	34,2	
1910		33,6	35,3		33,6	35,0	
1911		32,7	35,9		33,2	35,9	
1912		34,6	41,7		27,5	36,8	
1913		31,4	41,2		24,8	31,3	
1914		30,5	41,2		34,8	38,5	
1915		27,4	37,0		29,9	39,0	
1916		25,6	34,6		28,3	39,5	
1917		22,0	29,7		27,3	40,0	
1918		18,9	25,5		27,9	40,5	
1919		25,6	34,5		31,9	41,1	
1920		26,5	35,9		36,7	41,6	
1921		32,8	44,3		37,2	42,1	
1922		37,8	51,0		37,7	42,6	
1923		38,6	52,2		39,9	43,1	
1924		38,2	51,6		39,8	43,7	
1925		40,0	54,0		43,6	44,2	

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	SALARIO REAL				PRODUCTIVIDAD		
	CEPED	IÑIGO CARRERA	FERRERES	GONZÁLEZ	CEPED	IÑIGO CARRERA	GONZÁLEZ
1926		40,5	54,6		45,2	44,7	
1927		42,7	57,6		45,3	45,2	
1928		45,4	61,3		51,1	45,8	
1929		45,0	60,7		55,3	46,3	
1930		43,1	55,2		58,3	46,8	
1931		44,0	59,5		56,6	47,3	
1932		46,8	63,1		53,7	47,8	
1933		48,7	58,4		58,0	48,3	
1934		50,2	60,1		60,8	48,9	
1935		51,4	61,5		55,4	49,3	
1936		48,9	58,5		55,3	49,3	
1937		49,2	58,9		62,6	55,8	
1938		49,0	58,7		62,2	55,4	
1939		49,5	59,3		62,5	55,7	
1940		48,0	59,8		60,5	53,9	
1941		48,1	60,0		56,7	50,5	
1942		48,2	61,7		53,5	47,7	
1943		49,6	64,9		49,6	44,2	
1944		54,5	70,2		51,3	45,7	
1945		53,9	66,2		46,9	43,5	
1946		57,1	63,7		47,0	45,4	
1947		72,8	76,9		43,1	43,3	
1948		90,8	96,7		42,6	43,3	
1949		95,0	97,6		39,9	42,1	
1950	78,6	94,2	94,6	88,7	40,2	44,1	42,5
1951	73,4	89,6	86,4	82,9	42,8	44,9	45,1
1952	66,9	82,6	79,0	75,0	40,6	43,3	40,9
1953	71,5	90,2	82,7	79,3	41,6	45,1	43,5
1954	79,3	78,2	91,2	87,5	43,4	48,5	45,2
1955	77,9	88,0	88,5	86,7	46,7	51,0	48,5
1956	81,3	87,4	95,9	90,3	48,5	50,8	50,2
1957	80,9	92,1	93,1	90,2	50,8	52,9	52,6
1958	83,5	95,1	99,6	95,6	54,1	56,0	55,8
1959	62,7	71,0	74,1	71,1	48,8	50,8	50,2
1960	67,7	78,5	75,7	75,9	55,1	61,8	56,6
1961	74,8	86,9	84,2	84,6	60,8	69,6	62,6
1962	72,4	76,2	82,3	82,8	61,3	65,9	63,2
1963	72,2	79,5	84,2	82,2	62,3	67,4	64,3
1964	82,2	89,2	93,2	92,0	70,0	72,7	72,0
1965	91,1	97,4	100,8	99,7	77,7	78,1	79,6
1966	93,3	98,2	101,9	101,3	79,6	78,6	81,6
1967	96,4	100,0	101,8	101,0	80,0	77,1	81,5
1968	92,6	94,7	94,3	93,8	87,3	82,7	88,5
1969	95,8	100,6	96,7	96,5	94,0	86,6	94,6
1970	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1971	104,8	101,5	104,1	103,6	103,2	103,8	103,7

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	SALARIO REAL				PRODUCTIVIDAD		
	CEPED	IÑIGO CARRERA	FERRERES	GONZÁLEZ	CEPED	IÑIGO CARRERA	GONZÁLEZ
1972	94,9	96,6	96,8	96,3	104,1	107,1	102,9
1973	99,6	105,8	104,3	102,8	105,1	107,5	101,4
1974	111,2	119,6	115,4	114,8	105,4	106,8	101,7
1975	107,8	112,6	110,9	103,4	98,2	99,3	97,8
1976	71,7	75,8	72,6	65,3	95,6	99,7	96,3
1977	68,4	75,3	69,3	71,1	104,3	112,2	104,0
1978	66,4	74,6	67,9	83,1	95,0	110,6	93,8
1979	76,9	91,4	79,1	98,5	105,0	130,9	103,1
1980	84,8	92,8	87,7	113,8	102,5	138,8	100,0
1981	73,6	76,0	78,7	91,7	94,6	133,3	95,5
1982	63,0	68,0	70,4	69,7	92,4	139,4	99,4
1983	80,5	88,0	91,1	92,7	99,7	147,1	104,9
1984	103,5	119,0	110,8	115,7	98,9	146,0	101,6
1985	90,4	99,1	90,2	83,0	89,8	138,0	95,9
1986	96,4	105,2	94,6	93,1	100,9	161,6	98,3
1987	87,1	97,1	87,1	85,4	101,3	165,0	100,5
1988	76,9	92,2	82,4	66,9	97,7	151,6	94,8
1989	59,8	79,2	65,7	57,3	89,4	150,1	88,5
1990	72,3	81,0	70,6	61,3	75,7	143,6	88,8
1991	72,3	69,0	64,8	64,7	91,2	135,3	93,8
1992	71,7	71,9	67,5	70,2	101,1	154,0	100,1
1993	81,6	72,0	68,4	81,6	113,2	164,2	117,9
1994	81,8	71,8	69,8	75,2	127,4	176,9	128,8
1995	78,5	71,1	66,3	75,3	132,4	175,0	131,3
1996	71,1	69,8	66,4	71,5	148,8	192,9	140,0
1997	75,3	69,2	64,1	70,1	153,2	209,1	148,6
1998	76,2	68,1	63,3	69,5	160,4	214,7	146,7
1999	72,0	67,5	63,6	70,0	155,9	210,7	141,9
2000	73,7	68,5	64,5	70,4	155,6	223,6	139,6
2001	73,2	67,8	63,9	73,0	148,3	253,2	133,2
2002	57,4	54,7	51,8	61,6	141,3	251,8	120,6
2003	52,9	59,2	56,0	60,1	152,2	281,1	123,4
2004	58,1	71,6	67,7	67,5	151,8	291,0	131,3
2005	59,8			72,4	156,7		137,2
2006	68,0				164,2		148,8
2007	67,4				169,5		
2008	69,2				178,5		
2009	72,6				185,4		
2010	76,2				195,8		

Fuente: SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, Llach y Sánchez (1984), González (2007), Iñigo Carrera (2007), Beccaria y Maurizio (2008) y Graña y Lavopa (2008).

16.6. Argentina. Nueva riqueza material y nueva riqueza social*16.6.a. Valor agregado bruto a precios de productor***Cuadro 16.57. Valor Agregado Bruto a precios de productor constantes de 1993. Argentina. 1900- 2010. En millones de pesos.**

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1900	1.543	10	1.255	6	965	2.489	318	2.520	2.239	11.347
1901	1.906	10	1.255	7	931	2.517	335	2.606	2.360	11.927
1902	1.741	10	1.328	8	840	2.489	339	2.696	2.481	11.932
1903	2.158	11	1.464	9	871	2.922	387	2.785	2.610	13.216
1904	2.267	12	1.606	9	1.277	3.499	425	2.868	2.712	14.676
1905	2.337	13	1.875	10	2.294	3.905	502	2.990	2.838	16.766
1906	2.397	13	1.969	11	2.145	4.419	595	3.131	2.974	17.653
1907	2.068	14	2.185	12	2.533	4.690	642	3.310	3.126	18.581
1908	2.585	15	2.320	13	2.501	4.879	739	3.495	3.291	19.837
1909	2.495	20	2.293	14	3.373	5.122	767	3.703	3.450	21.239
1910	2.398	26	2.806	16	3.772	5.593	833	3.921	3.629	22.994
1911	2.168	27	3.008	23	3.846	5.862	902	4.192	3.799	23.829
1912	3.155	31	2.853	30	2.856	6.187	1.052	4.467	3.960	24.591
1913	2.900	40	3.021	38	2.678	6.530	1.193	4.672	4.144	25.216
1914	2.845	33	2.759	41	1.535	5.313	1.040	4.707	4.290	22.564
1915	3.410	27	2.475	45	871	4.943	1.053	4.672	4.466	21.962
1916	3.041	29	2.536	48	723	4.853	1.108	4.739	4.700	21.775
1917	2.509	30	2.516	51	473	4.464	1.019	4.781	4.790	20.632
1918	3.508	28	2.994	54	505	5.033	1.142	4.909	4.971	23.144
1919	3.487	26	3.116	57	548	5.582	1.152	5.193	5.139	24.302
1920	3.623	31	3.237	61	1.057	6.213	1.302	5.213	5.292	26.028
1921	3.662	24	3.406	64	1.329	6.213	1.251	5.411	5.484	26.845
1922	3.791	31	3.784	67	1.701	6.900	1.389	5.718	5.682	29.063
1923	3.863	39	4.425	71	2.588	7.982	1.567	5.980	5.910	32.425
1924	4.421	52	4.667	75	2.629	8.307	1.812	6.153	6.219	34.336
1925	3.956	59	5.066	79	2.310	8.677	1.874	6.405	6.365	34.792
1926	4.598	71	4.971	83	2.139	8.884	1.935	6.588	6.581	35.850
1927	4.721	74	5.282	87	2.985	9.624	2.160	6.712	6.818	38.463
1928	4.808	76	5.895	91	3.277	10.318	2.389	6.962	7.043	40.859
1929	4.794	86	6.185	95	4.016	10.724	2.579	7.227	7.286	42.992
1930	4.293	81	6.118	99	3.873	9.930	2.523	7.525	7.500	41.943
1931	4.391	99	5.429	107	2.264	8.613	2.538	7.675	7.693	38.809
1932	4.626	106	5.099	115	1.630	7.792	2.340	7.608	7.873	37.188
1933	4.643	117	5.780	120	1.908	8.514	2.212	7.643	8.046	38.982
1934	4.885	119	6.562	126	2.659	9.190	2.308	7.748	8.237	41.835
1935	5.573	142	6.745	132	2.444	9.019	2.433	7.896	8.448	42.832
1936	5.071	170	7.179	142	2.627	9.209	2.534	8.049	8.783	43.764
1937	5.243	198	7.627	150	3.371	10.357	2.727	8.266	9.089	47.027
1938	4.778	211	7.925	157	3.755	10.444	2.725	8.500	9.454	47.949
1939	5.326	236	8.237	165	3.439	10.429	2.833	8.717	9.714	49.098
1940	5.694	261	8.251	170	3.044	10.342	2.875	8.906	9.988	49.530

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1941	6.361	276	8.577	175	3.182	10.371	3.062	9.117	10.223	51.343
1942	6.284	287	8.699	183	3.176	10.386	3.149	9.379	10.695	52.238
1943	5.512	294	9.092	192	3.282	10.299	3.362	9.648	11.135	52.817
1944	6.620	311	10.314	203	4.007	10.835	3.440	10.006	12.015	57.751
1945	5.313	302	10.382	200	3.906	10.792	3.489	10.489	13.052	57.924
1946	5.557	280	11.711	215	4.164	12.375	3.950	11.170	13.582	63.004
1947	5.982	291	13.503	232	4.196	14.583	4.520	11.477	14.702	69.486
1948	6.000	287	13.666	250	5.431	15.484	4.934	12.392	15.752	74.196
1949	5.540	307	13.177	258	6.067	14.452	5.039	12.929	16.484	74.252
1950	5.223	304	13.571	276	6.299	14.525	5.197	13.399	16.982	75.776
1951	5.579	353	13.926	296	6.452	15.087	5.393	13.812	17.468	78.367
1952	4.785	376	13.663	317	5.930	14.028	5.024	14.307	17.631	76.061
1953	6.256	403	13.587	337	5.904	13.794	5.163	14.504	18.020	77.967
1954	6.220	427	14.663	367	5.651	14.646	5.411	14.926	18.589	80.901
1955	6.476	444	16.457	395	5.794	16.088	5.689	15.589	18.925	85.857
1956	6.180	455	17.598	429	5.620	16.807	5.713	15.920	19.775	88.499
1957	6.150	486	18.988	446	6.598	17.909	6.024	16.300	20.208	93.110
1958	6.418	521	20.574	484	7.831	18.900	6.341	17.169	20.480	98.717
1959	6.353	601	18.447	493	5.889	16.799	6.128	17.294	20.964	92.967
1960	6.458	828	20.303	527	7.036	18.965	6.506	17.582	21.584	99.789
1961	6.416	1.083	22.336	632	7.444	21.089	6.936	18.134	22.340	106.412
1962	6.676	1.220	21.104	720	6.830	20.256	6.681	18.639	23.009	105.134
1963	6.805	1.217	20.247	767	6.429	18.631	6.514	18.941	23.483	103.034
1964	7.280	1.238	24.064	839	6.703	20.345	7.217	19.220	24.322	111.229
1965	7.712	1.285	27.386	967	6.959	22.436	7.881	19.935	25.189	119.752
1966	7.424	1.356	27.567	1.042	7.389	22.315	7.881	20.526	26.199	121.699
1967	7.742	1.520	27.984	1.120	8.340	22.543	7.960	21.074	26.935	125.218
1968	7.322	1.708	29.803	1.211	9.851	23.738	8.383	22.000	27.659	131.674
1969	7.723	1.876	33.032	1.319	11.734	26.199	8.964	23.143	28.367	142.357
1970	8.156	2.003	35.116	1.467	12.835	27.278	9.406	23.513	29.234	149.009
1971	8.284	2.160	37.273	1.605	13.644	28.135	9.551	23.780	29.940	154.373
1972	8.444	2.223	38.771	1.763	13.514	28.638	9.535	23.255	30.733	156.876
1973	9.349	2.160	40.309	1.895	11.928	29.355	10.053	24.296	31.982	161.326
1974	9.604	2.212	42.676	2.008	12.876	31.098	10.329	27.500	33.290	171.593
1975	9.341	2.178	41.587	2.130	13.466	30.932	10.237	25.195	35.436	170.500
1976	9.779	2.231	40.325	2.208	15.473	29.897	10.172	24.149	35.533	169.768
1977	10.020	2.421	43.476	2.310	17.360	32.296	10.714	27.488	35.806	181.893
1978	10.302	2.467	38.901	2.387	16.533	30.291	10.480	29.341	36.123	176.825
1979	10.593	2.624	42.775	2.644	16.456	34.366	11.252	31.678	36.849	189.238
1980	10.009	2.775	41.246	2.849	16.645	37.324	11.377	35.586	37.648	195.459
1981	10.309	2.740	36.304	2.880	14.608	34.038	10.716	37.814	37.830	187.238
1982	10.900	2.660	35.330	3.023	13.202	31.290	10.945	36.761	38.096	182.206
1983	11.075	2.723	37.934	3.231	13.003	32.763	11.328	36.713	38.986	187.757
1984	11.082	2.694	38.937	3.491	11.562	34.728	12.076	36.201	39.807	190.579
1985	10.871	2.596	35.081	3.552	9.842	30.905	11.820	35.000	38.296	177.963
1986	10.889	2.426	39.065	3.683	11.808	32.925	12.753	37.327	39.689	190.565

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1987	10.592	2.607	39.443	3.871	13.521	33.230	13.179	37.826	41.176	195.447
1988	11.418	2.749	37.668	3.606	13.123	31.929	12.939	37.162	41.137	191.732
1989	10.479	2.728	34.803	3.433	9.905	29.741	12.798	34.190	40.704	178.781
1990	11.368	2.806	33.516	3.684	7.864	29.685	12.392	32.367	40.438	174.119
1991	11.834	2.887	36.947	3.806	10.279	34.266	13.648	36.770	41.642	192.078
1992	11.859	3.208	41.224	4.140	12.079	37.989	15.327	39.502	43.710	209.038
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209
1994	13.057	4.012	45.079	5.097	14.164	41.939	17.793	47.555	46.284	234.979
1995	13.791	4.670	41.850	5.476	12.441	38.804	18.098	47.119	46.571	228.820
1996	13.632	4.882	44.550	5.698	13.492	41.866	19.350	50.002	47.640	241.111
1997	13.695	4.915	48.627	6.164	15.729	46.422	21.519	53.659	49.566	260.295
1998	14.891	4.727	49.526	6.634	17.095	48.002	23.425	57.438	50.313	272.050
1999	15.259	4.572	45.599	6.873	15.752	44.701	23.121	57.158	51.284	264.318
2000	14.991	4.880	43.855	7.325	14.284	43.623	23.522	57.893	52.161	262.534
2001	15.148	5.107	40.627	7.407	12.627	40.222	22.446	55.328	52.087	251.000
2002	14.802	4.916	36.176	7.182	8.410	33.477	20.664	49.993	50.365	225.986
2003	15.820	5.099	41.952	7.681	11.300	37.383	22.363	49.448	51.784	242.830
2004	15.578	5.078	46.977	8.183	14.623	42.028	25.370	50.514	54.055	262.405
2005	17.309	5.068	50.480	8.595	17.605	46.020	29.131	54.118	57.087	285.412
2006	17.761	5.219	54.975	9.023	20.751	49.666	33.049	58.532	60.164	309.140
2007	19.502	5.195	59.153	9.541	22.806	54.964	37.568	63.297	63.184	335.211
2008	19.007	5.250	61.842	9.863	23.641	59.287	42.129	69.182	66.277	356.478
2009	16.028	5.193	61.503	9.954	22.744	59.237	44.860	71.315	69.149	359.983
2010	20.519	5.113	67.547	10.567	23.915	66.425	49.605	75.207	71.999	390.896

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (1958), SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988) y DNCN.

Cuadro 16.58. Valor Agregado Bruto a precios de productor corrientes (año base: 1993). Argentina. 1900- 2010. En millones de pesos.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1935	1,4E-10	1,3E-11	2,0E-10	2,9E-11	2,0E-11	2,1E-10	8,3E-11	2,3E-10	1,2E-10	1,0E-09
1936	1,5E-10	1,3E-11	2,3E-10	3,0E-11	2,3E-11	2,2E-10	8,9E-11	2,4E-10	1,3E-10	1,1E-09
1937	1,9E-10	1,6E-11	2,5E-10	3,0E-11	3,1E-11	2,7E-10	9,1E-11	2,5E-10	1,3E-10	1,3E-09
1938	1,6E-10	1,7E-11	2,7E-10	3,2E-11	3,6E-11	2,6E-10	9,0E-11	2,8E-10	1,4E-10	1,3E-09
1939	1,6E-10	2,0E-11	2,9E-10	3,4E-11	3,6E-11	2,7E-10	9,1E-11	3,0E-10	1,5E-10	1,4E-09
1940	1,6E-10	2,1E-11	3,0E-10	3,4E-11	3,4E-11	3,0E-10	9,0E-11	3,1E-10	1,5E-10	1,4E-09
1941	1,8E-10	2,3E-11	3,5E-10	3,4E-11	3,9E-11	3,2E-10	9,5E-11	3,3E-10	1,6E-10	1,5E-09
1942	2,1E-10	2,6E-11	4,4E-10	3,3E-11	4,5E-11	3,9E-10	1,1E-10	3,4E-10	1,7E-10	1,8E-09
1943	2,0E-10	2,7E-11	5,0E-10	3,5E-11	5,0E-11	4,1E-10	1,3E-10	3,4E-10	1,8E-10	1,9E-09
1944	2,4E-10	2,8E-11	6,2E-10	3,7E-11	6,4E-11	4,9E-10	1,4E-10	3,0E-10	2,0E-10	2,1E-09
1945	2,4E-10	3,1E-11	6,7E-10	4,0E-11	7,4E-11	5,1E-10	1,5E-10	4,5E-10	2,3E-10	2,4E-09
1946	3,7E-10	3,1E-11	9,3E-10	5,3E-11	1,1E-10	7,4E-10	1,9E-10	4,8E-10	2,9E-10	3,2E-09
1947	4,2E-10	3,8E-11	1,3E-09	6,3E-11	1,7E-10	1,3E-09	2,7E-10	5,4E-10	3,9E-10	4,5E-09
1948	4,8E-10	4,6E-11	1,6E-09	7,5E-11	2,9E-10	1,6E-09	3,7E-10	6,1E-10	5,3E-10	5,6E-09
1949	5,3E-10	6,0E-11	2,0E-09	9,1E-11	4,2E-10	1,6E-09	4,9E-10	7,4E-10	7,2E-10	6,6E-09
1950	6,1E-10	7,2E-11	2,3E-09	1,1E-10	5,2E-10	1,9E-09	5,8E-10	9,3E-10	8,5E-10	7,9E-09
1951	9,7E-10	7,6E-11	3,1E-09	1,2E-10	6,6E-10	2,8E-09	7,9E-10	1,2E-09	1,1E-09	1,1E-08
1952	1,1E-09	1,0E-10	3,8E-09	1,5E-10	7,5E-10	3,1E-09	1,0E-09	1,5E-09	1,5E-09	1,3E-08
1953	1,6E-09	1,1E-10	4,2E-09	1,7E-10	7,7E-10	3,0E-09	1,1E-09	1,7E-09	1,7E-09	1,4E-08
1954	1,6E-09	1,5E-10	4,9E-09	2,2E-10	8,6E-10	3,4E-09	1,3E-09	1,9E-09	2,0E-09	1,6E-08
1955	1,8E-09	1,6E-10	6,3E-09	2,7E-10	9,6E-10	4,1E-09	1,4E-09	2,3E-09	2,2E-09	1,9E-08
1956	2,3E-09	2,1E-10	8,1E-09	3,4E-10	1,2E-09	5,8E-09	1,9E-09	2,6E-09	2,7E-09	2,5E-08
1957	2,9E-09	2,7E-10	1,0E-08	3,5E-10	1,6E-09	7,6E-09	2,6E-09	3,3E-09	3,2E-09	3,2E-08
1958	4,0E-09	4,0E-10	1,6E-08	6,2E-10	2,6E-09	1,1E-08	3,3E-09	4,5E-09	4,9E-09	4,7E-08
1959	9,4E-09	8,3E-10	2,9E-08	1,2E-09	3,7E-09	2,1E-08	6,1E-09	6,1E-09	8,9E-09	8,6E-08
1960	1,0E-08	1,2E-09	3,8E-08	1,9E-09	4,9E-09	2,7E-08	8,2E-09	8,3E-09	1,1E-08	1,1E-07
1961	1,0E-08	1,9E-09	4,6E-08	2,7E-09	6,3E-09	3,1E-08	9,8E-09	1,0E-08	1,5E-08	1,3E-07
1962	1,4E-08	3,0E-09	5,6E-08	3,8E-09	7,5E-09	3,7E-08	1,2E-08	1,4E-08	2,0E-08	1,7E-07
1963	1,9E-08	4,3E-09	6,8E-08	5,4E-09	8,7E-09	4,3E-08	1,7E-08	1,6E-08	2,4E-08	2,1E-07
1964	3,0E-08	5,4E-09	1,0E-07	6,3E-09	1,1E-08	5,9E-08	2,2E-08	2,0E-08	3,2E-08	2,9E-07
1965	3,6E-08	8,0E-09	1,5E-07	9,8E-09	1,6E-08	8,2E-08	3,0E-08	2,6E-08	4,5E-08	4,0E-07
1966	3,9E-08	1,0E-08	1,8E-07	1,4E-08	2,2E-08	9,7E-08	4,1E-08	3,2E-08	6,2E-08	5,0E-07
1967	4,9E-08	1,3E-08	2,2E-07	2,1E-08	3,2E-08	1,2E-07	5,4E-08	4,1E-08	8,1E-08	6,3E-07
1968	5,2E-08	1,6E-08	2,4E-07	2,6E-08	4,1E-08	1,4E-07	6,5E-08	5,5E-08	9,3E-08	7,3E-07
1969	6,2E-08	2,0E-08	2,9E-07	2,7E-08	5,3E-08	1,6E-07	7,6E-08	6,9E-08	1,1E-07	8,7E-07
1970	7,6E-08	2,2E-08	3,4E-07	3,0E-08	6,5E-08	1,8E-07	9,6E-08	8,7E-08	1,3E-07	1,0E-06
1971	1,3E-07	3,0E-08	4,8E-07	3,9E-08	9,6E-08	2,4E-07	1,2E-07	1,2E-07	1,8E-07	1,4E-06
1972	2,2E-07	4,5E-08	8,1E-07	6,3E-08	1,5E-07	4,2E-07	2,0E-07	1,9E-07	2,7E-07	2,4E-06
1973	4,0E-07	8,9E-08	1,3E-06	1,1E-07	2,3E-07	6,4E-07	3,2E-07	4,3E-07	5,4E-07	4,0E-06
1974	4,7E-07	1,3E-07	1,8E-06	1,5E-07	3,5E-07	9,0E-07	4,3E-07	5,6E-07	8,2E-07	5,6E-06
1975	9,0E-07	3,5E-07	5,9E-06	3,8E-07	1,4E-06	2,7E-06	1,3E-06	1,4E-06	2,4E-06	1,7E-05
1976	5,9E-06	1,8E-06	3,2E-05	2,8E-06	7,0E-06	1,6E-05	6,8E-06	7,2E-06	9,4E-06	8,9E-05
1977	1,6E-05	3,2E-06	8,3E-05	8,1E-06	1,9E-05	4,3E-05	2,0E-05	2,9E-05	2,5E-05	2,5E-04
1978	3,8E-05	1,2E-05	1,9E-04	2,1E-05	4,9E-05	1,1E-04	5,1E-05	6,9E-05	7,4E-05	6,1E-04

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1979	1,1E-04	4,2E-05	5,0E-04	4,4E-05	1,3E-04	3,1E-04	1,3E-04	2,0E-04	2,0E-04	1,7E-03
1980	1,7E-04	8,3E-05	9,0E-04	1,0E-04	2,6E-04	6,2E-04	2,5E-04	4,8E-04	4,7E-04	3,3E-03
1981	4,3E-04	8,3E-05	1,8E-03	2,1E-04	5,1E-04	1,2E-03	5,0E-04	1,0E-03	8,7E-04	6,7E-03
1982	1,8E-03	2,5E-04	5,7E-03	3,1E-04	1,4E-03	3,7E-03	1,1E-03	3,0E-03	2,1E-03	1,9E-02
1983	0,008	0,002	0,028	0,002	0,007	0,019	0,005	0,015	0,011	0,097
1984	0,057	0,012	0,193	0,014	0,043	0,137	0,042	0,101	0,091	0,691
1985	0,350	0,086	1,291	0,109	0,258	0,903	0,325	0,744	0,626	4,692
1986	0,674	0,167	2,247	0,205	0,508	1,681	0,580	1,450	1,244	8,755
1987	1,634	0,355	5,266	0,499	1,281	3,710	1,291	3,492	2,859	20,387
1988	8,627	2,107	25,524	2,185	5,967	17,796	6,910	15,851	12,505	97,473
1989	270	85	824	69	171	568	171	398	321	2.877
1990	4.844	1.629	15.155	1.393	2.608	11.110	4.475	9.755	9.832	60.801
1991	10.512	3.084	36.209	3.065	7.167	29.689	11.677	26.367	30.060	157.830
1992	11.758	3.363	40.701	4.014	10.313	36.134	14.525	36.363	39.572	196.742
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209
1994	13.085	3.820	45.873	4.872	14.311	42.798	18.251	48.854	48.656	240.521
1995	13.808	4.838	44.502	5.111	13.414	41.199	19.060	51.339	49.063	242.334
1996	15.270	5.889	47.723	5.232	13.527	44.541	20.501	52.375	49.549	254.608
1997	15.293	5.633	53.382	5.502	15.080	49.120	22.952	54.683	51.447	273.092
1998	15.703	4.311	53.326	5.821	16.397	50.235	24.390	56.328	53.019	279.530
1999	12.639	4.674	48.090	6.133	15.368	45.627	23.485	56.029	54.861	266.906
2000	13.300	7.098	46.877	6.584	13.308	43.906	24.137	56.019	56.321	267.550
2001	12.276	6.657	43.242	6.332	11.597	40.139	22.873	56.459	55.401	254.975
2002	31.904	18.674	63.603	5.352	7.888	40.371	23.116	56.342	51.391	298.642
2003	38.825	20.528	84.530	6.127	11.531	49.415	29.975	55.878	56.564	353.374
2004	43.148	23.542	99.793	6.969	17.264	58.389	37.524	63.030	64.716	414.375
2005	46.331	28.820	114.091	8.520	24.059	70.558	44.428	75.001	81.017	492.825
2006	50.760	36.235	134.709	9.712	34.897	85.471	53.565	94.010	105.434	604.792
2007	70.102	35.557	158.821	10.991	46.359	106.287	64.106	118.274	135.671	746.168
2008	93.179	35.688	201.175	12.321	56.554	137.564	80.279	152.892	177.557	947.208
2009	79.363	38.512	224.188	13.459	60.158	156.116	86.695	180.869	218.282	1.057.644
2010	132.366	47.727	271.665	15.716	74.212	194.868	107.326	216.919	262.400	1.323.199

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988 y 2010) y DNCN.

Cuadro 16.59. Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda de poder adquisitivo constante (IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. En millones de pesos.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1935	8.213	738	11.780	1.677	1.149	11.996	4.827	13.640	6.914	60.933
1936	8.057	722	12.308	1.598	1.233	11.668	4.791	12.671	6.809	59.855
1937	10.029	855	13.068	1.590	1.602	13.905	4.745	13.317	7.014	66.127
1938	8.458	875	14.072	1.686	1.909	13.859	4.745	15.015	7.492	68.111
1939	8.359	1.039	15.192	1.744	1.854	14.222	4.744	15.770	7.652	70.575
1940	8.355	1.067	14.994	1.739	1.710	15.117	4.565	15.828	7.720	71.094
1941	9.124	1.146	17.081	1.670	1.944	15.771	4.701	16.065	7.783	75.287
1942	9.714	1.233	20.368	1.565	2.119	18.296	5.283	15.938	7.926	82.442
1943	9.455	1.231	23.309	1.608	2.301	18.854	5.853	15.762	8.389	86.761
1944	11.166	1.299	28.826	1.718	2.957	22.792	6.561	14.056	9.316	98.692
1945	9.340	1.198	25.926	1.553	2.854	19.852	5.932	17.336	9.065	93.055
1946	12.347	1.035	30.704	1.736	3.580	24.384	6.136	15.830	9.699	105.449
1947	12.233	1.088	37.489	1.814	4.930	38.742	7.700	15.534	11.402	130.931
1948	12.428	1.179	40.509	1.915	7.553	41.911	9.548	15.687	13.706	144.437
1949	10.288	1.165	38.759	1.787	8.287	31.044	9.615	14.480	14.143	129.569
1950	9.527	1.116	35.726	1.683	8.066	29.438	9.055	14.446	13.314	122.370
1951	11.078	872	35.773	1.418	7.571	32.380	9.033	13.895	13.098	125.117
1952	8.664	858	31.119	1.264	6.201	25.317	8.266	12.079	12.286	106.054
1953	12.610	844	33.427	1.371	6.101	23.758	8.896	13.173	13.508	113.688
1954	12.466	1.109	37.156	1.645	6.567	25.612	9.524	14.654	14.963	123.696
1955	12.205	1.070	42.495	1.819	6.523	27.884	9.312	15.393	15.245	131.946
1956	13.609	1.262	48.217	2.044	7.399	34.378	11.431	15.830	16.173	150.343
1957	13.977	1.309	49.592	1.655	7.560	36.377	12.525	15.826	15.425	154.245
1958	14.749	1.459	57.092	2.277	9.386	38.986	12.043	16.335	17.787	170.113
1959	16.070	1.415	49.314	1.961	6.237	35.551	10.475	10.424	15.123	146.569
1960	14.116	1.678	50.997	2.529	6.627	36.774	10.987	11.145	15.475	150.328
1961	11.913	2.277	54.003	3.200	7.486	37.233	11.641	12.030	17.313	157.097
1962	12.858	2.779	52.328	3.569	7.017	34.406	11.588	12.766	18.543	155.855
1963	14.452	3.228	50.501	3.987	6.465	32.163	12.519	11.768	17.749	152.833
1964	18.335	3.305	60.781	3.873	6.795	36.192	13.475	12.333	19.428	174.518
1965	17.170	3.777	70.562	4.634	7.589	38.831	14.050	12.351	21.501	190.465
1966	14.103	3.761	63.746	5.067	7.989	34.896	14.840	11.391	22.388	178.182
1967	13.708	3.716	60.513	5.870	8.931	34.792	14.950	11.440	22.483	176.402
1968	12.467	3.823	58.636	6.194	9.737	33.200	15.576	13.224	22.191	175.048
1969	13.866	4.513	64.277	6.123	11.780	36.443	16.957	15.468	23.868	193.294
1970	14.874	4.252	66.005	5.835	12.690	34.858	18.790	16.970	25.168	199.442
1971	18.576	4.412	70.141	5.648	13.916	35.382	17.666	17.664	25.936	209.340
1972	20.028	4.165	74.330	5.748	13.871	38.747	18.159	17.903	25.152	218.104
1973	22.830	5.090	73.902	6.210	13.122	36.869	18.192	24.529	30.978	231.722
1974	21.636	5.843	81.895	6.965	16.152	41.674	20.039	25.724	38.042	257.968
1975	14.716	5.698	96.377	6.196	23.327	44.356	20.774	23.574	39.350	274.368
1976	17.741	5.468	95.753	8.353	20.977	48.048	20.517	21.515	28.211	266.583
1977	17.688	3.454	90.013	8.760	20.462	46.364	21.720	31.178	26.763	266.402
1978	14.861	4.915	76.038	8.334	19.192	42.324	19.930	27.140	29.194	241.929

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1979	16.228	6.415	76.512	6.736	19.210	46.530	19.816	30.895	30.610	252.952
1980	13.091	6.250	68.311	7.931	19.316	46.917	18.739	36.041	35.476	252.071
1981	16.006	3.057	66.815	7.757	18.893	45.890	18.328	38.777	32.220	247.743
1982	25.389	3.463	79.144	4.395	19.027	51.994	15.575	41.272	29.954	270.214
1983	25.880	5.983	86.840	5.611	21.169	59.230	16.767	47.699	35.645	304.824
1984	24.741	5.405	83.575	5.995	18.731	59.335	18.297	43.756	39.355	299.189
1985	19.661	4.821	72.423	6.117	14.473	50.685	18.226	41.756	35.101	263.264
1986	19.889	4.931	66.328	6.046	14.994	49.609	17.107	42.805	36.716	258.425
1987	20.849	4.535	67.193	6.363	16.340	47.344	16.476	44.563	36.476	260.139
1988	24.850	6.071	73.527	6.293	17.189	51.265	19.906	45.662	36.021	280.784
1989	24.448	7.687	74.664	6.297	15.482	51.474	15.461	36.038	29.070	260.620
1990	18.180	6.113	56.881	5.227	9.787	41.700	16.796	36.614	36.904	228.202
1991	14.522	4.260	50.025	4.235	9.902	41.016	16.132	36.427	41.529	218.048
1992	13.005	3.720	45.020	4.440	11.407	39.968	16.067	40.222	43.771	217.619
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209
1994	12.560	3.667	44.034	4.677	13.738	41.082	17.519	46.895	46.705	230.877
1995	12.822	4.493	41.323	4.746	12.456	38.255	17.698	47.671	45.557	225.020
1996	14.157	5.460	44.245	4.851	12.541	41.294	19.007	48.557	45.938	236.050
1997	14.104	5.195	49.231	5.074	13.908	45.301	21.167	50.431	47.446	251.855
1998	14.349	3.940	48.729	5.319	14.983	45.904	22.288	51.472	48.448	255.431
1999	11.686	4.322	44.463	5.670	14.209	42.186	21.714	51.803	50.723	246.774
2000	12.414	6.624	43.752	6.145	12.421	40.979	22.528	52.284	52.566	249.713
2001	11.581	6.280	40.794	5.973	10.940	37.867	21.578	53.262	52.264	240.539
2002	23.912	13.996	47.670	4.012	5.912	30.258	17.326	42.228	38.517	223.832
2003	25.651	13.563	55.848	4.048	7.618	32.648	19.804	36.918	37.371	233.468
2004	27.305	14.897	63.150	4.410	10.925	36.949	23.746	39.887	40.953	262.223
2005	26.737	16.632	65.842	4.917	13.885	40.719	25.639	43.283	46.755	284.410
2006	26.415	18.856	70.101	5.054	18.160	44.478	27.875	48.922	54.867	314.728
2007	30.797	15.621	69.773	4.829	20.367	46.694	28.163	51.960	59.603	327.807
2008	32.377	12.400	69.902	4.281	19.651	47.799	27.894	53.126	61.696	329.126
2009	23.976	11.635	67.729	4.066	18.174	47.164	26.191	54.642	65.945	319.521
2010	32.655	11.774	67.020	3.877	18.308	48.074	26.477	53.514	64.734	326.434

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988 y 2010), DNCN, IPC-INDEC, Ferreres (2005), Iñigo Carrera (2007) y CENDA.

Cuadro 16.60. Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. En millones de pesos.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1935	13.004	1.169	18.653	2.655	1.820	18.995	7.643	21.599	10.948	96.485
1936	12.090	1.083	18.470	2.398	1.850	17.509	7.189	19.015	10.219	89.823
1937	14.899	1.271	19.413	2.363	2.380	20.657	7.049	19.783	10.419	98.234
1938	12.979	1.342	21.594	2.588	2.929	21.266	7.282	23.040	11.496	104.515
1939	11.884	1.476	21.598	2.480	2.636	20.220	6.745	22.420	10.879	100.338
1940	11.395	1.455	20.450	2.371	2.333	20.617	6.225	21.587	10.528	96.963
1941	11.559	1.452	21.639	2.115	2.463	19.980	5.956	20.352	9.860	95.375
1942	11.433	1.451	23.973	1.842	2.494	21.535	6.218	18.759	9.329	97.034
1943	10.991	1.431	27.095	1.869	2.674	21.917	6.804	18.322	9.752	100.854
1944	12.190	1.419	31.468	1.875	3.228	24.881	7.162	15.344	10.170	107.738
1945	11.057	1.418	30.692	1.839	3.378	23.501	7.022	20.523	10.731	110.161
1946	15.662	1.313	38.950	2.202	4.541	30.932	7.784	20.081	12.303	133.769
1947	15.815	1.406	48.468	2.345	6.374	50.087	9.956	20.083	14.741	169.275
1948	16.354	1.552	53.305	2.520	9.939	55.150	12.564	20.642	18.036	190.062
1949	13.135	1.487	49.482	2.281	10.580	39.633	12.275	18.486	18.056	165.415
1950	11.571	1.355	43.393	2.044	9.797	35.756	10.999	17.546	16.172	148.632
1951	13.106	1.031	42.321	1.677	8.957	38.307	10.687	16.439	15.496	148.020
1952	10.035	993	36.044	1.464	7.182	29.323	9.574	13.991	14.230	122.836
1953	14.094	943	37.359	1.532	6.819	26.553	9.942	14.723	15.098	127.063
1954	14.012	1.246	41.762	1.849	7.381	28.788	10.704	16.471	16.818	139.031
1955	13.633	1.195	47.467	2.032	7.287	31.147	10.402	17.194	17.029	147.385
1956	15.597	1.447	55.262	2.343	8.480	39.401	13.102	18.143	18.536	172.310
1957	16.281	1.525	57.765	1.928	8.806	42.372	14.590	18.434	17.968	179.668
1958	17.582	1.739	68.060	2.714	11.189	46.477	14.357	19.474	21.204	202.795
1959	17.463	1.538	53.589	2.131	6.777	38.633	11.383	11.327	16.434	159.274
1960	16.287	1.936	58.841	2.918	7.647	42.430	12.676	12.859	17.855	173.449
1961	14.278	2.729	64.725	3.835	8.973	44.625	13.953	14.419	20.750	188.286
1962	14.906	3.222	60.664	4.137	8.135	39.888	13.434	14.800	21.497	180.683
1963	16.119	3.600	56.327	4.447	7.211	35.874	13.964	13.126	19.797	170.464
1964	20.791	3.748	68.922	4.392	7.705	41.039	15.280	13.984	22.031	197.891
1965	19.844	4.365	81.550	5.356	8.771	44.878	16.238	14.275	24.850	220.125
1966	16.084	4.290	72.700	5.779	9.112	39.798	16.925	12.992	25.533	203.212
1967	15.674	4.248	69.191	6.711	10.212	39.782	17.094	13.080	25.707	201.699
1968	14.515	4.451	68.270	7.211	11.337	38.655	18.135	15.397	25.838	203.809
1969	16.845	5.483	78.084	7.438	14.311	44.272	20.600	18.790	28.995	234.817
1970	18.529	5.297	82.226	7.269	15.809	43.424	23.408	21.141	31.353	248.456
1971	22.724	5.397	85.802	6.909	17.023	43.282	21.611	21.608	31.727	256.082
1972	23.730	4.935	88.071	6.811	16.435	45.910	21.516	21.213	29.802	258.424
1973	26.839	5.984	86.876	7.301	15.426	43.342	21.385	28.835	36.417	272.403
1974	26.725	7.217	101.158	8.603	19.951	51.476	24.752	31.774	46.990	318.647
1975	17.287	6.693	113.217	7.279	27.403	52.106	24.404	27.693	46.225	322.308
1976	20.120	6.201	108.593	9.473	23.790	54.491	23.268	24.400	31.994	302.330
1977	21.049	4.110	107.115	10.424	24.350	55.173	25.847	37.101	31.848	317.018

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1978	17.008	5.625	87.021	9.538	21.965	48.438	22.809	31.061	33.411	276.875
1979	19.623	7.756	92.515	8.145	23.228	56.262	23.960	37.357	37.013	305.860
1980	16.360	7.811	85.365	9.911	24.138	58.630	23.417	45.038	44.332	315.001
1981	19.053	3.639	79.533	9.234	22.489	54.625	21.817	46.158	38.353	294.900
1982	29.071	3.966	90.621	5.032	21.787	59.534	17.833	47.257	34.298	309.398
1983	29.782	6.885	99.935	6.457	24.361	68.161	19.296	54.891	41.020	350.789
1984	27.365	5.978	92.442	6.631	20.718	65.630	20.238	48.399	43.531	330.932
1985	19.853	4.868	73.131	6.177	14.614	51.181	18.404	42.164	35.444	265.836
1986	20.439	5.067	68.162	6.213	15.409	50.981	17.581	43.989	37.731	265.572
1987	21.871	4.757	70.488	6.675	17.141	49.665	17.284	46.748	38.264	272.893
1988	25.061	6.122	74.150	6.346	17.335	51.699	20.074	46.049	36.327	283.163
1989	22.228	6.989	67.882	5.725	14.076	46.799	14.057	32.765	26.430	236.949
1990	15.987	5.376	50.019	4.596	8.607	36.669	14.769	32.196	32.452	200.671
1991	13.515	3.965	46.555	3.941	9.215	38.171	15.013	33.900	38.648	202.924
1992	12.560	3.592	43.477	4.288	11.016	38.598	15.516	38.844	42.271	210.163
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209
1994	13.367	3.902	46.861	4.977	14.620	43.719	18.644	49.906	49.704	245.700
1995	13.644	4.781	43.972	5.050	13.254	40.708	18.833	50.728	48.479	239.450
1996	15.561	6.001	48.633	5.332	13.785	45.390	20.892	53.373	50.494	259.463
1997	15.431	5.683	53.864	5.551	15.216	49.564	23.159	55.177	51.912	275.558
1998	15.513	4.259	52.682	5.751	16.199	49.628	24.096	55.648	52.378	276.154
1999	11.820	4.371	44.974	5.736	14.372	42.671	21.963	52.399	51.306	249.613
2000	12.403	6.619	43.715	6.140	12.410	40.944	22.509	52.240	52.522	249.502
2001	11.262	6.107	39.670	5.809	10.639	36.823	20.983	51.795	50.824	233.911
2002	21.749	12.730	43.358	3.649	5.377	27.521	15.758	38.408	35.032	203.581
2003	22.977	12.149	50.025	3.626	6.824	29.244	17.739	33.069	33.475	209.128
2004	24.060	13.127	55.645	3.886	9.627	32.558	20.924	35.146	36.086	231.058
2005	24.139	15.016	59.444	4.439	12.535	36.762	23.148	39.077	42.212	256.773
2006	24.367	17.394	64.665	4.662	16.752	41.030	25.713	45.128	50.612	290.324
2007	29.591	15.009	67.040	4.639	19.569	44.865	27.060	49.924	57.268	314.965
2008	32.386	12.404	69.922	4.282	19.656	47.813	27.903	53.141	61.713	329.222
2009	23.746	11.523	67.078	4.027	17.999	46.710	25.939	54.116	65.311	316.449
2010	33.418	12.050	68.587	3.968	18.736	49.198	27.097	54.765	66.248	334.068

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA, BEA y BLS.

Cuadro 16.61. Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Japón e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955-2009. En millones de pesos.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1955	46.414	4.067	161.605	6.918	24.808	106.043	35.415	58.537	57.977	501.784
1956	50.166	4.653	177.745	7.536	27.274	126.730	42.140	58.353	59.618	554.216
1957	51.127	4.787	181.401	6.053	27.652	133.062	45.817	57.890	56.424	564.214
1958	52.545	5.197	203.401	8.112	33.439	138.897	42.905	58.198	63.369	606.063
1959	50.319	4.431	154.418	6.140	19.529	111.323	32.800	32.640	47.356	458.956
1960	42.482	5.049	153.471	7.610	19.944	110.669	33.063	33.540	46.570	452.398
1961	34.474	6.589	156.281	9.260	21.665	107.749	33.689	34.814	50.102	454.624
1962	34.722	7.505	141.312	9.638	18.950	92.915	31.293	34.475	50.077	420.886
1963	35.869	8.011	125.336	9.896	16.045	79.825	31.071	29.207	44.051	379.312
1964	43.494	7.840	144.180	9.188	16.117	85.851	31.964	29.255	46.087	413.975
1965	41.179	9.057	169.230	11.114	18.201	93.129	33.696	29.622	51.567	456.794
1966	31.522	8.408	142.483	11.327	17.858	78.000	33.170	25.462	50.041	398.270
1967	28.156	7.632	124.296	12.056	18.345	71.465	30.709	23.498	46.181	362.338
1968	24.121	7.397	113.453	11.984	18.841	64.238	30.137	25.586	42.938	338.695
1969	25.192	8.200	116.777	11.124	21.402	66.209	30.808	28.101	43.363	351.176
1970	25.483	7.285	113.086	9.997	21.742	59.722	32.193	29.075	43.120	341.704
1971	31.148	7.397	117.612	9.470	23.334	59.328	29.623	29.618	43.490	351.019
1972	31.081	6.463	115.351	8.920	21.526	60.130	28.181	27.784	39.033	338.469
1973	33.858	7.549	109.598	9.210	19.460	54.678	26.979	36.376	45.942	343.650
1974	33.001	8.912	124.911	10.623	24.636	63.563	30.564	39.235	58.023	393.467
1975	20.934	8.106	137.102	8.814	33.184	63.099	29.553	33.535	55.977	390.303
1976	24.377	7.513	131.566	11.477	28.823	66.018	28.190	29.563	38.762	366.290
1977	25.162	4.913	128.045	12.461	29.108	65.954	30.898	44.351	38.071	378.964
1978	19.714	6.520	100.866	11.055	25.459	56.144	26.438	36.002	38.726	320.924
1979	21.921	8.665	103.353	9.100	25.949	62.853	26.767	41.734	41.349	341.691
1980	17.701	8.451	92.364	10.723	26.117	63.437	25.337	48.731	47.967	340.828
1981	20.425	3.901	85.264	9.899	24.109	58.561	23.389	49.483	41.117	316.148
1982	30.512	4.162	95.115	5.281	22.867	62.486	18.718	49.601	35.998	324.741
1983	32.274	7.461	108.297	6.998	26.399	73.864	20.910	59.484	44.453	380.140
1984	29.857	6.523	100.860	7.235	22.605	71.606	22.081	52.806	47.495	361.068
1985	21.192	5.196	78.065	6.594	15.601	54.634	19.646	45.009	37.836	283.773
1986	21.703	5.380	72.378	6.598	16.362	54.134	18.668	46.709	40.064	281.995
1987	22.747	4.948	73.311	6.942	17.828	51.655	17.976	48.620	39.797	283.823
1988	25.085	6.128	74.222	6.352	17.352	51.749	20.094	46.093	36.362	283.436
1989	21.769	6.844	66.480	5.607	13.785	45.832	13.766	32.088	25.884	232.055
1990	15.263	5.132	47.754	4.388	8.217	35.009	14.101	30.739	30.982	191.586
1991	12.767	3.746	43.980	3.723	8.705	36.060	14.183	32.025	36.510	191.699
1992	12.383	3.542	42.867	4.228	10.862	38.056	15.298	38.298	41.677	207.211
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209
1994	13.498	3.941	47.322	5.026	14.763	44.149	18.828	50.396	50.193	248.115
1995	13.717	4.806	44.207	5.077	13.325	40.925	18.934	50.999	48.737	240.728
1996	15.678	6.046	49.000	5.372	13.889	45.732	21.050	53.776	50.875	261.418
1997	15.799	5.819	55.148	5.684	15.579	50.745	23.711	56.492	53.149	282.126

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1998	16.515	4.534	56.084	6.122	17.245	52.833	25.652	59.241	55.761	293.987
1999	12.828	4.744	48.809	6.225	15.598	46.310	23.836	56.867	55.681	270.897
2000	13.274	7.083	46.784	6.571	13.282	43.819	24.089	55.908	56.209	267.019
2001	12.145	6.587	42.782	6.265	11.474	39.712	22.629	55.859	54.812	252.265
2002	23.522	13.768	46.893	3.946	5.815	29.765	17.043	41.540	37.889	220.183
2003	24.985	13.211	54.398	3.943	7.421	31.801	19.290	35.960	36.401	227.410
2004	26.121	14.251	60.412	4.219	10.451	35.347	22.716	38.157	39.177	250.852
2005	26.310	16.366	64.788	4.838	13.662	40.067	25.229	42.590	46.007	279.858
2006	26.432	18.869	70.147	5.058	18.172	44.508	27.893	48.954	54.903	314.936
2007	31.736	16.097	71.901	4.976	20.987	48.118	29.022	53.544	61.420	337.801
2008	35.199	13.481	75.996	4.654	21.364	51.966	30.326	57.757	67.074	357.818
2009	26.975	13.090	76.201	4.575	20.448	53.064	29.468	61.477	74.194	359.492

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA y Statistics Bureau of Japan.

Cuadro 16.62. Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Alemania e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955-2009. En millones de pesos.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1956	27.069	2.511	95.908	4.066	14.717	68.381	22.738	31.486	32.169	299.043
1957	27.623	2.587	98.006	3.270	14.940	71.890	24.754	31.276	30.485	304.830
1958	29.195	2.888	113.015	4.507	18.579	77.175	23.839	32.336	35.209	336.743
1959	28.456	2.506	87.324	3.472	11.044	62.954	18.549	18.458	26.780	259.541
1960	25.037	2.976	90.450	4.485	11.754	65.224	19.486	19.767	27.447	266.626
1961	21.717	4.151	98.447	5.833	13.648	67.875	21.222	21.931	31.561	286.383
1962	22.587	4.882	91.925	6.269	12.327	60.442	20.357	22.427	32.575	273.792
1963	24.574	5.488	85.871	6.780	10.993	54.690	21.288	20.011	30.181	259.875
1964	30.806	5.553	102.122	6.508	11.416	60.808	22.640	20.721	32.643	293.215
1965	29.023	6.384	119.272	7.833	12.828	65.636	23.749	20.877	36.344	321.945
1966	23.350	6.228	105.545	8.390	13.228	57.778	24.571	18.861	37.068	295.020
1967	22.112	5.994	97.613	9.468	14.407	56.123	24.117	18.454	36.267	284.555
1968	19.820	6.078	93.223	9.847	15.481	52.784	24.763	21.024	35.281	278.302
1969	21.771	7.086	100.920	9.613	18.496	57.219	26.624	24.286	37.474	303.489
1970	23.095	6.603	102.489	9.060	19.705	54.125	29.176	26.351	39.079	309.682
1971	28.495	6.767	107.594	8.663	21.346	54.274	27.100	27.096	39.785	321.121
1972	29.542	6.143	109.639	8.479	20.460	57.153	26.785	26.408	37.101	321.709
1973	32.760	7.304	106.045	8.912	18.829	52.905	26.104	35.197	44.452	332.508
1974	31.226	8.432	118.192	10.051	23.310	60.144	28.920	37.125	54.902	372.303
1975	20.146	7.801	131.944	8.483	31.935	60.725	28.441	32.273	53.871	375.618
1976	22.855	7.044	123.354	10.761	27.024	61.897	26.431	27.717	36.343	343.425
1977	23.576	4.604	119.975	11.676	27.273	61.797	28.951	41.556	35.672	355.080
1978	18.831	6.227	96.346	10.560	24.318	53.628	25.253	34.389	36.991	306.543
1979	21.116	8.346	99.554	8.765	24.996	60.542	25.783	40.200	39.829	329.131
1980	17.469	8.340	91.152	10.583	25.774	62.605	25.004	48.092	47.338	336.357
1981	20.561	3.927	85.829	9.965	24.269	58.949	23.544	49.812	41.390	318.245
1982	31.364	4.278	97.768	5.429	23.505	64.230	19.240	50.984	37.003	333.799
1983	32.555	7.526	109.239	7.058	26.629	74.507	21.092	60.002	44.839	383.448
1984	30.048	6.565	101.505	7.281	22.749	72.064	22.222	53.144	47.798	363.378
1985	21.750	5.333	80.120	6.767	16.011	56.072	20.163	46.194	38.831	291.242
1986	22.500	5.578	75.037	6.840	16.963	56.123	19.354	48.426	41.536	292.356
1987	23.954	5.210	77.199	7.310	18.773	54.394	18.930	51.199	41.908	298.877
1988	27.001	6.596	79.891	6.837	18.677	55.702	21.628	49.614	39.139	305.085
1989	23.545	7.403	71.906	6.064	14.910	49.573	14.890	34.707	27.996	250.994
1990	16.359	5.501	51.185	4.703	8.807	37.524	15.114	32.947	33.208	205.347
1991	13.355	3.918	46.003	3.895	9.106	37.719	14.835	33.499	38.191	200.520
1992	12.415	3.551	42.978	4.239	10.890	38.155	15.338	38.398	41.786	207.751
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209
1994	13.149	3.839	46.099	4.896	14.382	43.008	18.341	49.094	48.895	241.703
1995	13.275	4.651	42.783	4.914	12.896	39.607	18.324	49.357	47.168	232.975
1996	15.287	5.896	47.777	5.238	13.542	44.591	20.525	52.434	49.605	254.896
1997	15.184	5.592	53.002	5.463	14.973	48.771	22.789	54.294	51.081	271.149
1998	15.547	4.269	52.796	5.763	16.233	49.735	24.148	55.768	52.491	276.749

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1999	11.939	4.415	45.427	5.793	14.517	43.101	22.184	52.926	51.823	252.126
2000	12.474	6.657	43.965	6.175	12.481	41.178	22.637	52.538	52.822	250.928
2001	11.364	6.163	40.031	5.862	10.736	37.158	21.174	52.266	51.286	236.039
2002	22.244	13.020	44.346	3.732	5.499	28.148	16.117	39.283	35.831	208.222
2003	23.917	12.646	52.072	3.774	7.103	30.441	18.465	34.422	34.845	217.685
2004	25.309	13.809	58.535	4.088	10.127	34.249	22.010	36.972	37.960	243.059
2005	26.023	16.188	64.082	4.785	13.514	39.631	24.954	42.126	45.506	276.809
2006	26.109	18.638	69.290	4.996	17.950	43.964	27.552	48.356	54.232	311.088
2007	31.724	16.091	71.873	4.974	20.979	48.099	29.011	53.523	61.397	337.671
2008	35.038	13.420	75.647	4.633	21.266	51.728	30.187	57.491	66.766	356.174
2009	27.209	13.203	76.860	4.614	20.624	53.523	29.722	62.009	74.835	362.600
2010	38.554	13.902	79.128	4.578	21.616	56.759	31.261	63.182	76.429	385.409

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA, Federal Statistical Office (Alemania), OIT (LABORSTA) y OCDE (OCDEStats).

Cuadro 16.63. Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación al promedio de Estados Unidos, Japón y Alemania, e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. En millones de pesos.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1935	13.004	1.169	18.653	2.655	1.820	18.995	7.643	21.599	10.948	96.485
1936	12.090	1.083	18.470	2.398	1.850	17.509	7.189	19.015	10.219	89.823
1937	14.899	1.271	19.413	2.363	2.380	20.657	7.049	19.783	10.419	98.234
1938	12.979	1.342	21.594	2.588	2.929	21.266	7.282	23.040	11.496	104.515
1939	11.884	1.476	21.598	2.480	2.636	20.220	6.745	22.420	10.879	100.338
1940	11.395	1.455	20.450	2.371	2.333	20.617	6.225	21.587	10.528	96.963
1941	11.559	1.452	21.639	2.115	2.463	19.980	5.956	20.352	9.860	95.375
1942	11.433	1.451	23.973	1.842	2.494	21.535	6.218	18.759	9.329	97.034
1943	10.991	1.431	27.095	1.869	2.674	21.917	6.804	18.322	9.752	100.854
1944	12.190	1.419	31.468	1.875	3.228	24.881	7.162	15.344	10.170	107.738
1945	11.057	1.418	30.692	1.839	3.378	23.501	7.022	20.523	10.731	110.161
1946	15.662	1.313	38.950	2.202	4.541	30.932	7.784	20.081	12.303	133.769
1947	15.815	1.406	48.468	2.345	6.374	50.087	9.956	20.083	14.741	169.275
1948	16.354	1.552	53.305	2.520	9.939	55.150	12.564	20.642	18.036	190.062
1949	13.135	1.487	49.482	2.281	10.580	39.633	12.275	18.486	18.056	165.415
1950	11.571	1.355	43.393	2.044	9.797	35.756	10.999	17.546	16.172	148.632
1951	13.106	1.031	42.321	1.677	8.957	38.307	10.687	16.439	15.496	148.020
1952	10.035	993	36.044	1.464	7.182	29.323	9.574	13.991	14.230	122.836
1953	14.094	943	37.359	1.532	6.819	26.553	9.942	14.723	15.098	127.063
1954	14.012	1.246	41.762	1.849	7.381	28.788	10.704	16.471	16.818	139.031
1955	21.075	1.847	73.381	3.141	11.265	48.151	16.081	26.580	26.326	227.846
1956	24.795	2.300	87.852	3.725	13.481	62.638	20.828	28.842	29.467	273.927
1957	25.601	2.397	90.834	3.031	13.846	66.628	22.942	28.987	28.253	282.520
1958	27.233	2.694	105.420	4.204	17.331	71.988	22.237	30.163	32.843	314.113
1959	26.719	2.353	81.994	3.260	10.370	59.111	17.416	17.331	25.145	243.698
1960	24.024	2.855	86.789	4.303	11.278	62.584	18.697	18.967	26.336	255.833
1961	20.676	3.952	93.731	5.554	12.994	64.624	20.205	20.880	30.049	272.665
1962	21.404	4.626	87.110	5.941	11.682	57.276	19.290	21.252	30.869	259.451
1963	22.969	5.130	80.262	6.337	10.275	51.118	19.897	18.704	28.209	242.901
1964	28.971	5.222	96.039	6.120	10.736	57.186	21.291	19.487	30.699	275.751
1965	27.489	6.046	112.970	7.419	12.150	62.168	22.494	19.774	34.424	304.935
1966	21.942	5.852	99.180	7.884	12.430	54.294	23.089	17.723	34.833	277.228
1967	20.755	5.626	91.624	8.887	13.523	52.680	22.637	17.321	34.042	267.094
1968	18.656	5.721	87.748	9.269	14.572	49.684	23.309	19.789	33.209	261.957
1969	20.690	6.734	95.912	9.136	17.578	54.379	25.303	23.080	35.615	288.427
1970	21.976	6.283	97.524	8.622	18.750	51.503	27.763	25.074	37.186	294.681
1971	26.977	6.407	101.863	8.202	20.209	51.383	25.656	25.652	37.666	304.014
1972	27.735	5.768	102.935	7.960	19.209	53.659	25.148	24.793	34.832	302.039
1973	30.826	6.873	99.784	8.385	17.718	49.781	24.563	33.119	41.828	312.878
1974	30.077	8.122	113.843	9.681	22.453	57.931	27.856	35.759	52.882	358.605
1975	19.323	7.482	126.553	8.136	30.631	58.244	27.279	30.955	51.670	360.273
1976	22.308	6.875	120.403	10.503	26.377	60.417	25.799	27.054	35.473	335.212
1977	23.137	4.518	117.737	11.458	26.764	60.644	28.410	40.781	35.006	348.455

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1978	18.447	6.101	94.384	10.345	23.823	52.536	24.739	33.689	36.238	300.302
1979	20.842	8.238	98.266	8.652	24.672	59.759	25.450	39.680	39.314	324.872
1980	17.156	8.191	89.521	10.393	25.313	61.485	24.557	47.231	46.490	330.336
1981	19.989	3.817	83.443	9.688	23.594	57.310	22.890	48.427	40.239	309.397
1982	30.286	4.131	94.408	5.242	22.697	62.022	18.579	49.232	35.731	322.329
1983	31.487	7.279	105.654	6.827	25.755	72.061	20.400	58.032	43.368	370.863
1984	29.038	6.344	98.090	7.036	21.984	69.640	21.475	51.356	46.190	351.153
1985	20.901	5.125	76.992	6.503	15.386	53.883	19.376	44.390	37.315	279.871
1986	21.514	5.334	71.746	6.540	16.219	53.661	18.505	46.302	39.715	279.535
1987	22.826	4.965	73.564	6.966	17.889	51.833	18.038	48.788	39.934	284.803
1988	25.684	6.275	75.995	6.504	17.766	52.986	20.574	47.195	37.230	290.207
1989	22.489	7.071	68.680	5.792	14.241	47.349	14.222	33.150	26.740	239.735
1990	15.856	5.332	49.611	4.559	8.536	36.371	14.649	31.934	32.187	199.036
1991	13.204	3.874	45.485	3.851	9.004	37.294	14.668	33.121	37.760	198.262
1992	12.452	3.562	43.106	4.251	10.922	38.268	15.384	38.512	41.910	208.367
1993	12.149	3.527	43.138	4.599	13.393	39.294	16.134	43.431	45.544	221.209
1994	13.336	3.893	46.755	4.966	14.586	43.621	18.602	49.793	49.592	245.144
1995	13.543	4.745	43.645	5.013	13.156	40.405	18.693	50.351	48.118	237.669
1996	15.507	5.980	48.465	5.314	13.737	45.233	20.820	53.188	50.319	258.563
1997	15.467	5.697	53.990	5.564	15.252	49.680	23.213	55.306	52.034	276.205
1998	15.845	4.350	53.809	5.874	16.545	50.689	24.611	56.838	53.499	282.059
1999	12.180	4.504	46.342	5.910	14.809	43.969	22.631	53.992	52.867	257.204
2000	12.705	6.780	44.779	6.289	12.713	41.941	23.056	53.511	53.800	255.575
2001	11.577	6.279	40.781	5.972	10.937	37.855	21.571	53.246	52.248	240.465
2002	22.481	13.159	44.817	3.772	5.558	28.447	16.288	39.701	36.212	210.433
2003	23.931	12.654	52.104	3.777	7.108	30.460	18.477	34.443	34.866	217.819
2004	25.135	13.713	58.131	4.059	10.057	34.012	21.858	36.716	37.698	241.379
2005	25.453	15.833	62.680	4.681	13.218	38.763	24.408	41.204	44.510	270.750
2006	25.603	18.277	67.947	4.899	17.602	43.112	27.018	47.419	53.181	305.058
2007	30.983	15.715	70.195	4.858	20.490	46.976	28.333	52.274	59.963	329.788
2008	34.158	13.083	73.747	4.517	20.732	50.429	29.429	56.048	65.089	347.230
2009	25.876	12.557	73.096	4.388	19.614	50.901	28.267	58.972	71.171	344.843
2010	35.803	12.909	73.481	4.251	20.073	52.709	29.030	58.673	70.976	357.907

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), BEA (EEUU), BLS (EEUU), Statistics Bureau of Japan, Federal Statistical Office (Alemania), OIT (LABORSTA) y OCDE (OCDEStats).

Cuadro 16.64. Índice de Precios Implícitos del Valor Agregado Bruto a precios de productor (año base: 1993). Argentina. 1900- 2010. 1993 = 100.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1935	2,5E-12	9,0E-12	3,0E-12	2,2E-11	8,1E-13	2,3E-12	3,4E-12	3,0E-12	1,4E-12	2,4E-12
1936	3,0E-12	7,9E-12	3,2E-12	2,1E-11	8,7E-13	2,4E-12	3,5E-12	2,9E-12	1,4E-12	2,5E-12
1937	3,7E-12	8,3E-12	3,3E-12	2,0E-11	9,1E-13	2,6E-12	3,3E-12	3,1E-12	1,5E-12	2,7E-12
1938	3,4E-12	7,9E-12	3,4E-12	2,0E-11	9,6E-13	2,5E-12	3,3E-12	3,4E-12	1,5E-12	2,7E-12
1939	3,0E-12	8,5E-12	3,6E-12	2,0E-11	1,0E-12	2,6E-12	3,2E-12	3,5E-12	1,5E-12	2,8E-12
1940	2,9E-12	8,1E-12	3,6E-12	2,0E-11	1,1E-12	2,9E-12	3,1E-12	3,5E-12	1,5E-12	2,8E-12
1941	2,9E-12	8,4E-12	4,0E-12	1,9E-11	1,2E-12	3,1E-12	3,1E-12	3,6E-12	1,5E-12	3,0E-12
1942	3,3E-12	9,2E-12	5,0E-12	1,8E-11	1,4E-12	3,8E-12	3,6E-12	3,6E-12	1,6E-12	3,4E-12
1943	3,7E-12	9,0E-12	5,5E-12	1,8E-11	1,5E-12	4,0E-12	3,8E-12	3,5E-12	1,6E-12	3,6E-12
1944	3,6E-12	9,0E-12	6,0E-12	1,8E-11	1,6E-12	4,5E-12	4,1E-12	3,0E-12	1,7E-12	3,7E-12
1945	4,5E-12	1,0E-11	6,4E-12	2,0E-11	1,9E-12	4,7E-12	4,4E-12	4,3E-12	1,8E-12	4,1E-12
1946	6,7E-12	1,1E-11	8,0E-12	2,4E-11	2,6E-12	6,0E-12	4,7E-12	4,3E-12	2,2E-12	5,1E-12
1947	7,1E-12	1,3E-11	9,6E-12	2,7E-11	4,1E-12	9,2E-12	5,9E-12	4,7E-12	2,7E-12	6,5E-12
1948	8,1E-12	1,6E-11	1,2E-11	3,0E-11	5,4E-12	1,1E-11	7,5E-12	4,9E-12	3,4E-12	7,6E-12
1949	9,5E-12	1,9E-11	1,5E-11	3,5E-11	7,0E-12	1,1E-11	9,8E-12	5,7E-12	4,4E-12	8,9E-12
1950	1,2E-11	2,4E-11	1,7E-11	3,9E-11	8,2E-12	1,3E-11	1,1E-11	6,9E-12	5,0E-12	1,0E-11
1951	1,7E-11	2,2E-11	2,3E-11	4,2E-11	1,0E-11	1,9E-11	1,5E-11	8,8E-12	6,6E-12	1,4E-11
1952	2,2E-11	2,8E-11	2,8E-11	4,9E-11	1,3E-11	2,2E-11	2,0E-11	1,0E-11	8,5E-12	1,7E-11
1953	2,6E-11	2,6E-11	3,1E-11	5,1E-11	1,3E-11	2,2E-11	2,2E-11	1,1E-11	9,5E-12	1,8E-11
1954	2,6E-11	3,4E-11	3,3E-11	5,9E-11	1,5E-11	2,3E-11	2,3E-11	1,3E-11	1,1E-11	2,0E-11
1955	2,8E-11	3,6E-11	3,8E-11	6,8E-11	1,7E-11	2,6E-11	2,4E-11	1,5E-11	1,2E-11	2,3E-11
1956	3,7E-11	4,6E-11	4,6E-11	8,0E-11	2,2E-11	3,4E-11	3,3E-11	1,7E-11	1,4E-11	2,8E-11
1957	4,7E-11	5,6E-11	5,4E-11	7,7E-11	2,4E-11	4,2E-11	4,3E-11	2,0E-11	1,6E-11	3,5E-11
1958	6,3E-11	7,7E-11	7,6E-11	1,3E-10	3,3E-11	5,7E-11	5,2E-11	2,6E-11	2,4E-11	4,7E-11
1959	1,5E-10	1,4E-10	1,6E-10	2,3E-10	6,2E-11	1,2E-10	1,0E-10	3,5E-11	4,2E-11	9,2E-11
1960	1,6E-10	1,5E-10	1,9E-10	3,6E-10	7,0E-11	1,4E-10	1,3E-10	4,7E-11	5,3E-11	1,1E-10
1961	1,6E-10	1,8E-10	2,0E-10	4,3E-10	8,5E-11	1,5E-10	1,4E-10	5,6E-11	6,5E-11	1,2E-10
1962	2,1E-10	2,4E-10	2,6E-10	5,3E-10	1,1E-10	1,8E-10	1,8E-10	7,3E-11	8,6E-11	1,6E-10
1963	2,9E-10	3,6E-10	3,3E-10	7,0E-10	1,3E-10	2,3E-10	2,6E-10	8,3E-11	1,0E-10	2,0E-10
1964	4,1E-10	4,4E-10	4,1E-10	7,6E-10	1,7E-10	2,9E-10	3,1E-10	1,1E-10	1,3E-10	2,6E-10
1965	4,7E-10	6,2E-10	5,4E-10	1,0E-09	2,3E-10	3,6E-10	3,8E-10	1,3E-10	1,8E-10	3,4E-10
1966	5,3E-10	7,7E-10	6,4E-10	1,4E-09	3,0E-10	4,3E-10	5,2E-10	1,5E-10	2,4E-10	4,1E-10
1967	6,4E-10	8,8E-10	7,8E-10	1,9E-09	3,8E-10	5,5E-10	6,7E-10	1,9E-10	3,0E-10	5,1E-10
1968	7,1E-10	9,3E-10	8,2E-10	2,1E-09	4,1E-10	5,8E-10	7,8E-10	2,5E-10	3,3E-10	5,5E-10
1969	8,1E-10	1,1E-09	8,7E-10	2,1E-09	4,5E-10	6,2E-10	8,5E-10	3,0E-10	3,8E-10	6,1E-10
1970	9,3E-10	1,1E-09	9,6E-10	2,0E-09	5,0E-10	6,5E-10	1,0E-09	3,7E-10	4,4E-10	6,8E-10
1971	1,5E-09	1,4E-09	1,3E-09	2,4E-09	7,0E-10	8,6E-10	1,3E-09	5,1E-10	6,0E-10	9,3E-10
1972	2,6E-09	2,0E-09	2,1E-09	3,6E-09	1,1E-09	1,5E-09	2,1E-09	8,4E-10	8,9E-10	1,5E-09
1973	4,3E-09	4,1E-09	3,2E-09	5,7E-09	1,9E-09	2,2E-09	3,2E-09	1,8E-09	1,7E-09	2,5E-09
1974	4,9E-09	5,7E-09	4,2E-09	7,5E-09	2,7E-09	2,9E-09	4,2E-09	2,0E-09	2,5E-09	3,3E-09
1975	9,7E-09	1,6E-08	1,4E-08	1,8E-08	1,1E-08	8,8E-09	1,2E-08	5,7E-09	6,8E-09	9,9E-09
1976	6,1E-08	8,2E-08	7,9E-08	1,3E-07	4,5E-08	5,4E-08	6,7E-08	3,0E-08	2,6E-08	5,2E-08
1977	1,6E-07	1,3E-07	1,9E-07	3,5E-07	1,1E-07	1,3E-07	1,9E-07	1,0E-07	6,9E-08	1,3E-07
1978	3,7E-07	5,1E-07	5,0E-07	8,9E-07	2,9E-07	3,5E-07	4,8E-07	2,3E-07	2,1E-07	3,5E-07

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1979	1,0E-06	1,6E-06	1,2E-06	1,7E-06	7,7E-07	8,9E-07	1,2E-06	6,4E-07	5,5E-07	8,8E-07
1980	1,7E-06	3,0E-06	2,2E-06	3,7E-06	1,5E-06	1,7E-06	2,2E-06	1,3E-06	1,2E-06	1,7E-06
1981	4,2E-06	3,0E-06	5,0E-06	7,3E-06	3,5E-06	3,6E-06	4,6E-06	2,8E-06	2,3E-06	3,6E-06
1982	1,7E-05	9,3E-06	1,6E-05	1,0E-05	1,0E-05	1,2E-05	1,0E-05	8,0E-06	5,6E-06	1,1E-05
1983	7,4E-05	7,0E-05	7,3E-05	5,5E-05	5,2E-05	5,7E-05	4,7E-05	4,1E-05	2,9E-05	5,2E-05
1984	5,2E-04	4,6E-04	5,0E-04	4,0E-04	3,7E-04	3,9E-04	3,5E-04	2,8E-04	2,3E-04	3,6E-04
1985	3,2E-03	3,3E-03	3,7E-03	3,1E-03	2,6E-03	2,9E-03	2,7E-03	2,1E-03	1,6E-03	2,6E-03
1986	6,2E-03	6,9E-03	5,8E-03	5,6E-03	4,3E-03	5,1E-03	4,5E-03	3,9E-03	3,1E-03	4,6E-03
1987	0,015	0,014	0,013	0,013	0,009	0,011	0,010	0,009	0,007	0,010
1988	0,076	0,077	0,068	0,061	0,045	0,056	0,053	0,043	0,030	0,051
1989	2,58	3,11	2,37	2,02	1,73	1,91	1,33	1,16	0,79	1,61
1990	42,61	58,06	45,22	37,81	33,16	37,43	36,11	30,14	24,31	34,92
1991	88,83	106,83	98,00	80,54	69,73	86,64	85,56	71,71	72,19	82,17
1992	99,15	104,83	98,73	96,97	85,37	95,11	94,77	92,05	90,53	94,12
1993	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1994	100,22	95,21	101,76	95,58	101,04	102,05	102,58	102,73	105,13	102,36
1995	100,13	103,60	106,34	93,33	107,82	106,17	105,31	108,96	105,35	105,91
1996	112,01	120,64	107,12	91,83	100,26	106,39	105,95	104,75	104,01	105,60
1997	111,67	114,60	109,78	89,26	95,88	105,81	106,66	101,91	103,80	104,92
1998	105,45	91,22	107,67	87,74	95,92	104,65	104,12	98,07	105,38	102,75
1999	82,83	102,23	105,46	89,24	97,56	102,07	101,57	98,02	106,98	100,98
2000	88,72	145,45	106,89	89,88	93,17	100,65	102,61	96,76	107,98	101,91
2001	81,04	130,35	106,44	85,49	91,84	99,79	101,90	102,04	106,36	101,58
2002	215,53	379,87	175,82	74,52	93,79	120,59	111,87	112,70	102,04	132,15
2003	245,42	402,59	201,49	79,77	102,04	132,19	134,04	113,00	109,23	145,52
2004	276,99	463,64	212,43	85,16	118,06	138,93	147,90	124,78	119,72	157,91
2005	267,67	568,65	226,01	99,13	136,66	153,32	152,51	138,59	141,92	172,67
2006	285,79	694,34	245,04	107,64	168,17	172,09	162,08	160,61	175,24	195,64
2007	359,46	684,52	268,49	115,20	203,27	193,37	170,64	186,85	214,73	222,60
2008	490,23	679,80	325,30	124,92	239,22	232,03	190,56	221,00	267,90	265,71
2009	495,15	741,54	364,52	135,21	264,51	263,54	193,26	253,62	315,67	293,80
2010	645,10	933,40	402,18	148,73	310,31	293,37	216,36	288,43	364,45	338,50

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988 y 2010) y DNCN.

Cuadro 16.65. Índice de Precios Implícitos del Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda de poder adquisitivo constante (IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. 1993 = 100.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1935	147,4	521,5	174,7	1.269,2	47,0	133,0	198,3	172,8	81,8	142,3
1936	158,9	425,5	171,4	1.125,2	46,9	126,7	189,1	157,4	77,5	136,8
1937	191,3	431,9	171,3	1.061,4	47,5	134,3	174,0	161,1	77,2	140,6
1938	177,0	414,5	177,6	1.072,2	50,8	132,7	174,1	176,6	79,2	142,0
1939	156,9	439,5	184,4	1.058,9	53,9	136,4	167,4	180,9	78,8	143,7
1940	146,7	408,8	181,7	1.024,7	56,2	146,2	158,8	177,7	77,3	143,5
1941	143,4	415,9	199,2	951,8	61,1	152,1	153,6	176,2	76,1	146,6
1942	154,6	428,9	234,1	855,8	66,7	176,2	167,8	169,9	74,1	157,8
1943	171,5	418,0	256,4	837,5	70,1	183,1	174,1	163,4	75,3	164,3
1944	168,7	418,4	279,5	847,5	73,8	210,4	190,7	140,5	77,5	170,9
1945	175,8	396,7	249,7	777,5	73,1	183,9	170,0	165,3	69,4	160,6
1946	222,2	369,8	262,2	805,5	86,0	197,0	155,4	141,7	71,4	167,4
1947	204,5	374,2	277,6	780,5	117,5	265,7	170,4	135,3	77,5	188,4
1948	207,1	410,3	296,4	765,5	139,1	270,7	193,5	126,6	87,0	194,7
1949	185,7	379,8	294,1	691,4	136,6	214,8	190,8	112,0	85,8	174,5
1950	182,4	366,8	263,3	610,2	128,0	202,7	174,2	107,8	78,4	161,5
1951	198,6	246,7	256,9	479,0	117,3	214,6	167,5	100,6	75,0	159,7
1952	181,1	228,1	227,8	398,6	104,6	180,5	164,5	84,4	69,7	139,4
1953	201,6	209,3	246,0	406,5	103,3	172,2	172,3	90,8	75,0	145,8
1954	200,4	259,9	253,4	448,1	116,2	174,9	176,0	98,2	80,5	152,9
1955	188,5	241,1	258,2	460,5	112,6	173,3	163,7	98,7	80,6	153,7
1956	220,2	277,4	274,0	476,0	131,6	204,6	200,1	99,4	81,8	169,9
1957	227,3	269,1	261,2	370,7	114,6	203,1	207,9	97,1	76,3	165,7
1958	229,8	279,9	277,5	470,8	119,9	206,3	189,9	95,1	86,8	172,3
1959	253,0	235,4	267,3	397,9	105,9	211,6	170,9	60,3	72,1	157,7
1960	218,6	202,5	251,2	480,1	94,2	193,9	168,9	63,4	71,7	150,6
1961	185,7	210,2	241,8	506,1	100,6	176,6	167,8	66,3	77,5	147,6
1962	192,6	227,8	248,0	495,7	102,7	169,9	173,4	68,5	80,6	148,2
1963	212,4	265,3	249,4	520,1	100,6	172,6	192,2	62,1	75,6	148,3
1964	251,9	266,9	252,6	461,5	101,4	177,9	186,7	64,2	79,9	156,9
1965	222,6	293,9	257,7	479,1	109,0	173,1	178,3	62,0	85,4	159,1
1966	190,0	277,4	231,2	486,1	108,1	156,4	188,3	55,5	85,5	146,4
1967	177,1	244,5	216,2	523,9	107,1	154,3	187,8	54,3	83,5	140,9
1968	170,3	223,9	196,7	511,5	98,9	139,9	185,8	60,1	80,2	132,9
1969	179,5	240,6	194,6	464,1	100,4	139,1	189,2	66,8	84,1	135,8
1970	182,4	212,3	188,0	397,7	98,9	127,8	199,8	72,2	86,1	133,8
1971	224,2	204,3	188,2	351,8	102,0	125,8	185,0	74,3	86,6	135,6
1972	237,2	187,4	191,7	326,0	102,6	135,3	190,5	77,0	81,8	139,0
1973	244,2	235,7	183,3	327,7	110,0	125,6	181,0	101,0	96,9	143,6
1974	225,3	264,2	191,9	346,8	125,4	134,0	194,0	93,5	114,3	150,3
1975	157,5	261,6	231,7	290,9	173,2	143,4	202,9	93,6	111,0	160,9
1976	181,4	245,1	237,5	378,3	135,6	160,7	201,7	89,1	79,4	157,0
1977	176,5	142,7	207,0	379,1	117,9	143,6	202,7	113,4	74,7	146,5
1978	144,3	199,2	195,5	349,1	116,1	139,7	190,2	92,5	80,8	136,8

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1979	153,2	244,4	178,9	254,8	116,7	135,4	176,1	97,5	83,1	133,7
1980	130,8	225,2	165,6	278,4	116,0	125,7	164,7	101,3	94,2	129,0
1981	155,3	111,6	184,0	269,4	129,3	134,8	171,0	102,5	85,2	132,3
1982	232,9	130,2	224,0	145,4	144,1	166,2	142,3	112,3	78,6	148,3
1983	233,7	219,7	228,9	173,7	162,8	180,8	148,0	129,9	91,4	162,4
1984	223,2	200,6	214,6	171,8	162,0	170,9	151,5	120,9	98,9	157,0
1985	180,9	185,7	206,4	172,2	147,1	164,0	154,2	119,3	91,7	147,9
1986	182,6	203,3	169,8	164,2	127,0	150,7	134,1	114,7	92,5	135,6
1987	196,8	173,9	170,4	164,4	120,8	142,5	125,0	117,8	88,6	133,1
1988	217,6	220,9	195,2	174,5	131,0	160,6	153,8	122,9	87,6	146,4
1989	233,3	281,8	214,5	183,4	156,3	173,1	120,8	105,4	71,4	145,8
1990	159,9	217,9	169,7	141,9	124,5	140,5	135,5	113,1	91,3	131,1
1991	122,7	147,6	135,4	111,3	96,3	119,7	118,2	99,1	99,7	113,5
1992	109,7	116,0	109,2	107,3	94,4	105,2	104,8	101,8	100,1	104,1
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	96,2	91,4	97,7	91,7	97,0	98,0	98,5	98,6	100,9	98,3
1995	93,0	96,2	98,7	86,7	100,1	98,6	97,8	101,2	97,8	98,3
1996	103,8	111,8	99,3	85,1	93,0	98,6	98,2	97,1	96,4	97,9
1997	103,0	105,7	101,2	82,3	88,4	97,6	98,4	94,0	95,7	96,8
1998	96,4	83,4	98,4	80,2	87,6	95,6	95,1	89,6	96,3	93,9
1999	76,6	94,5	97,5	82,5	90,2	94,4	93,9	90,6	98,9	93,4
2000	82,8	135,8	99,8	83,9	87,0	93,9	95,8	90,3	100,8	95,1
2001	76,4	123,0	100,4	80,6	86,6	94,1	96,1	96,3	100,3	95,8
2002	161,5	284,7	131,8	55,9	70,3	90,4	83,8	84,5	76,5	99,0
2003	162,1	266,0	133,1	52,7	67,4	87,3	88,6	74,7	72,2	96,1
2004	175,3	293,4	134,4	53,9	74,7	87,9	93,6	79,0	75,8	99,9
2005	154,5	328,2	130,4	57,2	78,9	88,5	88,0	80,0	81,9	99,6
2006	148,7	361,3	127,5	56,0	87,5	89,6	84,3	83,6	91,2	101,8
2007	157,9	300,7	118,0	50,6	89,3	85,0	75,0	82,1	94,3	97,8
2008	170,3	236,2	113,0	43,4	83,1	80,6	66,2	76,8	93,1	92,3
2009	149,6	224,0	110,1	40,8	79,9	79,6	58,4	76,6	95,4	88,8
2010	159,1	230,3	99,2	36,7	76,6	72,4	53,4	71,2	89,9	83,5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988 y 2010), DNCN, IPC-INDEC, Ferreres (2005), Iñigo Carrera (2007) y CENDA.

Cuadro 16.66. Índice de Precios Implícitos del Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. 1993 = 100.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1935	233,3	825,8	276,6	2.009,7	74,5	210,6	314,1	273,6	129,6	225,3
1936	238,4	638,6	257,3	1.688,5	70,4	190,1	283,8	236,2	116,3	205,2
1937	284,2	641,6	254,5	1.576,8	70,6	199,5	258,5	239,3	114,6	208,9
1938	271,6	636,0	272,5	1.645,2	78,0	203,6	267,2	271,1	121,6	218,0
1939	223,1	624,8	262,2	1.505,4	76,7	193,9	238,1	257,2	112,0	204,4
1940	200,1	557,5	247,9	1.397,6	76,6	199,3	216,6	242,4	105,4	195,8
1941	181,7	526,8	252,3	1.205,7	77,4	192,6	194,5	223,2	96,5	185,8
1942	181,9	504,8	275,6	1.007,3	78,5	207,4	197,5	200,0	87,2	185,8
1943	199,4	486,0	298,0	973,5	81,5	212,8	202,4	189,9	87,6	191,0
1944	184,1	456,7	305,1	925,1	80,6	229,6	208,2	153,3	84,6	186,6
1945	208,1	469,7	295,6	920,4	86,5	217,8	201,3	195,7	82,2	190,2
1946	281,9	469,1	332,6	1.021,8	109,1	250,0	197,1	179,8	90,6	212,3
1947	264,4	483,8	359,0	1.009,1	151,9	343,5	220,2	175,0	100,3	243,6
1948	272,6	539,9	390,1	1.007,3	183,0	356,2	254,6	166,6	114,5	256,2
1949	237,1	484,8	375,5	882,7	174,4	274,2	243,6	143,0	109,5	222,8
1950	221,5	445,5	319,8	741,1	155,5	246,2	211,6	131,0	95,2	196,1
1951	234,9	291,8	303,9	566,7	138,8	253,9	198,2	119,0	88,7	188,9
1952	209,7	264,2	263,8	461,7	121,1	209,0	190,6	97,8	80,7	161,5
1953	225,3	233,9	275,0	454,3	115,5	192,5	192,6	101,5	83,8	163,0
1954	225,3	292,1	284,8	503,6	130,6	196,6	197,8	110,3	90,5	171,9
1955	210,5	269,3	288,4	514,4	125,8	193,6	182,8	110,3	90,0	171,7
1956	252,4	318,0	314,0	545,5	150,9	234,4	229,3	114,0	93,7	194,7
1957	264,7	313,4	304,2	431,8	133,5	236,6	242,2	113,1	88,9	193,0
1958	274,0	333,7	330,8	561,2	142,9	245,9	226,4	113,4	103,5	205,4
1959	274,9	255,8	290,5	432,4	115,1	230,0	185,8	65,5	78,4	171,3
1960	252,2	233,7	289,8	553,9	108,7	223,7	194,8	73,1	82,7	173,8
1961	222,5	251,9	289,8	606,5	120,5	211,6	201,2	79,5	92,9	176,9
1962	223,3	264,1	287,5	574,7	119,1	196,9	201,1	79,4	93,4	171,9
1963	236,9	295,9	278,2	580,1	112,2	192,5	214,4	69,3	84,3	165,4
1964	285,6	302,6	286,4	523,4	114,9	201,7	211,7	72,8	90,6	177,9
1965	257,3	339,6	297,8	553,7	126,0	200,0	206,0	71,6	98,7	183,8
1966	216,7	316,3	263,7	554,4	123,3	178,3	214,7	63,3	97,5	167,0
1967	202,4	279,5	247,2	599,0	122,4	176,5	214,8	62,1	95,4	161,1
1968	198,2	260,6	229,1	595,5	115,1	162,8	216,3	70,0	93,4	154,8
1969	218,1	292,3	236,4	563,8	122,0	169,0	229,8	81,2	102,2	164,9
1970	227,2	264,5	234,2	495,4	123,2	159,2	248,9	89,9	107,2	166,7
1971	274,3	249,9	230,2	430,4	124,8	153,8	226,3	90,9	106,0	165,9
1972	281,0	222,0	227,2	386,3	121,6	160,3	225,7	91,2	97,0	164,7
1973	287,1	277,1	215,5	385,2	129,3	147,6	212,7	118,7	113,9	168,9
1974	278,3	326,3	237,0	428,4	155,0	165,5	239,6	115,5	141,2	185,7
1975	185,1	307,4	272,2	341,8	203,5	168,5	238,4	109,9	130,4	189,0
1976	205,7	278,0	269,3	429,0	153,8	182,3	228,7	101,0	90,0	178,1
1977	210,1	169,8	246,4	451,2	140,3	170,8	241,2	135,0	88,9	174,3

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1978	165,1	228,0	223,7	399,5	132,9	159,9	217,7	105,9	92,5	156,6
1979	185,2	295,6	216,3	308,1	141,2	163,7	212,9	117,9	100,4	161,6
1980	163,4	281,5	207,0	347,9	145,0	157,1	205,8	126,6	117,8	161,2
1981	184,8	132,8	219,1	320,6	153,9	160,5	203,6	122,1	101,4	157,5
1982	266,7	149,1	256,5	166,5	165,0	190,3	162,9	128,6	90,0	169,8
1983	268,9	252,8	263,4	199,9	187,3	208,0	170,3	149,5	105,2	186,8
1984	246,9	221,9	237,4	190,0	179,2	189,0	167,6	133,7	109,4	173,6
1985	182,6	187,5	208,5	173,9	148,5	165,6	155,7	120,5	92,6	149,4
1986	187,7	208,9	174,5	168,7	130,5	154,8	137,9	117,8	95,1	139,4
1987	206,5	182,5	178,7	172,4	126,8	149,5	131,2	123,6	92,9	139,6
1988	219,5	222,7	196,9	176,0	132,1	161,9	155,1	123,9	88,3	147,7
1989	212,1	256,2	195,0	166,8	142,1	157,4	109,8	95,8	64,9	132,5
1990	140,6	191,6	149,2	124,8	109,4	123,5	119,2	99,5	80,2	115,2
1991	114,2	137,4	126,0	103,6	89,7	111,4	110,0	92,2	92,8	105,6
1992	105,9	112,0	105,5	103,6	91,2	101,6	101,2	98,3	96,7	100,5
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	102,4	97,3	104,0	97,6	103,2	104,2	104,8	104,9	107,4	104,6
1995	98,9	102,4	105,1	92,2	106,5	104,9	104,1	107,7	104,1	104,6
1996	114,1	122,9	109,2	93,6	102,2	108,4	108,0	106,7	106,0	107,6
1997	112,7	115,6	110,8	90,1	96,7	106,8	107,6	102,8	104,7	105,9
1998	104,2	90,1	106,4	86,7	94,8	103,4	102,9	96,9	104,1	101,5
1999	77,5	95,6	98,6	83,5	91,2	95,5	95,0	91,7	100,0	94,4
2000	82,7	135,6	99,7	83,8	86,9	93,9	95,7	90,2	100,7	95,0
2001	74,3	119,6	97,6	78,4	84,3	91,6	93,5	93,6	97,6	93,2
2002	146,9	259,0	119,9	50,8	63,9	82,2	76,3	76,8	69,6	90,1
2003	145,2	238,3	119,2	47,2	60,4	78,2	79,3	66,9	64,6	86,1
2004	154,4	258,5	118,5	47,5	65,8	77,5	82,5	69,6	66,8	88,1
2005	139,5	296,3	117,8	51,7	71,2	79,9	79,5	72,2	73,9	90,0
2006	137,2	333,3	117,6	51,7	80,7	82,6	77,8	77,1	84,1	93,9
2007	151,7	288,9	113,3	48,6	85,8	81,6	72,0	78,9	90,6	94,0
2008	170,4	236,3	113,1	43,4	83,1	80,6	66,2	76,8	93,1	92,4
2009	148,1	221,9	109,1	40,5	79,1	78,9	57,8	75,9	94,4	87,9
2010	162,9	235,7	101,5	37,6	78,3	74,1	54,6	72,8	92,0	85,5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), BEA (EEUU) y BLS (EEUU).

Cuadro 16.67. Índice de Precios Implícitos del Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Japón e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1955	716,7	916,7	982,0	1.751,3	428,2	659,1	622,5	375,5	306,3	584,4
1956	811,7	1.022,7	1.010,0	1.754,7	485,3	754,0	737,6	366,5	301,5	626,2
1957	831,3	984,2	955,4	1.355,9	419,1	743,0	760,5	355,2	279,2	606,0
1958	818,7	997,3	988,6	1.677,3	427,0	734,9	676,7	339,0	309,4	613,9
1959	792,1	737,2	837,1	1.246,0	331,6	662,7	535,3	188,7	225,9	493,7
1960	657,8	609,4	755,9	1.444,7	283,5	583,5	508,2	190,8	215,8	453,4
1961	537,3	608,2	699,7	1.464,5	291,0	510,9	485,7	192,0	224,3	427,2
1962	520,1	615,3	669,6	1.338,7	277,5	458,7	468,4	185,0	217,6	400,3
1963	527,1	658,5	619,0	1.290,7	249,6	428,5	477,0	154,2	187,6	368,1
1964	597,4	633,1	599,2	1.094,8	240,5	422,0	442,9	152,2	189,5	372,2
1965	534,0	704,8	617,9	1.149,0	261,5	415,1	427,6	148,6	204,7	381,5
1966	424,6	620,0	516,9	1.086,5	241,7	349,5	420,9	124,0	191,0	327,3
1967	363,7	502,2	444,2	1.076,0	220,0	317,0	385,8	111,5	171,5	289,4
1968	329,4	433,1	380,7	989,7	191,3	270,6	359,5	116,3	155,2	257,2
1969	326,2	437,2	353,5	843,2	182,4	252,7	343,7	121,4	152,9	246,7
1970	312,4	363,7	322,0	681,3	169,4	218,9	342,3	123,7	147,5	229,3
1971	376,0	342,5	315,5	590,0	171,0	210,9	310,2	124,6	145,3	227,4
1972	368,1	290,8	297,5	505,9	159,3	210,0	295,6	119,5	127,0	215,8
1973	362,2	349,5	271,9	485,9	163,1	186,3	268,4	149,7	143,6	213,0
1974	343,6	403,0	292,7	529,0	191,3	204,4	295,9	142,7	174,3	229,3
1975	224,1	372,2	329,7	413,9	246,4	204,0	288,7	133,1	158,0	228,9
1976	249,3	336,8	326,3	519,7	186,3	220,8	277,1	122,4	109,1	215,8
1977	251,1	202,9	294,5	539,3	167,7	204,2	288,4	161,3	106,3	208,3
1978	191,4	264,2	259,3	463,0	154,0	185,3	252,3	122,7	107,2	181,5
1979	206,9	330,2	241,6	344,2	157,7	182,9	237,9	131,7	112,2	180,6
1980	176,8	304,5	223,9	376,4	156,9	170,0	222,7	136,9	127,4	174,4
1981	198,1	142,4	234,9	343,7	165,0	172,0	218,3	130,9	108,7	168,8
1982	279,9	156,5	269,2	174,7	173,2	199,7	171,0	134,9	94,5	178,2
1983	291,4	274,0	285,5	216,6	203,0	225,4	184,6	162,0	114,0	202,5
1984	269,4	242,1	259,0	207,3	195,5	206,2	182,8	145,9	119,3	189,5
1985	194,9	200,2	222,5	185,6	158,5	176,8	166,2	128,6	98,8	159,5
1986	199,3	221,8	185,3	179,1	138,6	164,4	146,4	125,1	100,9	148,0
1987	214,8	189,8	185,9	179,4	131,8	155,4	136,4	128,5	96,6	145,2
1988	219,7	222,9	197,0	176,2	132,2	162,1	155,3	124,0	88,4	147,8
1989	207,7	250,9	191,0	163,3	139,2	154,1	107,6	93,9	63,6	129,8
1990	134,3	182,9	142,5	119,1	104,5	117,9	113,8	95,0	76,6	110,0
1991	107,9	129,8	119,0	97,8	84,7	105,2	103,9	87,1	87,7	99,8
1992	104,4	110,4	104,0	102,1	89,9	100,2	99,8	97,0	95,3	99,1
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	103,4	98,2	105,0	98,6	104,2	105,3	105,8	106,0	108,4	105,6
1995	99,5	102,9	105,6	92,7	107,1	105,5	104,6	108,2	104,7	105,2
1996	115,0	123,9	110,0	94,3	102,9	109,2	108,8	107,5	106,8	108,4
1997	115,4	118,4	113,4	92,2	99,0	109,3	110,2	105,3	107,2	108,4

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1998	110,9	95,9	113,2	92,3	100,9	110,1	109,5	103,1	110,8	108,1
1999	84,1	103,8	107,0	90,6	99,0	103,6	103,1	99,5	108,6	102,5
2000	88,5	145,2	106,7	89,7	93,0	100,4	102,4	96,6	107,8	101,7
2001	80,2	129,0	105,3	84,6	90,9	98,7	100,8	101,0	105,2	100,5
2002	158,9	280,1	129,6	54,9	69,2	88,9	82,5	83,1	75,2	97,4
2003	157,9	259,1	129,7	51,3	65,7	85,1	86,3	72,7	70,3	93,6
2004	167,7	280,7	128,6	51,6	71,5	84,1	89,5	75,5	72,5	95,6
2005	152,0	322,9	128,3	56,3	77,6	87,1	86,6	78,7	80,6	98,1
2006	148,8	361,6	127,6	56,1	87,6	89,6	84,4	83,6	91,3	101,9
2007	162,7	309,9	121,6	52,2	92,0	87,5	77,3	84,6	97,2	100,8
2008	185,2	256,8	122,9	47,2	90,4	87,7	72,0	83,5	101,2	100,4
2009	168,3	252,1	123,9	46,0	89,9	89,6	65,7	86,2	107,3	99,9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA y Statistics Bureau of Japan.

Cuadro 16.68. Índice de Precios Implícitos del Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Alemania e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1956	438,0	551,8	545,0	946,8	261,8	406,9	398,0	197,8	162,7	337,9
1957	449,1	531,7	516,2	732,6	226,4	401,4	410,9	191,9	150,9	327,4
1958	454,9	554,1	549,3	932,0	237,3	408,3	376,0	188,3	171,9	341,1
1959	447,9	416,9	473,4	704,6	187,5	374,7	302,7	106,7	127,7	279,2
1960	387,7	359,2	445,5	851,5	167,1	343,9	299,5	112,4	127,2	267,2
1961	338,5	383,1	440,7	922,5	183,3	321,9	306,0	120,9	141,3	269,1
1962	338,3	400,3	435,6	870,9	180,5	298,4	304,7	120,3	141,6	260,4
1963	361,1	451,2	424,1	884,3	171,0	293,5	326,8	105,6	128,5	252,2
1964	423,1	448,4	424,4	775,5	170,3	298,9	313,7	107,8	134,2	263,6
1965	376,3	496,7	435,5	809,8	184,3	292,5	301,3	104,7	144,3	268,8
1966	314,5	459,3	382,9	804,9	179,0	258,9	311,8	91,9	141,5	242,4
1967	285,6	394,4	348,8	845,0	172,7	249,0	303,0	87,6	134,6	227,2
1968	270,7	355,9	312,8	813,2	157,2	222,4	295,4	95,6	127,6	211,4
1969	281,9	377,8	305,5	728,7	157,6	218,4	297,0	104,9	132,1	213,2
1970	283,2	329,6	291,9	617,5	153,5	198,4	310,2	112,1	133,7	207,8
1971	344,0	313,3	288,7	539,7	156,4	192,9	283,7	113,9	132,9	208,0
1972	349,9	276,4	282,8	480,9	151,4	199,6	280,9	113,6	120,7	205,1
1973	350,4	338,2	263,1	470,2	157,9	180,2	259,7	144,9	139,0	206,1
1974	325,1	381,3	276,9	500,6	181,0	193,4	280,0	135,0	164,9	217,0
1975	215,7	358,2	317,3	398,3	237,2	196,3	277,8	128,1	152,0	220,3
1976	233,7	315,8	305,9	487,3	174,7	207,0	259,8	114,8	102,3	202,3
1977	235,3	190,1	276,0	505,3	157,1	191,3	270,2	151,2	99,6	195,2
1978	182,8	252,4	247,7	442,3	147,1	177,0	241,0	117,2	102,4	173,4
1979	199,3	318,1	232,7	331,6	151,9	176,2	229,1	126,9	108,1	173,9
1980	174,5	300,5	221,0	371,5	154,8	167,7	219,8	135,1	125,7	172,1
1981	199,4	143,3	236,4	346,0	166,1	173,2	219,7	131,7	109,4	170,0
1982	287,7	160,8	276,7	179,6	178,0	205,3	175,8	138,7	97,1	183,2
1983	294,0	276,4	288,0	218,5	204,8	227,4	186,2	163,4	115,0	204,2
1984	271,1	243,7	260,7	208,6	196,8	207,5	184,0	146,8	120,1	190,7
1985	200,1	205,4	228,4	190,5	162,7	181,4	170,6	132,0	101,4	163,7
1986	206,6	230,0	192,1	185,7	143,6	170,5	151,8	129,7	104,7	153,4
1987	226,1	199,8	195,7	188,9	138,8	163,7	143,6	135,4	101,8	152,9
1988	236,5	240,0	212,1	189,6	142,3	174,5	167,1	133,5	95,1	159,1
1989	224,7	271,4	206,6	176,6	150,5	166,7	116,3	101,5	68,8	140,4
1990	143,9	196,1	152,7	127,7	112,0	126,4	122,0	101,8	82,1	117,9
1991	112,9	135,7	124,5	102,3	88,6	110,1	108,7	91,1	91,7	104,4
1992	104,7	110,7	104,3	102,4	90,2	100,4	100,1	97,2	95,6	99,4
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	100,7	95,7	102,3	96,0	101,5	102,6	103,1	103,2	105,6	102,9
1995	96,3	99,6	102,2	89,7	103,7	102,1	101,2	104,7	101,3	101,8
1996	112,1	120,8	107,2	91,9	100,4	106,5	106,1	104,9	104,1	105,7
1997	110,9	113,8	109,0	88,6	95,2	105,1	105,9	101,2	103,1	104,2
1998	104,4	90,3	106,6	86,9	95,0	103,6	103,1	97,1	104,3	101,7

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1999	78,2	96,6	99,6	84,3	92,2	96,4	95,9	92,6	101,1	95,4
2000	83,2	136,4	100,2	84,3	87,4	94,4	96,2	90,8	101,3	95,6
2001	75,0	120,7	98,5	79,1	85,0	92,4	94,3	94,5	98,5	94,0
2002	150,3	264,9	122,6	52,0	65,4	84,1	78,0	78,6	71,1	92,1
2003	151,2	248,0	124,1	49,1	62,9	81,4	82,6	69,6	67,3	89,6
2004	162,5	272,0	124,6	49,9	69,3	81,5	86,8	73,2	70,2	92,6
2005	150,3	319,4	126,9	55,7	76,8	86,1	85,7	77,8	79,7	97,0
2006	147,0	357,1	126,0	55,4	86,5	88,5	83,4	82,6	90,1	100,6
2007	162,7	309,8	121,5	52,1	92,0	87,5	77,2	84,6	97,2	100,7
2008	184,3	255,6	122,3	47,0	90,0	87,2	71,7	83,1	100,7	99,9
2009	169,8	254,2	125,0	46,4	90,7	90,4	66,3	87,0	108,2	100,7
2010	187,9	271,9	117,1	43,3	90,4	85,4	63,0	84,0	106,2	98,6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA, Federal Statistical Office (Alemania) y OCDE (OCDEStats).

Cuadro 16.69. Índice de Precios Implícitos del Valor Agregado Bruto a precios de productor en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación al promedio de Estados Unidos, Japón y Alemania, e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. En millones de pesos.

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1935	233,3	825,8	276,6	2.009,7	74,5	210,6	314,1	273,6	129,6	225,3
1936	238,4	638,6	257,3	1.688,5	70,4	190,1	283,8	236,2	116,3	205,2
1937	284,2	641,6	254,5	1.576,8	70,6	199,5	258,5	239,3	114,6	208,9
1938	271,6	636,0	272,5	1.645,2	78,0	203,6	267,2	271,1	121,6	218,0
1939	223,1	624,8	262,2	1.505,4	76,7	193,9	238,1	257,2	112,0	204,4
1940	200,1	557,5	247,9	1.397,6	76,6	199,3	216,6	242,4	105,4	195,8
1941	181,7	526,8	252,3	1.205,7	77,4	192,6	194,5	223,2	96,5	185,8
1942	181,9	504,8	275,6	1.007,3	78,5	207,4	197,5	200,0	87,2	185,8
1943	199,4	486,0	298,0	973,5	81,5	212,8	202,4	189,9	87,6	191,0
1944	184,1	456,7	305,1	925,1	80,6	229,6	208,2	153,3	84,6	186,6
1945	208,1	469,7	295,6	920,4	86,5	217,8	201,3	195,7	82,2	190,2
1946	281,9	469,1	332,6	1.021,8	109,1	250,0	197,1	179,8	90,6	212,3
1947	264,4	483,8	359,0	1.009,1	151,9	343,5	220,2	175,0	100,3	243,6
1948	272,6	539,9	390,1	1.007,3	183,0	356,2	254,6	166,6	114,5	256,2
1949	237,1	484,8	375,5	882,7	174,4	274,2	243,6	143,0	109,5	222,8
1950	221,5	445,5	319,8	741,1	155,5	246,2	211,6	131,0	95,2	196,1
1951	234,9	291,8	303,9	566,7	138,8	253,9	198,2	119,0	88,7	188,9
1952	209,7	264,2	263,8	461,7	121,1	209,0	190,6	97,8	80,7	161,5
1953	225,3	233,9	275,0	454,3	115,5	192,5	192,6	101,5	83,8	163,0
1954	225,3	292,1	284,8	503,6	130,6	196,6	197,8	110,3	90,5	171,9
1955	325,4	416,3	445,9	795,2	194,4	299,3	282,7	170,5	139,1	265,4
1956	401,2	505,5	499,2	867,3	239,8	372,7	364,6	181,2	149,0	309,5
1957	416,3	492,8	478,4	678,9	209,9	372,0	380,8	177,8	139,8	303,4
1958	424,3	516,9	512,4	869,3	221,3	380,9	350,7	175,7	160,4	318,2
1959	420,6	391,5	444,5	661,6	176,1	351,9	284,2	100,2	119,9	262,1
1960	372,0	344,6	427,5	817,0	160,3	330,0	287,4	107,9	122,0	256,4
1961	322,3	364,8	419,6	878,4	174,5	306,4	291,3	115,1	134,5	256,2
1962	320,6	379,3	412,8	825,3	171,0	282,8	288,7	114,0	134,2	246,8
1963	337,5	421,7	396,4	826,6	159,8	274,4	305,4	98,7	120,1	235,7
1964	397,9	421,7	399,1	729,3	160,2	281,1	295,0	101,4	126,2	247,9
1965	356,5	470,5	412,5	767,1	174,6	277,1	285,4	99,2	136,7	254,6
1966	295,6	431,6	359,8	756,3	168,2	243,3	293,0	86,3	133,0	227,8
1967	268,1	370,2	327,4	793,2	162,1	233,7	284,4	82,2	126,4	213,3
1968	254,8	335,0	294,4	765,5	147,9	209,3	278,1	89,9	120,1	198,9
1969	267,9	359,1	290,4	692,6	149,8	207,6	282,3	99,7	125,5	202,6
1970	269,4	313,7	277,7	587,6	146,1	188,8	295,2	106,6	127,2	197,8
1971	325,6	296,6	273,3	511,0	148,1	182,6	268,6	107,9	125,8	196,9
1972	328,5	259,5	265,5	451,5	142,1	187,4	263,7	106,6	113,3	192,5
1973	329,7	318,2	247,6	442,4	148,5	169,6	244,3	136,3	130,8	193,9
1974	313,2	367,3	266,8	482,1	174,4	186,3	269,7	130,0	158,9	209,0
1975	206,9	343,6	304,3	382,0	227,5	188,3	266,5	122,9	145,8	211,3
1976	228,1	308,2	298,6	475,6	170,5	202,1	253,6	112,0	99,8	197,5
1977	230,9	186,6	270,8	495,9	154,2	187,8	265,2	148,4	97,8	191,6

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRANS Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr
1978	179,1	247,2	242,6	433,3	144,1	173,4	236,1	114,8	100,3	169,8
1979	196,8	313,9	229,7	327,3	149,9	173,9	226,2	125,3	106,7	171,7
1980	171,4	295,2	217,0	364,8	152,1	164,7	215,8	132,7	123,5	169,0
1981	193,9	139,3	229,8	336,4	161,5	168,4	213,6	128,1	106,4	165,2
1982	277,8	155,3	267,2	173,4	171,9	198,2	169,8	133,9	93,8	176,9
1983	284,3	267,3	278,5	211,3	198,1	219,9	180,1	158,1	111,2	197,5
1984	262,0	235,5	251,9	201,6	190,1	200,5	177,8	141,9	116,0	184,3
1985	192,3	197,4	219,5	183,1	156,3	174,4	163,9	126,8	97,4	157,3
1986	197,6	219,9	183,7	177,6	137,3	163,0	145,1	124,0	100,1	146,7
1987	215,5	190,4	186,5	180,0	132,3	156,0	136,9	129,0	97,0	145,7
1988	224,9	228,3	201,7	180,4	135,4	165,9	159,0	127,0	90,5	151,4
1989	214,6	259,2	197,3	168,7	143,8	159,2	111,1	97,0	65,7	134,1
1990	139,5	190,0	148,0	123,8	108,5	122,5	118,2	98,7	79,6	114,3
1991	111,6	134,2	123,1	101,2	87,6	108,8	107,5	90,1	90,7	103,2
1992	105,0	111,0	104,6	102,7	90,4	100,7	100,4	97,5	95,9	99,7
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	102,1	97,0	103,7	97,4	103,0	104,0	104,5	104,7	107,1	104,3
1995	98,2	101,6	104,3	91,5	105,7	104,1	103,3	106,9	103,3	103,9
1996	113,8	122,5	108,8	93,3	101,8	108,0	107,6	106,4	105,6	107,2
1997	112,9	115,9	111,0	90,3	97,0	107,0	107,9	103,1	105,0	106,1
1998	106,4	92,0	108,6	88,5	96,8	105,6	105,1	99,0	106,3	103,7
1999	79,8	98,5	101,6	86,0	94,0	98,4	97,9	94,5	103,1	97,3
2000	84,8	138,9	102,1	85,9	89,0	96,1	98,0	92,4	103,1	97,3
2001	76,4	122,9	100,4	80,6	86,6	94,1	96,1	96,2	100,3	95,8
2002	151,9	267,7	123,9	52,5	66,1	85,0	78,8	79,4	71,9	93,1
2003	151,3	248,2	124,2	49,2	62,9	81,5	82,6	69,7	67,3	89,7
2004	161,3	270,1	123,7	49,6	68,8	80,9	86,2	72,7	69,7	92,0
2005	147,1	312,4	124,2	54,5	75,1	84,2	83,8	76,1	78,0	94,9
2006	144,2	350,2	123,6	54,3	84,8	86,8	81,8	81,0	88,4	98,7
2007	158,9	302,5	118,7	50,9	89,8	85,5	75,4	82,6	94,9	98,4
2008	179,7	249,2	119,3	45,8	87,7	85,1	69,9	81,0	98,2	97,4
2009	161,4	241,8	118,8	44,1	86,2	85,9	63,0	82,7	102,9	95,8
2010	174,5	252,5	108,8	40,2	83,9	79,4	58,5	78,0	98,6	91,6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA, BEA (EEUU), BLS (EEUU), Statistics Bureau of Japan, Federal Statistical Office (Alemania), OIT (LABORSTA) y OCDE (OCDEStats).

16.6.b. *Producto Bruto Interno a precios de mercado***Cuadro 16.70. Producto Bruto Interno a precios de mercado constantes de 1993. Argentina. 1900- 2010. En millones de pesos.**

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1900	9.154	1.086	1.991	205	2.622	1.280	1.619	11.891
1901	9.950	1.147	2.068	174	2.837	1.413	1.681	12.897
1902	9.447	1.210	2.042	242	2.596	1.388	1.451	12.637
1903	10.926	1.269	2.238	328	2.661	1.894	1.881	14.445
1904	12.284	1.325	3.237	543	3.642	2.129	2.991	15.986
1905	12.237	1.392	5.006	582	6.396	2.311	2.837	18.108
1906	12.806	1.472	5.985	806	7.325	2.012	3.257	19.019
1907	11.659	1.570	7.391	868	9.416	1.970	3.171	19.420
1908	13.730	1.681	6.304	684	8.196	2.537	2.930	21.322
1909	14.478	1.790	7.105	798	9.157	2.391	3.389	22.375
1910	15.235	1.908	8.494	914	11.066	2.276	3.910	24.002
1911	16.286	2.025	8.366	929	10.815	1.999	4.243	24.434
1912	18.628	2.145	6.821	1.091	7.844	2.961	4.125	26.430
1913	19.104	2.283	6.917	1.183	7.731	2.935	4.534	26.705
1914	17.794	2.374	4.287	784	4.642	2.285	2.801	23.939
1915	18.368	2.424	2.574	587	2.447	2.827	2.127	24.065
1916	18.640	2.501	2.277	600	1.931	2.512	2.557	23.373
1917	17.603	2.576	1.721	476	1.394	1.808	2.229	21.479
1918	20.569	2.649	1.736	422	1.576	2.499	2.036	25.417
1919	20.967	2.728	2.030	561	1.646	3.148	2.522	26.352
1920	21.457	2.860	3.767	912	3.429	3.575	3.390	28.269
1921	22.050	2.962	4.357	1.012	4.089	2.836	3.214	28.992
1922	22.845	3.078	5.115	906	5.626	3.527	3.254	31.311
1923	25.218	3.213	7.066	1.314	7.589	3.508	4.245	34.761
1924	26.603	3.355	7.582	1.650	7.443	4.329	4.397	37.472
1925	27.673	3.676	7.635	1.936	6.694	3.432	5.100	37.316
1926	29.013	3.805	7.531	2.103	6.037	4.084	5.318	39.115
1927	30.166	3.945	8.650	2.116	7.807	5.173	6.045	41.889
1928	31.377	4.083	10.280	2.556	9.159	4.717	5.974	44.483
1929	32.030	4.221	11.760	2.822	10.817	4.597	6.075	46.533
1930	32.072	4.284	9.902	2.030	10.084	3.412	5.061	44.608
1931	29.654	4.406	6.060	1.350	5.859	4.690	3.299	41.512
1932	29.648	4.512	4.250	871	4.328	4.288	2.562	40.137
1933	31.609	4.616	4.748	971	4.844	4.059	3.009	42.023
1934	33.366	4.716	6.292	1.182	6.722	4.132	3.166	45.340
1935	34.794	5.547	6.194	1.520	5.577	4.444	3.667	47.312
1936	34.832	5.952	6.636	1.664	5.852	4.069	3.783	47.705
1937	35.722	6.917	8.966	2.348	7.563	4.677	5.119	51.163
1938	36.205	7.065	9.619	2.439	8.390	3.308	4.877	51.320
1939	38.169	6.878	8.177	1.878	7.809	4.060	4.000	53.285
1940	40.044	6.970	7.295	1.689	6.918	3.320	3.480	54.149

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1941	42.242	7.109	6.940	1.382	7.360	3.361	2.674	56.979
1942	42.774	7.481	6.492	1.130	7.446	3.089	2.229	57.607
1943	40.730	8.190	6.421	1.013	7.728	3.398	1.524	57.215
1944	44.303	10.186	7.359	1.023	9.332	3.374	1.562	63.659
1945	40.844	11.573	7.411	1.107	9.132	3.376	1.588	61.616
1946	45.250	11.285	9.595	2.005	9.849	3.910	2.923	67.118
1947	50.224	12.005	14.506	4.445	10.003	3.672	5.824	74.583
1948	52.198	14.288	15.008	3.942	12.619	3.093	5.918	78.670
1949	53.556	13.137	12.836	2.483	13.862	2.303	4.183	77.649
1950	53.083	13.355	12.556	2.142	14.553	3.179	3.582	78.591
1951	54.279	13.424	15.458	3.301	15.578	2.511	4.026	81.647
1952	51.714	13.194	13.753	2.879	14.068	1.843	2.967	77.537
1953	55.028	12.634	13.594	2.725	14.327	2.822	2.431	81.647
1954	59.067	13.064	13.053	2.591	13.848	3.022	3.190	85.017
1955	62.854	14.139	15.142	3.483	14.384	2.722	3.835	91.023
1956	62.530	15.214	16.114	3.904	14.612	3.122	3.429	93.551
1957	66.677	14.581	17.668	4.267	16.071	3.297	3.826	98.397
1958	71.186	14.553	19.257	4.370	18.503	3.397	3.991	104.403
1959	67.317	15.088	15.238	3.619	14.076	3.551	3.534	97.659
1960	65.946	17.159	23.030	6.680	17.014	3.572	4.357	105.351
1961	70.543	17.320	26.847	8.369	17.786	3.301	5.181	112.830
1962	70.106	16.996	24.449	7.672	16.019	4.465	4.976	111.040
1963	71.148	15.860	20.717	6.101	14.980	4.554	3.874	108.406
1964	81.127	15.691	22.989	6.924	16.085	4.261	4.497	119.573
1965	90.320	15.969	24.009	7.276	16.640	4.680	4.449	130.529
1966	88.674	17.053	24.792	7.395	17.597	5.140	4.287	131.372
1967	90.658	17.385	26.026	7.587	19.092	5.079	4.299	134.849
1968	93.051	17.893	29.258	8.311	22.233	5.010	4.569	140.643
1969	98.986	18.384	35.109	9.911	26.891	5.814	5.641	152.652
1970	104.788	18.540	36.931	10.325	28.646	6.235	5.624	160.870
1971	108.294	19.381	39.915	11.308	30.712	5.615	6.288	166.918
1972	111.233	19.034	40.370	11.986	30.139	5.731	5.983	170.385
1973	118.430	20.259	37.451	11.761	26.887	6.532	5.904	176.769
1974	125.214	21.832	38.959	11.665	28.923	6.548	6.226	186.326
1975	124.739	21.852	39.024	10.915	30.263	5.939	6.338	185.217
1976	116.449	22.853	43.100	11.485	34.372	7.806	5.012	185.196
1977	118.316	23.833	52.104	16.144	37.770	9.939	6.675	197.518
1978	116.331	24.589	45.433	12.352	35.825	10.828	6.510	190.671
1979	129.170	25.957	48.515	14.686	35.749	10.478	10.068	204.052
1980	134.396	26.305	51.106	16.486	35.959	9.939	14.731	207.015
1981	127.760	27.639	43.453	13.326	31.560	10.456	13.518	195.790
1982	123.097	28.614	34.787	8.761	27.992	10.869	7.762	189.605
1983	128.932	29.620	34.926	9.114	27.651	11.149	7.224	197.402
1984	135.528	29.042	33.482	10.041	24.643	10.860	7.564	201.348
1985	123.634	28.990	28.759	8.723	21.030	12.550	6.578	187.355

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1986	134.305	30.980	31.935	8.508	25.035	11.261	7.753	200.728
1987	136.390	31.247	36.066	9.631	28.241	10.869	8.644	205.928
1988	129.789	32.387	34.796	9.221	27.347	12.903	7.848	202.028
1989	121.001	32.423	27.280	7.678	20.798	13.862	6.552	188.014
1990	119.562	32.395	22.683	6.586	17.005	16.359	6.427	184.572
1991	137.694	32.736	29.475	8.859	21.666	15.766	11.573	204.097
1992	155.781	32.396	39.096	14.203	25.229	15.604	19.174	223.703
1993	165.169	31.953	45.069	17.283	27.786	16.341	22.028	236.505
1994	174.824	32.095	51.231	20.702	30.530	18.840	26.682	250.308
1995	167.300	32.339	44.528	17.017	27.511	23.085	24.066	243.186
1996	178.536	33.041	48.484	19.261	29.222	24.850	28.284	256.626
1997	194.298	34.104	57.047	23.709	33.338	27.876	35.884	277.441
1998	200.160	35.249	60.781	25.510	35.270	30.838	38.904	288.123
1999	193.151	36.173	53.116	21.672	31.444	30.449	34.521	278.369
2000	193.483	36.382	49.502	19.729	29.773	31.272	34.466	276.173
2001	184.148	35.629	41.750	14.788	26.962	32.129	29.659	263.997
2002	156.572	33.820	26.533	8.250	18.283	33.123	14.812	235.236
2003	170.318	34.314	36.659	11.985	24.675	35.108	20.376	256.023
2004	185.209	35.247	49.280	18.242	31.037	37.957	28.551	279.141
2005	198.121	37.403	60.458	23.073	37.386	43.083	34.301	304.764
2006	213.095	39.365	71.438	27.150	44.289	46.242	39.575	330.565
2007	232.880	42.341	81.693	33.288	47.899	50.360	47.757	359.517
2008	253.006	45.261	88.553	38.700	49.853	51.030	54.406	383.444
2009	254.936	48.535	79.527	31.446	48.081	47.761	44.055	386.704
2010	276.913	53.097	96.409	44.380	52.029	54.734	59.024	422.130

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN y Heymann *et al* (1998).

Cuadro 16.71. Producto Bruto Interno a precios de mercado corrientes (año base: 1993). Argentina. 1935- 2010.
En millones de pesos.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1935	8,9E-10	9,4E-11	1,1E-10	3,1E-11	7,2E-11	1,9E-10	1,3E-10	1,2E-09
1936	9,3E-10	1,0E-10	1,3E-10	3,6E-11	8,1E-11	2,0E-10	1,2E-10	1,2E-09
1937	1,0E-09	1,2E-10	1,8E-10	5,4E-11	1,1E-10	2,7E-10	1,7E-10	1,4E-09
1938	1,1E-09	1,3E-10	2,0E-10	5,7E-11	1,3E-10	1,7E-10	1,8E-10	1,4E-09
1939	1,1E-09	1,3E-10	1,9E-10	5,0E-11	1,3E-10	1,9E-10	1,4E-10	1,5E-09
1940	1,1E-09	1,3E-10	1,9E-10	5,4E-11	1,2E-10	1,7E-10	1,5E-10	1,5E-09
1941	1,2E-09	1,4E-10	2,0E-10	4,9E-11	1,5E-10	1,8E-10	1,2E-10	1,6E-09
1942	1,4E-09	1,5E-10	2,2E-10	5,0E-11	1,7E-10	2,3E-10	1,3E-10	1,8E-09
1943	1,3E-09	1,7E-10	2,4E-10	5,2E-11	1,9E-10	2,9E-10	1,0E-10	1,9E-09
1944	1,5E-09	2,2E-10	2,9E-10	5,8E-11	2,4E-10	3,1E-10	1,1E-10	2,2E-09
1945	1,6E-09	2,6E-10	3,5E-10	7,2E-11	2,8E-10	3,2E-10	1,2E-10	2,4E-09
1946	2,2E-09	3,1E-10	5,2E-10	1,2E-10	3,7E-10	5,0E-10	2,4E-10	3,3E-09
1947	3,0E-09	4,1E-10	9,3E-10	2,9E-10	5,2E-10	6,8E-10	5,4E-10	4,5E-09
1948	3,5E-09	6,0E-10	1,4E-09	3,6E-10	9,2E-10	6,8E-10	6,4E-10	5,5E-09
1949	4,3E-09	7,1E-10	1,6E-09	3,2E-10	1,3E-09	4,6E-10	5,2E-10	6,6E-09
1950	5,0E-09	8,1E-10	1,9E-09	3,6E-10	1,6E-09	6,6E-10	6,1E-10	7,8E-09
1951	7,6E-09	1,1E-09	2,8E-09	6,3E-10	2,1E-09	8,5E-10	1,1E-09	1,1E-08
1952	8,9E-09	1,3E-09	3,1E-09	6,7E-10	2,4E-09	6,4E-10	1,0E-09	1,3E-08
1953	9,9E-09	1,5E-09	3,3E-09	7,0E-10	2,6E-09	8,9E-10	6,5E-10	1,5E-08
1954	1,1E-08	1,8E-09	3,5E-09	7,1E-10	2,8E-09	8,5E-10	8,2E-10	1,7E-08
1955	1,3E-08	2,1E-09	4,3E-09	1,0E-09	3,2E-09	9,8E-10	1,2E-09	1,9E-08
1956	1,8E-08	2,6E-09	5,7E-09	1,5E-09	4,1E-09	2,4E-09	2,8E-09	2,6E-08
1957	2,3E-08	2,8E-09	7,9E-09	2,5E-09	4,9E-09	2,8E-09	3,6E-09	3,3E-08
1958	3,1E-08	4,5E-09	1,1E-08	3,1E-09	7,7E-09	3,4E-09	4,3E-09	4,6E-08
1959	6,3E-08	7,7E-09	1,8E-08	5,8E-09	1,1E-08	9,2E-09	9,0E-09	8,8E-08
1960	7,7E-08	1,1E-08	3,0E-08	1,2E-08	1,5E-08	1,1E-08	1,2E-08	1,2E-07
1961	9,1E-08	1,4E-08	3,9E-08	1,5E-08	1,9E-08	9,7E-09	1,4E-08	1,4E-07
1962	1,1E-07	1,9E-08	4,6E-08	1,8E-08	2,2E-08	1,6E-08	1,9E-08	1,7E-07
1963	1,4E-07	2,1E-08	4,7E-08	1,7E-08	2,5E-08	2,1E-08	1,8E-08	2,2E-07
1964	2,1E-07	2,7E-08	6,1E-08	2,2E-08	3,3E-08	2,2E-08	2,1E-08	3,0E-07
1965	2,9E-07	4,0E-08	8,9E-08	3,2E-08	4,8E-08	2,9E-08	2,5E-08	4,2E-07
1966	3,4E-07	5,6E-08	1,1E-07	3,9E-08	6,5E-08	3,8E-08	2,9E-08	5,2E-07
1967	4,5E-07	7,0E-08	1,5E-07	5,1E-08	9,1E-08	5,7E-08	4,6E-08	6,9E-07
1968	5,2E-07	7,8E-08	1,9E-07	6,0E-08	1,2E-07	6,1E-08	5,4E-08	7,9E-07
1969	6,0E-07	9,1E-08	2,4E-07	7,3E-08	1,5E-07	7,1E-08	7,1E-08	9,3E-07
1970	7,1E-07	1,1E-07	2,7E-07	7,9E-08	1,8E-07	8,3E-08	8,0E-08	1,1E-06
1971	1,0E-06	1,5E-07	3,8E-07	1,0E-07	2,6E-07	1,1E-07	1,1E-07	1,6E-06
1972	1,7E-06	2,3E-07	6,3E-07	1,9E-07	4,1E-07	2,1E-07	2,0E-07	2,6E-06
1973	2,9E-06	4,9E-07	9,5E-07	2,8E-07	6,2E-07	3,7E-07	2,7E-07	4,4E-06
1974	3,8E-06	7,8E-07	1,4E-06	3,6E-07	9,6E-07	4,6E-07	4,1E-07	6,1E-06
1975	1,0E-05	2,2E-06	5,4E-06	1,3E-06	4,0E-06	1,2E-06	1,2E-06	1,8E-05
1976	5,2E-05	8,8E-06	3,0E-05	7,8E-06	2,1E-05	9,6E-06	6,1E-06	9,4E-05
1977	1,5E-04	2,3E-05	8,4E-05	2,5E-05	5,4E-05	2,8E-05	2,1E-05	2,6E-04

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1978	3,7E-04	7,2E-05	1,9E-04	4,7E-05	1,3E-04	6,2E-05	4,1E-05	6,5E-04
1979	1,1E-03	1,9E-04	4,8E-04	1,2E-04	3,4E-04	1,3E-04	1,2E-04	1,8E-03
1980	2,2E-03	4,4E-04	9,2E-04	2,1E-04	6,9E-04	2,0E-04	2,6E-04	3,5E-03
1981	4,4E-03	8,6E-04	1,6E-03	4,0E-04	1,2E-03	5,3E-04	5,7E-04	6,9E-03
1982	1,3E-02	2,0E-03	4,5E-03	1,8E-03	2,7E-03	2,0E-03	1,5E-03	2,0E-02
1983	6,4E-02	1,2E-02	2,2E-02	7,8E-03	1,4E-02	1,0E-02	6,7E-03	1,0E-01
1984	4,7E-01	8,6E-02	0,2	0,1	0,1	6,1E-02	3,9E-02	7,3E-01
1985	3,1	0,6	0,9	0,2	0,7	0,6	0,3	4,9
1986	6,1	1,2	1,7	0,6	1,0	0,8	0,7	9,2
1987	14,2	2,9	4,34	1,6	2,8	1,9	1,8	21,4
1988	65,4	13,2	19,7			10,8	7,2	102,0
1989	1.908	383	479			431	222	2.979
1990	41.779	8.277	9.178			7.377	3.325	63.286
1991	115.515	22.537	25.191			14.388	11.528	166.104
1992	147.794	28.618	36.014			15.464	19.594	208.296
1993	165.169	31.953	45.069	17.283	27.786	16.341	22.028	236.505
1994	180.076	33.948	51.331	20.797	30.534	19.385	27.300	257.440
1995	178.360	34.446	46.285	17.082	29.203	24.979	26.038	258.032
1996	190.683	34.023	49.211	18.926	30.285	28.381	30.148	272.150
1997	207.292	35.325	56.727	22.869	33.858	30.928	37.414	292.859
1998	209.530	37.353	59.595	24.063	35.532	31.137	38.667	298.948
1999	198.441	38.908	51.074	19.575	31.499	27.862	32.763	283.523
2000	200.855	39.175	46.020	17.158	28.862	31.224	33.070	284.204
2001	189.052	38.037	38.099	12.671	25.428	31.112	27.604	268.697
2002	190.023	38.245	37.387	14.300	23.086	88.718	41.792	312.580
2003	233.843	42.997	56.903	21.578	35.325	97.477	55.311	375.909
2004	279.175	49.826	85.800	35.278	50.522	115.075	82.233	447.643
2005	323.173	63.359	114.132	45.181	68.952	133.346	102.072	531.939
2006	384.181	81.248	152.838	56.815	96.023	162.035	125.863	654.439
2007	475.954	105.013	196.622	73.864	122.758	199.275	164.409	812.456
2008	613.943	138.827	240.486	90.229	150.257	252.772	213.269	1.032.758
2009	670.551	174.002	239.637	82.658	156.979	244.569	183.300	1.145.458
2010	862.263	215.278	317.417	124.108	193.308	313.150	265.451	1.442.655

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN y Heymann *et al* (1998).

Cuadro 16.72. Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda de poder adquisitivo constante (IPC) (año base: 1993). Argentina. 1900- 2010. En millones de pesos.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1935	52.006	5.477	6.538	1.797	4.190	10.893	7.289	67.624
1936	49.705	5.462	6.941	1.939	4.377	10.605	6.657	66.056
1937	52.918	6.280	9.544	2.803	5.704	14.325	8.866	74.201
1938	55.840	6.721	10.779	3.012	6.795	8.782	9.332	72.790
1939	56.155	6.737	9.966	2.601	6.707	9.868	7.465	75.261
1940	58.114	6.766	9.809	2.736	6.196	8.803	7.551	75.941
1941	59.974	6.815	10.059	2.446	7.185	8.926	6.056	79.718
1942	63.298	7.119	10.446	2.321	7.966	10.621	6.229	85.255
1943	60.927	7.975	11.198	2.409	8.723	13.287	4.689	88.698
1944	68.854	10.095	13.470	2.670	11.017	14.214	5.007	101.626
1945	62.577	9.919	13.401	2.789	10.656	12.448	4.657	93.688
1946	71.931	10.210	16.997	4.042	12.350	16.495	7.794	107.839
1947	87.541	11.797	26.957	8.346	15.118	19.824	15.650	130.469
1948	88.721	15.340	35.444	9.320	23.695	17.459	16.404	140.560
1949	84.713	13.900	31.276	6.212	25.555	9.035	10.167	128.757
1950	78.225	12.655	29.752	5.543	25.158	10.316	9.471	121.477
1951	86.352	12.069	31.460	7.166	24.311	9.656	12.179	127.359
1952	73.068	10.981	25.205	5.498	19.903	5.263	8.282	106.234
1953	78.583	11.813	25.702	5.517	20.454	6.997	5.148	117.947
1954	85.872	13.376	26.389	5.432	21.408	6.505	6.245	125.898
1955	90.434	14.339	28.955	6.954	21.756	6.646	8.214	132.160
1956	105.319	15.449	34.072	8.806	24.495	14.548	16.463	152.925
1957	109.877	13.455	37.817	11.844	23.552	13.383	17.285	157.247
1958	114.198	16.420	41.021	11.420	28.053	12.534	15.505	168.669
1959	106.786	13.186	30.394	9.864	18.324	15.707	15.368	150.703
1960	103.805	14.841	40.398	15.652	19.894	14.248	16.288	157.004
1961	107.259	16.809	45.739	18.058	21.929	11.440	16.627	164.619
1962	103.297	17.623	43.094	17.188	20.358	15.022	17.630	161.407
1963	106.765	15.335	35.288	12.833	18.849	15.901	13.045	160.244
1964	127.905	16.763	37.291	13.608	19.840	13.622	12.741	182.839
1965	135.817	18.872	42.218	15.298	22.647	13.608	11.655	198.860
1966	123.720	20.076	41.007	14.159	23.228	13.818	10.450	188.171
1967	125.288	19.616	43.045	14.287	25.393	15.934	12.755	191.128
1968	124.337	18.587	45.096	14.316	27.748	14.647	13.046	189.621
1969	134.193	20.331	53.082	16.359	33.525	15.897	15.805	207.697
1970	138.762	21.138	53.594	15.568	35.515	16.221	15.666	214.049
1971	149.010	22.451	55.914	15.204	38.486	15.394	16.118	226.652
1972	155.916	21.444	58.003	17.096	38.102	19.074	18.019	236.417
1973	164.849	28.244	54.325	16.215	35.407	20.969	15.446	252.942
1974	177.374	36.158	63.413	16.774	44.272	21.326	19.112	279.160
1975	165.461	36.400	88.728	20.888	65.527	18.815	19.190	290.215
1976	156.484	26.434	89.734	23.357	63.200	28.763	18.402	283.013
1977	159.285	25.449	90.689	27.625	58.344	30.289	22.830	282.882

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1978	145.904	28.536	73.891	18.564	52.960	24.576	16.175	256.731
1979	166.910	29.537	72.185	17.803	52.196	19.531	18.807	269.357
1980	167.915	33.610	69.820	16.243	51.829	15.036	19.611	266.770
1981	164.185	31.669	59.702	14.781	43.575	19.596	21.223	253.930
1982	181.016	28.474	63.204	25.613	37.819	28.430	20.729	280.394
1983	200.090	36.590	68.511	24.407	43.795	32.320	20.945	316.567
1984	202.682	37.219	65.088	22.625	42.075	26.644	16.968	314.664
1985	172.020	35.147	49.811	11.896	36.719	35.787	19.439	273.326
1986	180.541	35.870	48.961	18.884	30.095	24.641	19.401	270.612
1987	180.760	36.690	55.388	20.015	35.170	24.012	23.478	273.372
1988	188.380	38.101	56.735			31.238	20.687	293.767
1989	172.841	34.693	43.383			39.073	20.089	269.902
1990	156.807	31.065	34.448			27.686	12.479	237.528
1991	159.589	31.136	34.802			19.878	15.926	229.479
1992	163.477	31.655	39.835			17.105	21.673	230.399
1993	165.169	31.953	45.069	17.283	27.786	16.341	22.028	236.505
1994	172.855	32.587	49.273	19.963	29.310	18.608	26.205	247.117
1995	165.617	31.985	42.978	15.861	27.117	23.194	24.178	239.596
1996	176.784	31.543	45.624	17.546	28.078	26.313	27.951	252.313
1997	191.172	32.578	52.316	21.091	31.225	28.523	34.504	270.085
1998	191.466	34.133	54.457	21.988	32.469	28.453	35.334	273.175
1999	183.473	35.974	47.222	18.099	29.123	25.761	30.291	262.138
2000	187.464	36.563	42.952	16.014	26.938	29.142	30.865	265.257
2001	178.348	35.884	35.942	11.953	23.989	29.351	26.041	253.484
2002	142.422	28.665	28.021	10.718	17.303	66.494	31.323	234.279
2003	154.496	28.407	37.595	14.256	23.339	64.401	36.543	248.357
2004	176.667	31.530	54.296	22.324	31.971	72.822	52.039	283.276
2005	186.504	36.565	65.866	26.074	39.792	76.954	58.906	306.983
2006	199.924	42.280	79.535	29.566	49.969	84.322	65.498	340.564
2007	209.097	46.135	86.380	32.450	53.930	87.546	72.228	356.929
2008	213.327	48.238	83.562	31.352	52.210	87.831	74.105	358.853
2009	202.578	52.567	72.396	24.972	47.424	73.886	55.376	346.051
2010	212.721	53.109	78.307	30.618	47.689	77.254	65.487	355.904

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, IPC-INDEC y Heymann *et al* (1998).

Cuadro 16.73. Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. En millones de pesos.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1935	82.349	8.672	10.352	2.846	6.635	17.248	11.542	107.079
1936	74.592	8.197	10.416	2.910	6.569	15.915	9.991	99.130
1937	78.613	9.329	14.178	4.164	8.473	21.280	13.171	110.229
1938	85.685	10.313	16.540	4.622	10.426	13.476	14.320	111.695
1939	79.838	9.579	14.169	3.698	9.536	14.029	10.614	107.001
1940	79.259	9.228	13.378	3.731	8.451	12.007	10.298	103.573
1941	75.977	8.634	12.743	3.098	9.102	11.307	7.672	100.988
1942	74.502	8.379	12.295	2.732	9.375	12.501	7.331	100.346
1943	70.823	9.271	13.017	2.800	10.140	15.445	5.451	103.105
1944	75.165	11.021	14.704	2.915	12.027	15.516	5.466	110.940
1945	74.081	11.742	15.864	3.301	12.615	14.737	5.513	110.911
1946	91.249	12.952	21.562	5.127	15.667	20.925	9.888	136.800
1947	113.178	15.252	34.851	10.790	19.545	25.629	20.233	168.677
1948	116.746	20.186	46.640	12.264	31.180	22.974	21.586	184.960
1949	108.149	17.745	39.929	7.931	32.625	11.535	12.980	164.378
1950	95.013	15.371	36.138	6.732	30.557	12.530	11.504	147.547
1951	102.159	14.279	37.219	8.477	28.762	11.423	14.408	150.673
1952	84.630	12.718	29.193	6.368	23.053	6.096	9.593	123.045
1953	87.829	13.203	28.726	6.166	22.861	7.820	5.754	131.824
1954	96.518	15.035	29.661	6.106	24.061	7.311	7.019	141.507
1955	101.015	16.017	32.343	7.768	24.301	7.423	9.175	147.624
1956	120.708	17.706	39.051	10.092	28.074	16.673	18.869	175.269
1957	127.987	15.673	44.050	13.796	27.434	15.589	20.134	183.165
1958	136.138	19.575	48.902	13.614	33.442	14.942	18.483	201.073
1959	116.042	14.329	33.028	10.719	19.912	17.068	16.700	163.767
1960	119.771	17.124	46.612	18.059	22.953	16.439	18.794	181.152
1961	128.554	20.146	54.820	21.644	26.282	13.711	19.928	197.302
1962	119.753	20.431	49.959	19.926	23.602	17.415	20.438	187.120
1963	119.082	17.104	39.359	14.313	21.024	17.735	14.549	178.731
1964	145.035	19.008	42.286	15.430	22.497	15.446	14.448	207.327
1965	156.967	21.811	48.792	17.681	26.174	15.727	13.470	229.827
1966	141.100	22.896	46.767	16.148	26.491	15.759	11.918	214.604
1967	143.256	22.429	49.217	16.336	29.035	18.219	14.584	218.537
1968	144.766	21.641	52.506	16.668	32.307	17.053	15.190	220.777
1969	163.021	24.698	64.484	19.873	40.726	19.311	19.200	252.314
1970	172.864	26.332	66.765	19.394	44.243	20.207	19.516	266.653
1971	182.281	27.464	68.399	18.598	47.080	18.832	19.716	277.259
1972	184.739	25.408	68.725	20.256	45.146	22.600	21.350	280.123
1973	193.790	33.203	63.862	19.061	41.623	24.650	18.157	297.348
1974	219.095	44.664	78.329	20.719	54.685	26.343	23.607	344.824
1975	194.372	42.760	104.231	24.537	76.976	22.102	22.543	340.923
1976	177.468	29.978	101.767	26.489	71.675	32.620	20.870	320.963

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1977	189.549	30.285	107.920	32.873	69.429	36.044	27.168	336.629
1978	166.980	32.658	84.564	21.246	60.610	28.126	18.512	293.816
1979	201.821	35.715	87.284	21.526	63.114	23.616	22.741	325.695
1980	209.835	42.001	87.251	20.298	64.769	18.789	24.506	333.369
1981	195.437	37.698	71.066	17.594	51.869	23.326	25.262	302.265
1982	207.265	32.603	72.369	29.327	43.303	32.552	23.735	321.055
1983	230.262	42.108	78.842	28.087	50.398	37.194	24.103	364.302
1984	224.185	41.167	71.993	25.026	46.539	29.471	18.768	348.049
1985	173.700	35.490	50.298	12.012	37.078	36.136	19.628	275.996
1986	185.534	36.862	50.315	19.406	30.927	25.322	19.938	278.096
1987	189.623	38.489	58.104	20.996	36.894	25.189	24.629	286.776
1988	189.976	38.424	57.216			31.503	20.863	296.256
1989	157.142	31.542	39.442			35.524	18.264	245.387
1990	137.890	27.317	30.292			24.346	10.973	208.872
1991	148.520	28.977	32.388			18.500	14.821	213.563
1992	157.876	30.570	38.470			16.519	20.930	222.504
1993	165.169	31.953	45.069	17.283	27.786	16.341	22.028	236.505
1994	183.953	34.679	52.436	21.245	31.191	19.803	27.888	262.983
1995	176.237	34.036	45.734	16.879	28.856	24.681	25.728	254.961
1996	194.318	34.672	50.149	19.286	30.863	28.923	30.723	277.339
1997	209.164	35.644	57.239	23.076	34.164	31.208	37.752	295.504
1998	206.999	36.902	58.875	23.772	35.103	30.761	38.200	295.337
1999	185.584	36.387	47.765	18.307	29.458	26.057	30.640	265.153
2000	187.306	36.533	42.916	16.001	26.915	29.118	30.839	265.033
2001	173.434	34.895	34.951	11.624	23.328	28.542	25.323	246.499
2002	129.536	26.071	25.486	9.748	15.738	60.478	28.489	213.082
2003	138.389	25.446	33.676	12.770	20.905	57.687	32.733	222.464
2004	155.670	27.783	47.843	19.671	28.172	64.167	45.854	249.609
2005	168.381	33.012	59.466	23.540	35.925	69.476	53.182	277.153
2006	184.422	39.002	73.368	27.273	46.095	77.783	60.419	314.156
2007	200.905	44.327	82.996	31.179	51.818	84.116	69.399	342.946
2008	213.388	48.252	83.586	31.361	52.225	87.856	74.126	358.956
2009	200.630	52.062	71.700	24.731	46.968	73.175	54.844	342.723
2010	217.695	54.351	80.138	31.334	48.804	79.061	67.018	364.227

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA, BEA (EEUU) y BLS (EEUU).

Cuadro 16.74. Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Japón e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955-2009. En millones de pesos.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1955	343.914	54.532	110.114	26.446	82.736	25.274	31.236	502.598
1956	388.241	56.948	125.602	32.461	90.295	53.628	60.689	563.730
1957	401.917	49.218	138.331	43.324	86.150	48.955	63.226	575.194
1958	406.855	58.501	146.146	40.687	99.943	44.654	55.238	600.918
1959	334.380	41.289	95.173	30.886	57.378	49.182	48.123	471.901
1960	312.392	44.663	121.575	47.102	59.868	42.877	49.018	472.488
1961	310.397	48.643	132.364	52.259	63.460	33.107	48.118	476.393
1962	278.955	47.592	116.376	46.416	54.978	40.567	47.609	435.881
1963	264.977	38.059	87.581	31.850	46.781	39.464	32.375	397.706
1964	303.404	39.763	88.459	32.279	47.063	32.312	30.224	433.715
1965	325.730	45.261	101.251	36.690	54.314	32.637	27.952	476.927
1966	276.538	44.873	91.658	31.648	51.919	30.886	23.358	420.598
1967	257.349	40.292	88.416	29.346	52.159	32.729	26.199	392.586
1968	240.576	35.964	87.256	27.699	53.689	28.339	25.242	366.892
1969	243.802	36.936	96.438	29.721	60.907	28.881	28.715	377.343
1970	237.741	36.215	91.823	26.672	60.848	27.792	26.841	366.730
1971	249.858	37.646	93.756	25.493	64.533	25.813	27.026	380.047
1972	241.961	33.278	90.012	26.531	59.130	29.600	27.963	366.889
1973	244.476	41.887	80.565	24.047	52.510	31.098	22.906	375.119
1974	270.540	55.151	96.721	25.584	67.525	32.528	29.150	425.789
1975	235.377	51.781	126.220	29.714	93.215	26.765	27.298	412.845
1976	215.012	36.321	123.296	32.093	86.839	39.521	25.285	388.865
1977	226.587	36.202	129.008	39.297	82.996	43.088	32.477	402.408
1978	193.546	37.853	98.018	24.626	70.253	32.600	21.457	340.560
1979	225.465	39.899	97.509	24.048	70.507	26.383	25.405	363.850
1980	227.039	45.444	94.405	21.962	70.079	20.330	26.516	360.702
1981	209.518	40.414	76.187	18.862	55.606	25.007	27.082	324.043
1982	217.543	34.220	75.957	30.782	45.450	34.167	24.912	336.975
1983	249.528	45.631	85.439	30.437	54.615	40.306	26.120	394.784
1984	244.601	44.916	78.549	27.305	50.777	32.155	20.477	379.744
1985	185.421	37.885	53.692	12.822	39.580	38.575	20.953	294.619
1986	197.008	39.141	53.427	20.606	32.840	26.888	21.171	295.294
1987	197.218	40.030	60.431	21.837	38.372	26.198	25.616	298.261
1988	190.159	38.461	57.271			31.533	20.883	296.542
1989	153.896	30.891	38.628			34.791	17.887	240.319
1990	131.647	26.080	28.921			23.244	10.477	199.415
1991	140.304	27.374	30.596			17.476	14.001	201.749
1992	155.658	30.141	37.930			16.287	20.636	219.379
1993	165.169	31.953	45.069	17.283	27.786	16.341	22.028	236.505
1994	185.761	35.020	52.952	21.454	31.498	19.997	28.162	265.568
1995	177.178	34.217	45.978	16.969	29.010	24.813	25.865	256.321
1996	195.783	34.933	50.527	19.432	31.095	29.141	30.955	279.429

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1997	214.150	36.493	58.604	23.626	34.978	31.952	38.651	302.547
1998	220.367	39.285	62.677	25.307	37.370	32.748	40.667	314.410
1999	201.408	39.490	51.838	19.868	31.970	28.279	33.253	287.762
2000	200.457	39.098	45.929	17.124	28.805	31.162	33.005	283.640
2001	187.042	37.633	37.694	12.536	25.158	30.782	27.310	265.840
2002	140.100	28.197	27.564	10.543	17.021	65.410	30.813	230.460
2003	150.487	27.670	36.620	13.887	22.733	62.730	35.595	241.912
2004	169.006	30.163	51.942	21.356	30.585	69.664	49.782	270.993
2005	183.519	35.980	64.812	25.657	39.155	75.723	57.963	302.070
2006	200.056	42.308	79.588	29.585	50.002	84.377	65.541	340.789
2007	215.471	47.541	89.014	33.439	55.575	90.215	74.430	367.811
2008	231.923	52.443	90.846	34.085	56.761	95.487	80.565	390.135
2009	227.920	59.143	81.452	28.095	53.357	83.129	62.304	389.340

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Heymann *et al* (1998), Ferreres (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), CENDA y Statistics Bureau of Japan

Cuadro 16.75. Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Alemania e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955-2009. En millones de pesos.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1956	209.487	30.728	67.772	17.515	48.722	28.936	32.747	304.177
1957	217.145	26.591	74.736	23.407	46.545	26.449	34.159	310.762
1958	226.058	32.504	81.202	22.607	55.531	24.811	30.692	333.884
1959	189.093	23.349	53.821	17.466	32.447	27.813	27.214	266.862
1960	184.112	26.323	71.651	27.760	35.284	25.270	28.890	278.466
1961	195.529	30.642	83.380	32.920	39.975	20.855	30.311	300.096
1962	181.464	30.959	75.704	30.194	35.764	26.389	30.970	283.546
1963	181.542	26.075	60.004	21.821	32.051	27.038	22.181	272.477
1964	214.899	28.164	62.655	22.863	33.334	22.886	21.407	307.196
1965	229.572	31.900	71.361	25.859	38.280	23.002	19.700	336.134
1966	204.846	33.240	67.896	23.443	38.459	22.879	17.302	311.559
1967	202.103	31.642	69.435	23.046	40.962	25.703	20.575	308.309
1968	197.679	29.551	71.697	22.760	44.115	23.286	20.741	301.472
1969	210.696	31.921	83.343	25.685	52.637	24.959	24.816	326.103
1970	215.462	32.822	83.218	24.173	55.146	25.187	24.326	332.363
1971	228.576	34.439	85.771	23.322	59.037	23.614	24.724	347.677
1972	229.980	31.630	85.555	25.217	56.202	28.135	26.579	348.722
1973	236.549	40.529	77.953	23.267	50.807	30.089	22.164	362.957
1974	255.988	52.184	91.519	24.208	63.893	30.778	27.582	402.887
1975	226.522	49.833	121.471	28.596	89.708	25.758	26.271	397.313
1976	201.591	34.053	115.600	30.089	81.418	37.054	23.707	364.592
1977	212.306	33.921	120.877	36.820	77.765	40.372	30.430	377.046
1978	184.873	36.157	93.625	23.522	67.105	31.139	20.496	325.299
1979	217.177	38.433	93.925	23.164	67.916	25.413	24.472	350.476
1980	224.060	44.848	93.166	21.674	69.160	20.063	26.168	355.970
1981	210.908	40.682	76.692	18.987	55.975	25.173	27.262	326.193
1982	223.612	35.175	78.076	31.640	46.718	35.120	25.607	346.375
1983	251.699	46.028	86.182	30.702	55.091	40.657	26.347	398.219
1984	246.165	45.204	79.052	27.479	51.102	32.360	20.608	382.173
1985	190.301	38.882	55.105	13.160	40.622	39.590	21.504	302.373
1986	204.246	40.580	55.389	21.363	34.047	27.876	21.948	306.143
1987	207.678	42.154	63.636	22.995	40.407	27.587	26.974	314.081
1988	204.683	41.398	61.646			33.942	22.478	319.191
1989	166.457	33.412	41.780			37.630	19.347	259.932
1990	140.989	27.931	30.973			24.893	11.220	213.567
1991	146.760	28.633	32.004			18.280	14.646	211.033
1992	156.064	30.219	38.029			16.329	20.690	219.951
1993	165.169	31.953	45.069	17.283	27.786	16.341	22.028	236.505
1994	180.960	34.115	51.583	20.899	30.684	19.480	27.434	258.705
1995	171.472	33.116	44.498	16.422	28.075	24.014	25.032	248.067
1996	190.899	34.062	49.266	18.947	30.319	28.413	30.182	272.458
1997	205.818	35.073	56.324	22.706	33.617	30.708	37.148	290.775

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1998	207.446	36.981	59.002	23.824	35.179	30.827	38.283	295.974
1999	187.452	36.754	48.246	18.491	29.754	26.319	30.948	267.823
2000	188.377	36.741	43.161	16.092	27.069	29.284	31.016	266.547
2001	175.012	35.213	35.269	11.730	23.540	28.802	25.554	248.742
2002	132.490	26.666	26.067	9.971	16.096	61.857	29.139	217.941
2003	144.052	26.487	35.054	13.293	21.761	60.048	34.072	231.567
2004	163.755	29.226	50.328	20.693	29.635	67.499	48.235	262.573
2005	181.519	35.588	64.106	25.377	38.729	74.898	57.332	298.778
2006	197.612	41.791	78.615	29.224	49.392	83.346	64.740	336.625
2007	215.388	47.523	88.979	33.426	55.553	90.180	74.402	367.669
2008	230.858	52.202	90.429	33.928	56.500	95.049	80.194	388.343
2009	229.890	59.654	82.157	28.338	53.818	83.847	62.842	392.707
2010	251.152	62.704	92.454	36.149	56.305	91.211	77.318	420.203

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Heymann *et al* (1998), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA, Federal Statistical Office (Alemania), OIT (LABORSTA) y OCDE (OCDEStats).

Cuadro 16.76. Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación al promedio de Estados Unidos, Japón y Alemania e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1935	82.349	8.672	10.352	2.846	6.635	17.248	11.542	107.079
1936	74.592	8.197	10.416	2.910	6.569	15.915	9.991	99.130
1937	78.613	9.329	14.178	4.164	8.473	21.280	13.171	110.229
1938	85.685	10.313	16.540	4.622	10.426	13.476	14.320	111.695
1939	79.838	9.579	14.169	3.698	9.536	14.029	10.614	107.001
1940	79.259	9.228	13.378	3.731	8.451	12.007	10.298	103.573
1941	75.977	8.634	12.743	3.098	9.102	11.307	7.672	100.988
1942	74.502	8.379	12.295	2.732	9.375	12.501	7.331	100.346
1943	70.823	9.271	13.017	2.800	10.140	15.445	5.451	103.105
1944	75.165	11.021	14.704	2.915	12.027	15.516	5.466	110.940
1945	74.081	11.742	15.864	3.301	12.615	14.737	5.513	110.911
1946	91.249	12.952	21.562	5.127	15.667	20.925	9.888	136.800
1947	113.178	15.252	34.851	10.790	19.545	25.629	20.233	168.677
1948	116.746	20.186	46.640	12.264	31.180	22.974	21.586	184.960
1949	108.149	17.745	39.929	7.931	32.625	11.535	12.980	164.378
1950	95.013	15.371	36.138	6.732	30.557	12.530	11.504	147.547
1951	102.159	14.279	37.219	8.477	28.762	11.423	14.408	150.673
1952	84.630	12.718	29.193	6.368	23.053	6.096	9.593	123.045
1953	87.829	13.203	28.726	6.166	22.861	7.820	5.754	131.824
1954	96.518	15.035	29.661	6.106	24.061	7.311	7.019	141.507
1955	156.162	24.762	50.000	12.009	37.568	11.476	14.184	228.216
1956	191.892	28.147	62.080	16.044	44.629	26.506	29.996	278.630
1957	201.253	24.645	69.267	21.694	43.138	24.513	31.659	288.019
1958	210.867	30.320	75.745	21.088	51.799	23.143	28.629	311.446
1959	177.551	21.924	50.535	16.400	30.467	26.115	25.553	250.572
1960	176.659	25.257	68.751	26.637	33.855	24.247	27.720	267.194
1961	186.164	29.174	79.387	31.343	38.061	19.856	28.859	285.721
1962	171.958	29.338	71.739	28.612	33.890	25.007	29.348	268.694
1963	169.684	24.372	56.085	20.396	29.957	25.272	20.732	254.680
1964	202.099	26.486	58.923	21.501	31.349	21.523	20.132	288.900
1965	217.443	30.214	67.590	24.493	36.258	21.787	18.659	318.375
1966	192.492	31.235	63.801	22.029	36.140	21.499	16.259	292.769
1967	189.702	29.701	65.175	21.632	38.448	24.126	19.312	289.391
1968	186.069	27.815	67.486	21.423	41.524	21.918	19.523	283.765
1969	200.239	30.337	79.207	24.411	50.024	23.720	23.584	309.919
1970	205.025	31.232	79.187	23.002	52.474	23.967	23.148	316.264
1971	216.400	32.605	81.202	22.080	55.892	22.357	23.407	329.156
1972	215.919	29.696	80.324	23.675	52.765	26.414	24.954	327.400
1973	222.584	38.136	73.351	21.894	47.808	28.313	20.855	341.529
1974	246.569	50.264	88.151	23.317	61.542	29.646	26.567	388.063
1975	217.267	47.797	116.509	27.427	86.043	24.706	25.198	381.081
1976	196.769	33.239	112.835	29.370	79.471	36.168	23.140	355.872

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1977	208.345	33.288	118.622	36.133	76.314	39.619	29.862	370.011
1978	181.109	35.421	91.719	23.043	65.739	30.506	20.078	318.677
1979	214.367	37.935	92.709	22.865	67.037	25.084	24.155	345.941
1980	220.050	44.045	91.499	21.286	67.922	19.704	25.699	349.599
1981	205.044	39.551	74.560	18.459	54.419	24.473	26.504	317.123
1982	215.927	33.966	75.393	30.553	45.113	33.913	24.727	334.472
1983	243.438	44.517	83.354	29.695	53.282	39.322	25.482	385.149
1984	237.884	43.683	76.392	26.555	49.383	31.272	19.914	369.316
1985	182.871	37.364	52.953	12.646	39.036	38.044	20.665	290.567
1986	195.289	38.800	52.960	20.427	32.553	26.654	20.986	292.718
1987	197.898	40.169	60.640	21.912	38.505	26.288	25.704	299.291
1988	194.702	39.380	58.639			32.286	21.382	303.626
1989	158.990	31.913	39.906			35.942	18.479	248.273
1990	136.766	27.094	30.045			24.148	10.884	207.170
1991	145.108	28.311	31.644			18.074	14.481	208.656
1992	156.527	30.309	38.142			16.378	20.752	220.603
1993	165.169	31.953	45.069	17.283	27.786	16.341	22.028	236.505
1994	183.537	34.601	52.318	21.197	31.121	19.758	27.825	262.388
1995	174.927	33.783	45.394	16.753	28.641	24.498	25.537	253.064
1996	193.645	34.552	49.975	19.220	30.756	28.822	30.617	276.377
1997	209.655	35.727	57.374	23.130	34.244	31.281	37.840	296.197
1998	211.426	37.691	60.134	24.281	35.854	31.419	39.017	301.653
1999	191.227	37.494	49.217	18.864	30.354	26.849	31.572	273.216
2000	191.865	37.422	43.960	16.390	27.570	29.826	31.590	271.484
2001	178.294	35.873	35.931	11.950	23.981	29.342	26.033	253.406
2002	133.897	26.949	26.344	10.077	16.267	62.514	29.448	220.255
2003	144.140	26.503	35.075	13.301	21.774	60.085	34.093	231.710
2004	162.624	29.024	49.980	20.550	29.430	67.033	47.902	260.759
2005	177.546	34.809	62.703	24.822	37.881	73.258	56.077	292.239
2006	193.781	40.981	77.091	28.657	48.434	81.731	63.485	330.100
2007	210.360	46.413	86.902	32.646	54.256	88.075	72.665	359.086
2008	225.061	50.892	88.158	33.076	55.082	92.662	78.181	378.591
2009	218.632	56.733	78.133	26.950	51.183	79.741	59.765	373.474
2010	233.230	58.230	85.857	33.570	52.287	84.702	71.801	390.218

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Heymann *et al* (1998), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA, BEA (EEUU), BLS (EEUU), Statistics Bureau of Japan, Federal Statistical Office (Alemania), OIT (LABORSTA) y OCDE (OCDEStats).

Cuadro 16.77. Índice de Precios Implícitos del Producto Bruto Interno (año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. 1993 = 100.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1935	2,8E-12	1,7E-12	1,8E-12	2,0E-12	1,3E-12	4,2E-12	3,4E-12	2,6E-12
1936	2,8E-12	1,7E-12	1,9E-12	2,2E-12	1,4E-12	4,9E-12	3,3E-12	2,7E-12
1937	3,0E-12	1,7E-12	2,0E-12	2,3E-12	1,4E-12	5,9E-12	3,3E-12	2,9E-12
1938	3,0E-12	1,8E-12	2,1E-12	2,3E-12	1,5E-12	5,0E-12	3,6E-12	2,8E-12
1939	3,0E-12	1,9E-12	2,3E-12	2,7E-12	1,7E-12	4,7E-12	3,6E-12	2,8E-12
1940	3,0E-12	1,9E-12	2,7E-12	3,2E-12	1,8E-12	5,2E-12	4,3E-12	2,8E-12
1941	3,0E-12	1,9E-12	2,9E-12	3,6E-12	2,0E-12	5,4E-12	4,6E-12	2,9E-12
1942	3,3E-12	2,0E-12	3,4E-12	4,4E-12	2,3E-12	7,4E-12	6,0E-12	3,2E-12
1943	3,4E-12	2,1E-12	3,8E-12	5,1E-12	2,4E-12	8,5E-12	6,7E-12	3,5E-12
1944	3,5E-12	2,1E-12	3,9E-12	5,6E-12	2,5E-12	9,1E-12	6,9E-12	3,5E-12
1945	4,1E-12	2,2E-12	4,7E-12	6,5E-12	3,0E-12	9,5E-12	7,6E-12	4,0E-12
1946	5,0E-12	2,7E-12	5,4E-12	6,1E-12	3,8E-12	1,3E-11	8,1E-12	5,0E-12
1947	6,2E-12	3,4E-12	6,4E-12	6,5E-12	5,2E-12	1,9E-11	9,3E-12	6,1E-12
1948	6,7E-12	4,2E-12	9,2E-12	9,2E-12	7,3E-12	2,2E-11	1,1E-11	7,0E-12
1949	8,1E-12	5,4E-12	1,2E-11	1,3E-11	9,4E-12	2,0E-11	1,2E-11	8,5E-12
1950	9,7E-12	6,1E-12	1,5E-11	1,7E-11	1,1E-11	2,1E-11	1,7E-11	1,0E-11
1951	1,4E-11	7,9E-12	1,8E-11	1,9E-11	1,4E-11	3,4E-11	2,7E-11	1,4E-11
1952	1,7E-11	1,0E-11	2,2E-11	2,3E-11	1,7E-11	3,5E-11	3,4E-11	1,7E-11
1953	1,9E-11	1,2E-11	2,4E-11	2,6E-11	1,8E-11	3,1E-11	2,7E-11	1,9E-11
1954	2,0E-11	1,3E-11	2,7E-11	2,8E-11	2,0E-11	2,8E-11	2,6E-11	2,0E-11
1955	2,2E-11	1,5E-11	2,8E-11	2,9E-11	2,2E-11	3,6E-11	3,2E-11	2,2E-11
1956	2,9E-11	1,7E-11	3,5E-11	3,8E-11	2,8E-11	7,8E-11	8,0E-11	2,8E-11
1957	3,6E-11	1,9E-11	4,5E-11	5,8E-11	3,1E-11	8,5E-11	9,4E-11	3,4E-11
1958	4,6E-11	3,1E-11	5,8E-11	7,2E-11	4,2E-11	1,0E-10	1,1E-10	4,6E-11
1959	9,6E-11	5,1E-11	1,2E-10	1,6E-10	7,6E-11	2,6E-10	2,6E-10	9,2E-11
1960	1,2E-10	6,4E-11	1,3E-10	1,7E-10	8,7E-11	3,0E-10	2,8E-10	1,1E-10
1961	1,3E-10	8,2E-11	1,4E-10	1,8E-10	1,0E-10	2,9E-10	2,7E-10	1,2E-10
1962	1,6E-10	1,1E-10	1,9E-10	2,4E-10	1,4E-10	3,6E-10	3,8E-10	1,6E-10
1963	2,1E-10	1,3E-10	2,3E-10	2,8E-10	1,7E-10	4,7E-10	4,5E-10	2,1E-10
1964	2,7E-10	1,8E-10	2,7E-10	3,2E-10	2,0E-10	5,2E-10	4,6E-10	2,6E-10
1965	3,4E-10	2,5E-10	3,7E-10	4,4E-10	2,9E-10	6,1E-10	5,5E-10	3,3E-10
1966	4,1E-10	3,3E-10	4,6E-10	5,3E-10	3,7E-10	7,5E-10	6,8E-10	4,2E-10
1967	5,3E-10	4,1E-10	5,9E-10	6,8E-10	4,8E-10	1,1E-09	1,1E-09	5,3E-10
1968	5,9E-10	4,3E-10	6,4E-10	7,2E-10	5,2E-10	1,2E-09	1,2E-09	5,9E-10
1969	6,5E-10	5,0E-10	6,8E-10	7,4E-10	5,6E-10	1,2E-09	1,3E-09	6,4E-10
1970	7,3E-10	5,8E-10	7,4E-10	7,7E-10	6,3E-10	1,3E-09	1,4E-09	7,1E-10
1971	1,0E-09	8,0E-10	9,6E-10	9,2E-10	8,6E-10	1,9E-09	1,8E-09	9,7E-10
1972	1,6E-09	1,2E-09	1,6E-09	1,6E-09	1,4E-09	3,6E-09	3,3E-09	1,6E-09
1973	2,6E-09	2,4E-09	2,5E-09	2,4E-09	2,3E-09	5,6E-09	4,6E-09	2,6E-09
1974	3,3E-09	3,6E-09	3,5E-09	3,1E-09	3,3E-09	7,1E-09	6,7E-09	3,4E-09
1975	8,9E-09	1,0E-08	1,4E-08	1,2E-08	1,3E-08	1,9E-08	1,9E-08	1,0E-08
1976	5,0E-08	3,9E-08	6,9E-08	6,8E-08	6,1E-08	1,2E-07	1,2E-07	5,5E-08
1977	1,4E-07	9,8E-08	1,6E-07	1,6E-07	1,4E-07	2,8E-07	3,1E-07	1,4E-07

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1978	3,6E-07	2,9E-07	4,1E-07	3,8E-07	3,8E-07	5,8E-07	6,3E-07	3,7E-07
1979	9,1E-07	7,5E-07	9,8E-07	8,0E-07	9,6E-07	1,2E-06	1,2E-06	9,1E-07
1980	1,7E-06	1,7E-06	1,8E-06	1,3E-06	1,9E-06	2,0E-06	1,8E-06	1,7E-06
1981	3,5E-06	3,1E-06	3,7E-06	3,0E-06	3,7E-06	5,1E-06	4,2E-06	3,5E-06
1982	1,1E-05	7,1E-06	1,3E-05	2,1E-05	9,7E-06	1,9E-05	1,9E-05	1,1E-05
1983	5,1E-05	3,9E-05	6,2E-05	8,5E-05	5,0E-05	9,2E-05	9,2E-05	5,2E-05
1984	3,6E-04	3,0E-04	4,5E-04	5,2E-04	3,9E-04	5,7E-04	5,2E-04	3,7E-04
1985	2,6E-03	2,2E-03	3,1E-03	2,4E-03	3,1E-03	5,1E-03	5,3E-03	2,7E-03
1986	4,7E-03	3,9E-03	5,2E-03	7,5E-03	4,1E-03	7,4E-03	8,5E-03	4,7E-03
1987	0,011	0,009	0,012	0,016	0,010	0,017	0,021	0,011
1988	0,053	0,041	0,057			0,084	0,092	0,052
1989	1,66	1,18	1,76			3,11	3,38	1,63
1990	36,87	25,55	40,46			45,09	51,73	35,50
1991	86,19	68,85	85,46			91,26	99,61	82,88
1992	95,00	88,34	92,12			99,11	102,19	93,20
1993	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1994	103,00	105,78	100,19	100,46	100,01	102,89	102,32	102,85
1995	106,61	106,52	103,95	100,38	106,15	108,20	108,20	106,10
1996	106,80	102,97	101,50	98,26	103,64	114,21	106,59	106,05
1997	106,69	103,58	99,44	96,46	101,56	110,95	104,26	105,56
1998	104,68	105,97	98,05	94,33	100,74	100,97	99,39	103,76
1999	102,74	107,56	96,15	90,32	100,17	91,51	94,91	101,85
2000	103,81	107,68	92,97	86,97	96,94	99,85	95,95	102,91
2001	102,66	106,76	91,26	85,68	94,31	96,84	93,07	101,78
2002	121,36	113,08	140,91	173,34	126,27	267,85	282,15	132,88
2003	137,30	125,30	155,22	180,05	143,16	277,65	271,45	146,83
2004	150,74	141,36	174,11	193,39	162,78	303,17	288,02	160,36
2005	163,12	169,40	188,78	195,82	184,43	309,51	297,57	174,54
2006	180,29	206,40	213,94	209,27	216,81	350,41	318,03	197,98
2007	204,38	248,02	240,68	221,89	256,29	395,70	344,26	225,99
2008	242,66	306,73	271,57	233,15	301,40	495,34	391,99	269,34
2009	263,03	358,51	301,33	262,85	326,49	512,07	416,07	296,21
2010	311,38	405,44	329,24	279,65	371,54	572,13	449,74	341,76

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN y Heymann *et al* (1998).

Cuadro 16.78. Índice de Precios Implícitos del Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con poder adquisitivo constante (IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. 1993 = 100.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1935	149,5	98,7	105,6	118,2	75,1	245,1	198,8	142,9
1936	142,7	91,8	104,6	116,5	74,8	260,7	176,0	138,5
1937	148,1	90,8	106,4	119,4	75,4	306,3	173,2	145,0
1938	154,2	95,1	112,1	123,5	81,0	265,5	191,4	141,8
1939	147,1	97,9	121,9	138,5	85,9	243,0	186,6	141,2
1940	145,1	97,1	134,5	161,9	89,6	265,2	217,0	140,2
1941	142,0	95,9	144,9	177,0	97,6	265,5	226,5	139,9
1942	148,0	95,2	160,9	205,4	107,0	343,8	279,4	148,0
1943	149,6	97,4	174,4	237,8	112,9	391,1	307,7	155,0
1944	155,4	99,1	183,0	261,0	118,1	421,3	320,5	159,6
1945	153,2	85,7	180,8	251,9	116,7	368,7	293,3	152,1
1946	159,0	90,5	177,1	201,6	125,4	421,8	266,7	160,7
1947	174,3	98,3	185,8	187,8	151,1	539,8	268,7	174,9
1948	170,0	107,4	236,2	236,4	187,8	564,4	277,2	178,7
1949	158,2	105,8	243,7	250,1	184,4	392,3	243,1	165,8
1950	147,4	94,8	237,0	258,8	172,9	324,5	264,4	154,6
1951	159,1	89,9	203,5	217,1	156,1	384,5	302,5	156,0
1952	141,3	83,2	183,3	191,0	141,5	285,5	279,1	137,0
1953	142,8	93,5	189,1	202,4	142,8	247,9	211,8	144,5
1954	145,4	102,4	202,2	209,7	154,6	215,2	195,8	148,1
1955	143,9	101,4	191,2	199,6	151,3	244,2	214,2	145,2
1956	168,4	101,5	211,4	225,5	167,6	466,0	480,1	163,5
1957	164,8	92,3	214,0	277,6	146,5	405,9	451,8	159,8
1958	160,4	112,8	213,0	261,3	151,6	368,9	388,5	161,6
1959	158,6	87,4	199,5	272,6	130,2	442,4	434,9	154,3
1960	157,4	86,5	175,4	234,3	116,9	398,8	373,8	149,0
1961	152,0	97,0	170,4	215,8	123,3	346,6	320,9	145,9
1962	147,3	103,7	176,3	224,0	127,1	336,4	354,3	145,4
1963	150,1	96,7	170,3	210,3	125,8	349,1	336,8	147,8
1964	157,7	106,8	162,2	196,5	123,3	319,6	283,4	152,9
1965	150,4	118,2	175,8	210,3	136,1	290,8	262,0	152,3
1966	139,5	117,7	165,4	191,5	132,0	268,9	243,8	143,2
1967	138,2	112,8	165,4	188,3	133,0	313,7	296,7	141,7
1968	133,6	103,9	154,1	172,3	124,8	292,4	285,5	134,8
1969	135,6	110,6	151,2	165,1	124,7	273,4	280,2	136,1
1970	132,4	114,0	145,1	150,8	124,0	260,2	278,6	133,1
1971	137,6	115,8	140,1	134,4	125,3	274,2	256,3	135,8
1972	140,2	112,7	143,7	142,6	126,4	332,8	301,1	138,8
1973	139,2	139,4	145,1	137,9	131,7	321,0	261,6	143,1
1974	141,7	165,6	162,8	143,8	153,1	325,7	306,9	149,8
1975	132,6	166,6	227,4	191,4	216,5	316,8	302,8	156,7
1976	134,4	115,7	208,2	203,4	183,9	368,5	367,2	152,8
1977	134,6	106,8	174,1	171,1	154,5	304,8	342,1	143,2

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1978	125,4	116,1	162,6	150,3	147,8	227,0	248,5	134,6
1979	129,2	113,8	148,8	121,2	146,0	186,4	186,8	132,0
1980	124,9	127,8	136,6	98,5	144,1	151,3	133,1	128,9
1981	128,5	114,6	137,4	110,9	138,1	187,4	157,0	129,7
1982	147,1	99,5	181,7	292,4	135,1	261,6	267,1	147,9
1983	155,2	123,5	196,2	267,8	158,4	289,9	289,9	160,4
1984	149,5	128,2	194,4	225,3	170,7	245,3	224,3	156,3
1985	139,1	121,2	173,2	136,4	174,6	285,2	295,5	145,9
1986	134,4	115,8	153,3	221,9	120,2	218,8	250,2	134,8
1987	132,5	117,4	153,6	207,8	124,5	220,9	271,6	132,8
1988	145,1	117,6	163,0			242,1	263,6	145,4
1989	142,8	107,0	159,0			281,9	306,6	143,6
1990	131,2	95,9	151,9			169,2	194,2	128,7
1991	115,9	95,1	118,1			126,1	137,6	112,4
1992	104,9	97,7	101,9			109,6	113,0	103,0
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	98,9	101,5	96,2	96,4	96,0	98,8	98,2	98,7
1995	99,0	98,9	96,5	93,2	98,6	100,5	100,5	98,5
1996	99,0	95,5	94,1	91,1	96,1	105,9	98,8	98,3
1997	98,4	95,5	91,7	89,0	93,7	102,3	96,2	97,3
1998	95,7	96,8	89,6	86,2	92,1	92,3	90,8	94,8
1999	95,0	99,4	88,9	83,5	92,6	84,6	87,7	94,2
2000	96,9	100,5	86,8	81,2	90,5	93,2	89,6	96,0
2001	96,9	100,7	86,1	80,8	89,0	91,4	87,8	96,0
2002	91,0	84,8	105,6	129,9	94,6	200,8	211,5	99,6
2003	90,7	82,8	102,6	119,0	94,6	183,4	179,3	97,0
2004	95,4	89,5	110,2	122,4	103,0	191,9	182,3	101,5
2005	94,1	97,8	108,9	113,0	106,4	178,6	171,7	100,7
2006	93,8	107,4	111,3	108,9	112,8	182,4	165,5	103,0
2007	89,8	109,0	105,7	97,5	112,6	173,8	151,2	99,3
2008	84,3	106,6	94,4	81,0	104,7	172,1	136,2	93,6
2009	79,5	108,3	91,0	79,4	98,6	154,7	125,7	89,5
2010	76,8	100,0	81,2	69,0	91,7	141,1	111,0	84,3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, IPC-INDEC, Heymann *et al* (1998), Ferreres (2005), Iñigo Carrera (2007) y CENDA.

Cuadro 16.79. Índice de Precios Implícitos del Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC (Año base: 1993). Argentina. 1935- 2010. 1993 = 100.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1935	236,7	156,3	167,1	187,2	119,0	388,1	314,8	226,3
1936	214,1	137,7	157,0	174,9	112,2	391,2	264,1	207,8
1937	220,1	134,9	158,1	177,3	112,0	455,0	257,3	215,4
1938	236,7	146,0	172,0	189,5	124,3	407,4	293,6	217,6
1939	209,2	139,3	173,3	197,0	122,1	345,6	265,3	200,8
1940	197,9	132,4	183,4	220,9	122,2	361,6	295,9	191,3
1941	179,9	121,5	183,6	224,2	123,7	336,4	286,9	177,2
1942	174,2	112,0	189,4	241,7	125,9	404,7	328,8	174,2
1943	173,9	113,2	202,7	276,5	131,2	454,6	357,7	180,2
1944	169,7	108,2	199,8	284,9	128,9	459,9	349,9	174,3
1945	181,4	101,5	214,1	298,2	138,1	436,5	347,2	180,0
1946	201,7	114,8	224,7	255,8	159,1	535,1	338,3	203,8
1947	225,3	127,0	240,3	242,8	195,4	697,9	347,4	226,2
1948	223,7	141,3	310,8	311,1	247,1	742,7	364,8	235,1
1949	201,9	135,1	311,1	319,4	235,4	500,8	310,3	211,7
1950	179,0	115,1	287,8	314,3	210,0	394,1	321,2	187,7
1951	188,2	106,4	240,8	256,8	184,6	454,9	357,9	184,5
1952	163,7	96,4	212,3	221,2	163,9	330,7	323,3	158,7
1953	159,6	104,5	211,3	226,3	159,6	277,1	236,7	161,5
1954	163,4	115,1	227,2	235,7	173,8	241,9	220,1	166,4
1955	160,7	113,3	213,6	223,0	169,0	272,7	239,3	162,2
1956	193,0	116,4	242,3	258,5	192,1	534,0	550,2	187,4
1957	191,9	107,5	249,3	323,3	170,7	472,8	526,3	186,1
1958	191,2	134,5	253,9	311,5	180,7	439,8	463,1	192,6
1959	172,4	95,0	216,8	296,2	141,5	480,7	472,6	167,7
1960	181,6	99,8	202,4	270,3	134,9	460,2	431,3	172,0
1961	182,2	116,3	204,2	258,6	147,8	415,4	384,7	174,9
1962	170,8	120,2	204,3	259,7	147,3	390,0	410,7	168,5
1963	167,4	107,8	190,0	234,6	140,3	389,4	375,6	164,9
1964	178,8	121,1	183,9	222,9	139,9	362,5	321,3	173,4
1965	173,8	136,6	203,2	243,0	157,3	336,1	302,8	176,1
1966	159,1	134,3	188,6	218,4	150,5	306,6	278,0	163,4
1967	158,0	129,0	189,1	215,3	152,1	358,7	339,3	162,1
1968	155,6	120,9	179,5	200,6	145,3	340,4	332,5	157,0
1969	164,7	134,3	183,7	200,5	151,5	332,2	340,4	165,3
1970	165,0	142,0	180,8	187,8	154,4	324,1	347,0	165,8
1971	168,3	141,7	171,4	164,5	153,3	335,4	313,6	166,1
1972	166,1	133,5	170,2	169,0	149,8	394,3	356,8	164,4
1973	163,6	163,9	170,5	162,1	154,8	377,4	307,6	168,2
1974	175,0	204,6	201,1	177,6	189,1	402,3	379,1	185,1
1975	155,8	195,7	267,1	224,8	254,4	372,2	355,7	184,1
1976	152,4	131,2	236,1	230,6	208,5	417,9	416,4	173,3

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1977	160,2	127,1	207,1	203,6	183,8	362,7	407,0	170,4
1978	143,5	132,8	186,1	172,0	169,2	259,8	284,4	154,1
1979	156,2	137,6	179,9	146,6	176,5	225,4	225,9	159,6
1980	156,1	159,7	170,7	123,1	180,1	189,0	166,4	161,0
1981	153,0	136,4	163,5	132,0	164,4	223,1	186,9	154,4
1982	168,4	113,9	208,0	334,8	154,7	299,5	305,8	169,3
1983	178,6	142,2	225,7	308,2	182,3	333,6	333,6	184,5
1984	165,4	141,8	215,0	249,2	188,9	271,4	248,1	172,9
1985	140,5	122,4	174,9	137,7	176,3	287,9	298,4	147,3
1986	138,1	119,0	157,6	228,1	123,5	224,9	257,1	138,5
1987	139,0	123,2	161,1	218,0	130,6	231,8	284,9	139,3
1988	146,4	118,6	164,4			244,1	265,8	146,6
1989	129,9	97,3	144,6			256,3	278,8	130,5
1990	115,3	84,3	133,5			148,8	170,7	113,2
1991	107,9	88,5	109,9			117,3	128,1	104,6
1992	101,3	94,4	98,4			105,9	109,2	99,5
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	105,2	108,1	102,4	102,6	102,2	105,1	104,5	105,1
1995	105,3	105,2	102,7	99,2	104,9	106,9	106,9	104,8
1996	108,8	104,9	103,4	100,1	105,6	116,4	108,6	108,1
1997	107,7	104,5	100,3	97,3	102,5	112,0	105,2	106,5
1998	103,4	104,7	96,9	93,2	99,5	99,8	98,2	102,5
1999	96,1	100,6	89,9	84,5	93,7	85,6	88,8	95,3
2000	96,8	100,4	86,7	81,1	90,4	93,1	89,5	96,0
2001	94,2	97,9	83,7	78,6	86,5	88,8	85,4	93,4
2002	82,7	77,1	96,1	118,2	86,1	182,6	192,3	90,6
2003	81,3	74,2	91,9	106,6	84,7	164,3	160,6	86,9
2004	84,1	78,8	97,1	107,8	90,8	169,1	160,6	89,4
2005	85,0	88,3	98,4	102,0	96,1	161,3	155,0	90,9
2006	86,5	99,1	102,7	100,5	104,1	168,2	152,7	95,0
2007	86,3	104,7	101,6	93,7	108,2	167,0	145,3	95,4
2008	84,3	106,6	94,4	81,0	104,8	172,2	136,2	93,6
2009	78,7	107,3	90,2	78,6	97,7	153,2	124,5	88,6
2010	78,6	102,4	83,1	70,6	93,8	144,4	113,5	86,3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Heymann *et al* (1998), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b) y CENDA, BEA (EEUU) y BLS (EEUU).

Cuadro 16.80. Índice de Precios Implícitos del Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Japón e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1955	547,2	385,7	727,2	759,2	575,2	928,5	814,6	552,2
1956	620,9	374,3	779,5	831,4	618,0	1.717,7	1.769,8	602,6
1957	602,8	337,6	782,9	1.015,3	536,1	1.484,8	1.652,6	584,6
1958	571,5	402,0	758,9	931,0	540,1	1.314,4	1.384,0	575,6
1959	496,7	273,6	624,6	853,6	407,6	1.385,2	1.361,8	483,2
1960	473,7	260,3	527,9	705,1	351,9	1.200,3	1.125,0	448,5
1961	440,0	280,8	493,0	624,4	356,8	1.003,0	928,8	422,2
1962	397,9	280,0	476,0	605,0	343,2	908,5	956,8	392,5
1963	372,4	240,0	422,7	522,0	312,3	866,5	835,8	366,9
1964	374,0	253,4	384,8	466,2	292,6	758,2	672,1	362,7
1965	360,6	283,4	421,7	504,3	326,4	697,4	628,3	365,4
1966	311,9	263,1	369,7	428,0	295,0	600,9	544,9	320,2
1967	283,9	231,8	339,7	386,8	273,2	644,4	609,5	291,1
1968	258,5	201,0	298,2	333,3	241,5	565,7	552,5	260,9
1969	246,3	200,9	274,7	299,9	226,5	496,7	509,1	247,2
1970	226,9	195,3	248,6	258,3	212,4	445,7	477,3	228,0
1971	230,7	194,2	234,9	225,4	210,1	459,7	429,8	227,7
1972	217,5	174,8	223,0	221,3	196,2	516,4	467,3	215,3
1973	206,4	206,8	215,1	204,5	195,3	476,1	388,0	212,2
1974	216,1	252,6	248,3	219,3	233,5	496,8	468,2	228,5
1975	188,7	237,0	323,4	272,2	308,0	450,7	430,7	222,9
1976	184,6	158,9	286,1	279,4	252,6	506,3	504,5	210,0
1977	191,5	151,9	247,6	243,4	219,7	433,5	486,6	203,7
1978	166,4	153,9	215,7	199,4	196,1	301,1	329,6	178,6
1979	174,5	153,7	201,0	163,7	197,2	251,8	252,3	178,3
1980	168,9	172,8	184,7	133,2	194,9	204,6	180,0	174,2
1981	164,0	146,2	175,3	141,5	176,2	239,2	200,3	165,5
1982	176,7	119,6	218,4	351,4	162,4	314,4	321,0	177,7
1983	193,5	154,1	244,6	334,0	197,5	361,5	361,5	200,0
1984	180,5	154,7	234,6	271,9	206,0	296,1	270,7	188,6
1985	150,0	130,7	186,7	147,0	188,2	307,4	318,5	157,3
1986	146,7	126,3	167,3	242,2	131,2	238,8	273,0	147,1
1987	144,6	128,1	167,6	226,7	135,9	241,0	296,3	144,8
1988	146,5	118,8	164,6	0,0	0,0	244,4	266,1	146,8
1989	127,2	95,3	141,6	0,0	0,0	251,0	273,0	127,8
1990	110,1	80,5	127,5	0,0	0,0	142,1	163,0	108,0
1991	101,9	83,6	103,8	0,0	0,0	110,8	121,0	98,8
1992	99,9	93,0	97,0	0,0	0,0	104,4	107,6	98,1
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	106,3	109,1	103,4	103,6	103,2	106,1	105,5	106,1
1995	105,9	105,8	103,3	99,7	105,4	107,5	107,5	105,4
1996	109,7	105,7	104,2	100,9	106,4	117,3	109,4	108,9

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1997	110,2	107,0	102,7	99,6	104,9	114,6	107,7	109,0
1998	110,1	111,4	103,1	99,2	106,0	106,2	104,5	109,1
1999	104,3	109,2	97,6	91,7	101,7	92,9	96,3	103,4
2000	103,6	107,5	92,8	86,8	96,7	99,6	95,8	102,7
2001	101,6	105,6	90,3	84,8	93,3	95,8	92,1	100,7
2002	89,5	83,4	103,9	127,8	93,1	197,5	208,0	98,0
2003	88,4	80,6	99,9	115,9	92,1	178,7	174,7	94,5
2004	91,3	85,6	105,4	117,1	98,5	183,5	174,4	97,1
2005	92,6	96,2	107,2	111,2	104,7	175,8	169,0	99,1
2006	93,9	107,5	111,4	109,0	112,9	182,5	165,6	103,1
2007	92,5	112,3	109,0	100,5	116,0	179,1	155,9	102,3
2008	91,7	115,9	102,6	88,1	113,9	187,1	148,1	101,7
2009	89,4	121,9	102,4	89,3	111,0	174,1	141,4	100,7

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Heymann *et al* (1998), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA y Statistics Bureau of Japan.

Cuadro 16.81. Índice de Precios Implícitos del Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación a Alemania e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1956	335,0	202,0	420,6	448,6	333,4	926,8	954,9	325,1
1957	325,7	182,4	423,0	548,5	289,6	802,2	892,9	315,8
1958	317,6	223,4	421,7	517,3	300,1	730,3	769,0	319,8
1959	280,9	154,7	353,2	482,7	230,5	783,3	770,1	273,3
1960	279,2	153,4	311,1	415,6	207,4	707,4	663,0	264,3
1961	277,2	176,9	310,6	393,3	224,8	631,8	585,1	266,0
1962	258,8	182,2	309,6	393,5	223,3	591,0	622,4	255,4
1963	255,2	164,4	289,6	357,7	214,0	593,7	572,6	251,3
1964	264,9	179,5	272,5	330,2	207,2	537,1	476,1	256,9
1965	254,2	199,8	297,2	355,4	230,0	491,6	442,8	257,5
1966	231,0	194,9	273,9	317,0	218,6	445,1	403,6	237,2
1967	222,9	182,0	266,8	303,7	214,6	506,1	478,6	228,6
1968	212,4	165,2	245,1	273,9	198,4	464,8	454,0	214,4
1969	212,9	173,6	237,4	259,2	195,7	429,3	439,9	213,6
1970	205,6	177,0	225,3	234,1	192,5	404,0	432,6	206,6
1971	211,1	177,7	214,9	206,2	192,2	420,5	393,2	208,3
1972	206,8	166,2	211,9	210,4	186,5	490,9	444,2	204,7
1973	199,7	200,0	208,1	197,8	189,0	460,7	375,4	205,3
1974	204,4	239,0	234,9	207,5	220,9	470,1	443,0	216,2
1975	181,6	228,0	311,3	262,0	296,4	433,7	414,5	214,5
1976	173,1	149,0	268,2	262,0	236,9	474,7	473,0	196,9
1977	179,4	142,3	232,0	228,1	205,9	406,2	455,9	190,9
1978	158,9	147,0	206,1	190,4	187,3	287,6	314,8	170,6
1979	168,1	148,1	193,6	157,7	190,0	242,5	243,1	171,8
1980	166,7	170,5	182,3	131,5	192,3	201,9	177,6	172,0
1981	165,1	147,2	176,5	142,5	177,4	240,7	201,7	166,6
1982	181,7	122,9	224,4	361,2	166,9	323,1	329,9	182,7
1983	195,2	155,4	246,8	336,9	199,2	364,7	364,7	201,7
1984	181,6	155,6	236,1	273,7	207,4	298,0	272,4	189,8
1985	153,9	134,1	191,6	150,9	193,2	315,5	326,9	161,4
1986	152,1	131,0	173,4	251,1	136,0	247,6	283,1	152,5
1987	152,3	134,9	176,4	238,8	143,1	253,8	312,1	152,5
1988	157,7	127,8	177,2			263,0	286,4	158,0
1989	137,6	103,0	153,2			271,5	295,3	138,3
1990	117,9	86,2	136,5			152,2	174,6	115,7
1991	106,6	87,5	108,6			115,9	126,6	103,4
1992	100,2	93,3	97,3			104,7	107,9	98,3
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	103,5	106,3	100,7	101,0	100,5	103,4	102,8	103,4
1995	102,5	102,4	99,9	96,5	102,1	104,0	104,0	102,0
1996	106,9	103,1	101,6	98,4	103,8	114,3	106,7	106,2
1997	105,9	102,8	98,7	95,8	100,8	110,2	103,5	104,8

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1998	103,6	104,9	97,1	93,4	99,7	100,0	98,4	102,7
1999	97,0	101,6	90,8	85,3	94,6	86,4	89,7	96,2
2000	97,4	101,0	87,2	81,6	90,9	93,6	90,0	96,5
2001	95,0	98,8	84,5	79,3	87,3	89,6	86,2	94,2
2002	84,6	78,8	98,2	120,9	88,0	186,8	196,7	92,6
2003	84,6	77,2	95,6	110,9	88,2	171,0	167,2	90,4
2004	88,4	82,9	102,1	113,4	95,5	177,8	168,9	94,1
2005	91,6	95,1	106,0	110,0	103,6	173,8	167,1	98,0
2006	92,7	106,2	110,0	107,6	111,5	180,2	163,6	101,8
2007	92,5	112,2	108,9	100,4	116,0	179,1	155,8	102,3
2008	91,2	115,3	102,1	87,7	113,3	186,3	147,4	101,3
2009	90,2	122,9	103,3	90,1	111,9	175,6	142,6	101,6
2010	90,7	118,1	95,9	81,5	108,2	166,6	131,0	99,5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Heymann *et al* (1998), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA, Federal Statistical Office (Alemania) , OIT (LABORSTA) y OCDE (OCDEStats).

Cuadro 16.82. Índice de Precios Implícitos del Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante (Productividad total de la economía en relación al promedio de Estados Unidos, Japón y Alemania e IPC) (Año base: 1993). Argentina. 1955- 2009. En millones de pesos.

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1935	236,7	156,3	167,1	187,2	119,0	388,1	314,8	226,3
1936	214,1	137,7	157,0	174,9	112,2	391,2	264,1	207,8
1937	220,1	134,9	158,1	177,3	112,0	455,0	257,3	215,4
1938	236,7	146,0	172,0	189,5	124,3	407,4	293,6	217,6
1939	209,2	139,3	173,3	197,0	122,1	345,6	265,3	200,8
1940	197,9	132,4	183,4	220,9	122,2	361,6	295,9	191,3
1941	179,9	121,5	183,6	224,2	123,7	336,4	286,9	177,2
1942	174,2	112,0	189,4	241,7	125,9	404,7	328,8	174,2
1943	173,9	113,2	202,7	276,5	131,2	454,6	357,7	180,2
1944	169,7	108,2	199,8	284,9	128,9	459,9	349,9	174,3
1945	181,4	101,5	214,1	298,2	138,1	436,5	347,2	180,0
1946	201,7	114,8	224,7	255,8	159,1	535,1	338,3	203,8
1947	225,3	127,0	240,3	242,8	195,4	697,9	347,4	226,2
1948	223,7	141,3	310,8	311,1	247,1	742,7	364,8	235,1
1949	201,9	135,1	311,1	319,4	235,4	500,8	310,3	211,7
1950	179,0	115,1	287,8	314,3	210,0	394,1	321,2	187,7
1951	188,2	106,4	240,8	256,8	184,6	454,9	357,9	184,5
1952	163,7	96,4	212,3	221,2	163,9	330,7	323,3	158,7
1953	159,6	104,5	211,3	226,3	159,6	277,1	236,7	161,5
1954	163,4	115,1	227,2	235,7	173,8	241,9	220,1	166,4
1955	248,5	175,1	330,2	344,7	261,2	421,6	369,9	250,7
1956	306,9	185,0	385,3	410,9	305,4	849,0	874,7	297,8
1957	301,8	169,0	392,0	508,4	268,4	743,5	827,5	292,7
1958	296,2	208,3	393,3	482,5	279,9	681,3	717,3	298,3
1959	263,8	145,3	331,6	453,2	216,4	735,5	723,1	256,6
1960	267,9	147,2	298,5	398,8	199,0	678,8	636,2	253,6
1961	263,9	168,4	295,7	374,5	214,0	601,6	557,0	253,2
1962	245,3	172,6	293,4	372,9	211,6	560,1	589,8	242,0
1963	238,5	153,7	270,7	334,3	200,0	554,9	535,2	234,9
1964	249,1	168,8	256,3	310,5	194,9	505,1	447,7	241,6
1965	240,7	189,2	281,5	336,6	217,9	465,6	419,4	243,9
1966	217,1	183,2	257,4	297,9	205,4	418,3	379,3	222,9
1967	209,3	170,8	250,4	285,1	201,4	475,0	449,3	214,6
1968	200,0	155,5	230,7	257,8	186,8	437,5	427,3	201,8
1969	202,3	165,0	225,6	246,3	186,0	408,0	418,1	203,0
1970	195,7	168,5	214,4	222,8	183,2	384,4	411,6	196,6
1971	199,8	168,2	203,4	195,3	182,0	398,1	372,3	197,2
1972	194,1	156,0	199,0	197,5	175,1	460,9	417,0	192,2
1973	187,9	188,2	195,9	186,2	177,8	433,5	353,3	193,2
1974	196,9	230,2	226,3	199,9	212,8	452,8	426,7	208,3
1975	174,2	218,7	298,6	251,3	284,3	416,0	397,6	205,7
1976	169,0	145,4	261,8	255,7	231,2	463,3	461,7	192,2

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Cons. Priv (incl. Var. Ex.)	Cons. Públ.	IBIF			Expo.	(Impo.)	PBI pm
			Total	Eq. Durable	Constr.			
1977	176,1	139,7	227,7	223,8	202,1	398,6	447,4	187,3
1978	155,7	144,1	201,9	186,6	183,5	281,7	308,4	167,1
1979	166,0	146,1	191,1	155,7	187,5	239,4	239,9	169,5
1980	163,7	167,4	179,0	129,1	188,9	198,3	174,5	168,9
1981	160,5	143,1	171,6	138,5	172,4	234,1	196,1	162,0
1982	175,4	118,7	216,7	348,7	161,2	312,0	318,6	176,4
1983	188,8	150,3	238,7	325,8	192,7	352,7	352,7	195,1
1984	175,5	150,4	228,2	264,5	200,4	287,9	263,3	183,4
1985	147,9	128,9	184,1	145,0	185,6	303,1	314,1	155,1
1986	145,4	125,2	165,8	240,1	130,0	236,7	270,7	145,8
1987	145,1	128,6	168,1	227,5	136,3	241,9	297,4	145,3
1988	150,0	121,6	168,5			250,2	272,4	150,3
1989	131,4	98,4	146,3			259,3	282,0	132,1
1990	114,4	83,6	132,5			147,6	169,3	112,2
1991	105,4	86,5	107,4			114,6	125,1	102,2
1992	100,5	93,6	97,6			105,0	108,2	98,6
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	105,0	107,8	102,1	102,4	101,9	104,9	104,3	104,8
1995	104,6	104,5	101,9	98,4	104,1	106,1	106,1	104,1
1996	108,5	104,6	103,1	99,8	105,2	116,0	108,2	107,7
1997	107,9	104,8	100,6	97,6	102,7	112,2	105,4	106,8
1998	105,6	106,9	98,9	95,2	101,7	101,9	100,3	104,7
1999	99,0	103,7	92,7	87,0	96,5	88,2	91,5	98,1
2000	99,2	102,9	88,8	83,1	92,6	95,4	91,7	98,3
2001	96,8	100,7	86,1	80,8	88,9	91,3	87,8	96,0
2002	85,5	79,7	99,3	122,1	89,0	188,7	198,8	93,6
2003	84,6	77,2	95,7	111,0	88,2	171,1	167,3	90,5
2004	87,8	82,3	101,4	112,6	94,8	176,6	167,8	93,4
2005	89,6	93,1	103,7	107,6	101,3	170,0	163,5	95,9
2006	90,9	104,1	107,9	105,6	109,4	176,7	160,4	99,9
2007	90,3	109,6	106,4	98,1	113,3	174,9	152,2	99,9
2008	89,0	112,4	99,6	85,5	110,5	181,6	143,7	98,7
2009	85,8	116,9	98,2	85,7	106,5	167,0	135,7	96,6
2010	84,2	109,7	89,1	75,6	100,5	154,8	121,6	92,4

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Heymann *et al* (1998), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA, BEA (EEUU), BLS (EEUU), Statistics Bureau of Japan, Federal Statistical Office (Alemania), OIT (LABORSTA) y OIT (OCDEStats).

16.6.c. *Distribución funcional del ingreso a precios básicos***Cuadro 16.83. Distribución funcional del ingreso a precios básicos corriente y en moneda de poder adquisitivo constantes. Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$.**

AÑO	Precios corrientes			Moneda con poder adquisitivo constante		
	Masa salarial	Plusvalía neta de gastos de circulación	Valor Agregado Bruto pb	Masa salarial	Plusvalía neta de gastos de circulación	Valor Agregado Bruto pb
1935	3,8E-10	6,2E-10	1,0E-09	22.025	36.137	58.163
1936	4,1E-10	6,6E-10	1,1E-09	21.803	35.523	57.326
1937	4,4E-10	7,8E-10	1,2E-09	23.175	40.874	64.049
1938	4,6E-10	7,5E-10	1,2E-09	24.178	39.737	63.915
1939	4,7E-10	7,9E-10	1,3E-09	24.527	41.055	65.583
1940	4,8E-10	8,2E-10	1,3E-09	24.384	41.413	65.797
1941	5,2E-10	9,0E-10	1,4E-09	25.475	44.341	69.816
1942	5,6E-10	1,1E-09	1,6E-09	26.401	49.577	75.979
1943	6,1E-10	1,1E-09	1,7E-09	28.239	51.275	79.514
1944	7,1E-10	1,3E-09	2,0E-09	33.025	58.317	91.341
1945	8,1E-10	1,4E-09	2,2E-09	31.449	52.860	84.309
1946	1,1E-09	1,8E-09	3,0E-09	36.416	60.902	97.318
1947	1,6E-09	2,5E-09	4,0E-09	45.587	71.542	117.129
1948	2,1E-09	2,9E-09	5,1E-09	54.902	75.418	130.320
1949	2,9E-09	3,2E-09	6,1E-09	55.917	62.839	118.756
1950	3,4E-09	3,8E-09	7,2E-09	53.270	58.562	111.832
1951	4,6E-09	5,5E-09	1,0E-08	52.377	62.776	115.153
1952	5,7E-09	6,2E-09	1,2E-08	46.702	51.215	97.917
1953	6,5E-09	7,2E-09	1,4E-08	51.539	56.638	108.177
1954	7,5E-09	7,9E-09	1,5E-08	56.885	59.832	116.716
1955	8,3E-09	9,9E-09	1,8E-08	56.272	66.840	123.112
1956	1,0E-08	1,3E-08	2,3E-08	60.788	79.040	139.828
1957	1,3E-08	1,7E-08	3,0E-08	60.039	83.013	143.052
1958	1,8E-08	2,5E-08	4,3E-08	67.227	90.611	157.838
1959	3,0E-08	5,2E-08	8,2E-08	50.526	89.143	139.669
1960	3,8E-08	6,7E-08	1,0E-07	51.441	89.659	141.100
1961	4,8E-08	7,5E-08	1,2E-07	57.087	88.678	145.765
1962	5,9E-08	9,6E-08	1,6E-07	55.763	90.415	146.178
1963	7,3E-08	1,2E-07	1,9E-07	54.087	91.129	145.215
1964	1,0E-07	1,7E-07	2,7E-07	62.030	105.251	167.281
1965	1,5E-07	2,3E-07	3,8E-07	70.328	110.454	180.782
1966	2,0E-07	2,7E-07	4,7E-07	71.000	98.136	169.135
1967	2,6E-07	3,4E-07	6,0E-07	72.952	94.251	167.203
1968	3,0E-07	3,9E-07	6,9E-07	70.839	93.668	164.507
1969	3,5E-07	4,7E-07	8,1E-07	77.591	103.626	181.217
1970	4,2E-07	5,4E-07	9,6E-07	82.586	105.381	187.967
1971	6,1E-07	7,6E-07	1,4E-06	88.814	110.221	199.035
1972	9,3E-07	1,3E-06	2,3E-06	85.076	122.534	207.610
1973	1,7E-06	2,1E-06	3,9E-06	99.827	122.295	222.121
1974	2,6E-06	2,7E-06	5,3E-06	119.618	125.526	245.145
1975	7,4E-06	8,2E-06	1,6E-05	120.684	134.169	254.852

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Precios corrientes			Moneda con poder adquisitivo constante		
	Masa salarial	Plusvalía neta de gastos de circulación	Valor Agregado Bruto pb	Masa salarial	Plusvalía neta de gastos de circulación	Valor Agregado Bruto pb
1976	2,5E-05	5,8E-05	8,3E-05	2,5E-05	5,8E-05	8,3E-05
1977	6,7E-05	1,6E-04	2,3E-04	6,7E-05	1,6E-04	2,3E-04
1978	1,8E-04	3,9E-04	5,7E-04	1,8E-04	3,9E-04	5,7E-04
1979	5,5E-04	1,0E-03	1,6E-03	5,5E-04	1,0E-03	1,6E-03
1980	1,3E-03	1,8E-03	3,1E-03	1,3E-03	1,8E-03	3,1E-03
1981	2,4E-03	3,8E-03	6,2E-03	2,4E-03	3,8E-03	6,2E-03
1982	5,2E-03	1,3E-02	1,8E-02	5,2E-03	1,3E-02	1,8E-02
1983	3,0E-02	6,0E-02	9,0E-02	3,0E-02	6,0E-02	9,0E-02
1984	2,5E-01	3,9E-01	6,4E-01	2,5E-01	3,9E-01	6,4E-01
1985	1,7	2,7	4,4	1,7	2,7	4,4
1986	3,3	4,9	8,1	3,3	4,9	8,1
1987	7,3	11,7	19,0	7,3	11,7	19,0
1988	29,2	61,0	90,3	29,2	61,0	90,3
1989	748	1917	2.664	748	1917	2.664
1990	21.468	35.332	56.800	21.468	35.332	56.800
1991	62.935	85.404	148.339	62.935	85.404	148.339
1992	84.757	100.314	185.071	84.757	100.314	185.071
1993	96.175	112.109	208.285	96.175	112.109	208.285
1994	101.043	126.099	227.143	101.043	126.099	227.143
1995	95.895	133.196	229.091	95.895	133.196	229.091
1996	91.391	149.531	240.923	91.391	149.531	240.923
1997	98.332	159.114	257.445	98.332	159.114	257.445
1998	105.950	156.889	262.838	105.950	156.889	262.838
1999	103.122	147.297	250.419	103.122	147.297	250.419
2000	99.017	152.148	251.166	99.017	152.148	251.166
2001	94.957	142.254	237.211	94.957	142.254	237.211
2002	83.985	188.771	272.756	83.985	188.771	272.756
2003	93.794	226.812	320.606	93.794	226.812	320.606
2004	113.792	261.016	374.808	113.792	261.016	374.808
2005	140.534	304.233	444.767	140.534	304.233	444.767
2006	185.943	359.388	545.332	185.943	359.388	545.332
2007	238.853	431.904	670.756	238.853	431.904	670.756
2008	313.792	525.245	839.037	313.792	525.245	839.037
2009	386.058	550.803	936.861	386.058	550.803	936.861
2010	485.359	686.731	1.172.090	485.359	686.731	1.172.090

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b) y CENDA.

Cuadro 16.84. Distribución funcional del ingreso a precios en moneda de capacidad de representar valor contante (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos y Japón, e IPC). Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$.

AÑO	Moneda con poder adquisitivo constante (EEUU)			Moneda con poder adquisitivo constante (Japón)		
	Masa salarial	Plusvalía neta de gastos de circulación	Valor Agregado Bruto pb	Masa salarial	Plusvalía neta de gastos de circulación	Valor Agregado Bruto pb
1935	34.876	57.222	92.098			
1936	32.720	53.310	86.029			
1937	34.428	60.720	95.148			
1938	37.101	60.976	98.077			
1939	34.871	58.370	93.241			
1940	33.256	56.482	89.738			
1941	32.272	56.172	88.444			
1942	31.074	58.353	89.427			
1943	32.826	59.604	92.430			
1944	36.052	63.662	99.713			
1945	37.230	62.577	99.807			
1946	46.196	77.258	123.454			
1947	58.937	92.494	151.431			
1948	72.244	99.241	171.486			
1949	71.387	80.224	151.611			
1950	64.702	71.130	135.832			
1951	61.964	74.268	136.232			
1952	54.092	59.320	113.411			
1953	57.602	63.302	120.904			
1954	63.937	67.249	131.186			
1955	62.857	74.661	137.517	214.001	254.189	468.189
1956	69.670	90.589	160.258	224.084	291.368	515.452
1957	69.935	96.695	166.630	219.616	303.652	523.269
1958	80.143	108.019	188.162	239.510	322.821	562.331
1959	54.905	96.871	151.776	158.213	279.137	437.350
1960	59.353	103.449	162.802	154.806	269.820	424.626
1961	68.421	106.284	174.704	165.204	256.625	421.830
1962	64.646	104.818	169.465	150.588	244.165	394.753
1963	60.326	101.642	161.968	134.236	226.170	360.406
1964	70.337	119.347	189.685	147.142	249.667	396.808
1965	81.280	127.654	208.935	168.669	264.902	433.571
1966	80.973	111.921	192.895	158.698	219.351	378.049
1967	83.414	107.767	191.181	149.848	193.596	343.444
1968	82.478	109.059	191.537	137.064	181.236	318.301
1969	94.259	125.887	220.146	140.967	188.268	329.235
1970	102.883	131.279	234.161	141.496	180.549	322.045
1971	108.644	134.831	243.476	148.922	184.817	333.739
1972	100.804	145.186	245.990	132.028	190.156	322.184
1973	117.352	143.765	261.117	148.046	181.366	329.412
1974	147.755	155.053	302.807	182.448	191.459	373.908
1975	141.771	157.612	299.382	171.679	190.862	362.541

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Moneda con poder adquisitivo constante (EEUU)			Moneda con poder adquisitivo constante (Japón)		
	Masa salarial	Plusvalía neta de gastos de circulación	Valor Agregado Bruto pb	Masa salarial	Plusvalía neta de gastos de circulación	Valor Agregado Bruto pb
1976	85.699	196.155	281.854	103.829	237.653	341.483
1977	86.333	209.278	295.612	103.203	250.172	353.375
1978	83.294	174.721	258.015	96.545	202.518	299.063
1979	100.572	185.438	286.010	112.354	207.162	319.516
1980	118.629	174.120	292.749	128.355	188.396	316.751
1981	103.725	169.025	272.750	111.199	181.203	292.402
1982	82.462	204.371	286.832	86.551	214.505	301.056
1983	108.084	217.588	325.672	117.127	235.793	352.921
1984	120.332	187.502	307.834	131.290	204.577	335.867
1985	95.711	150.819	246.529	102.169	160.995	263.164
1986	99.597	147.181	246.778	105.756	156.282	262.038
1987	97.612	156.311	253.922	101.521	162.571	264.092
1988	84.973	177.350	262.323	85.055	177.522	262.576
1989	61.590	157.870	219.460	60.318	154.609	214.927
1990	70.856	116.611	187.467	67.648	111.332	178.979
1991	80.917	109.805	190.722	76.441	103.731	180.171
1992	90.539	107.157	197.695	89.267	105.652	194.919
1993	96.175	112.109	208.285	96.175	112.109	208.285
1994	103.219	128.815	232.033	104.234	130.081	234.314
1995	94.754	131.611	226.365	95.259	132.313	227.573
1996	93.134	152.383	245.517	93.836	153.531	247.367
1997	99.220	160.551	259.770	101.584	164.377	265.962
1998	104.670	154.994	259.663	111.429	165.003	276.432
1999	96.440	137.753	234.194	104.663	149.499	254.163
2000	92.338	141.885	234.224	98.821	151.847	250.668
2001	87.113	130.502	217.614	93.948	140.742	234.690
2002	57.252	128.683	185.935	61.921	139.178	201.099
2003	55.507	134.228	189.736	60.360	145.963	206.322
2004	63.451	145.544	208.995	68.887	158.013	226.900
2005	73.222	158.513	231.734	79.805	172.764	252.568
2006	89.260	172.520	261.780	96.827	187.146	283.973
2007	100.822	182.311	283.133	108.132	195.529	303.661
2008	109.065	182.560	291.625	118.538	198.417	316.955
2009	115.509	164.801	280.311	131.221	187.217	318.438
2010	122.538	173.379	295.917			

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Heymann *et al* (1998), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA, BEA (EEUU) y BLS (EEUU).

Cuadro 16.85. Distribución funcional del ingreso a precios en moneda de capacidad de representar valor contante (Productividad total de la economía en relación a Alemania y al promedio entre Estados Unidos, Japón y Alemania, e IPC). Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$.

AÑO	Moneda con poder adquisitivo constante (Alemania)			Moneda con poder adquisitivo constante (Promedio)		
	Masa salarial	Plusvalía neta de gastos de circulación	Valor Agregado Bruto pb	Masa salarial	Plusvalía neta de gastos de circulación	Valor Agregado Bruto pb
1935				34.876	57.222	92.098
1936				32.720	53.310	86.029
1937				34.428	60.720	95.148
1938				37.101	60.976	98.077
1939				34.871	58.370	93.241
1940				33.256	56.482	89.738
1941				32.272	56.172	88.444
1942				31.074	58.353	89.427
1943				32.826	59.604	92.430
1944				36.052	63.662	99.713
1945				37.230	62.577	99.807
1946				46.196	77.258	123.454
1947				58.937	92.494	151.431
1948				72.244	99.241	171.486
1949				71.387	80.224	151.611
1950				64.702	71.130	135.832
1951				61.964	74.268	136.232
1952				54.092	59.320	113.411
1953				57.602	63.302	120.904
1954				63.937	67.249	131.186
1955				97.172	115.420	212.592
1956	115.615	150.330	265.944	109.228	142.025	251.253
1957	113.456	156.869	270.325	108.435	149.927	258.361
1958	127.248	171.510	298.759	122.391	164.964	287.355
1959	85.551	150.939	236.489	82.821	146.123	228.944
1960	87.241	152.056	239.296	86.280	150.381	236.661
1961	99.509	154.576	254.085	97.663	151.708	249.371
1962	93.669	151.876	245.544	91.504	148.366	239.870
1963	87.940	148.167	236.106	84.752	142.795	227.547
1964	99.654	169.091	268.745	96.624	163.950	260.575
1965	113.670	178.523	292.192	110.991	174.315	285.306
1966	112.407	155.368	267.774	108.904	150.526	259.430
1967	112.525	145.377	257.902	108.898	140.691	249.589
1968	107.691	142.397	250.088	104.507	138.188	242.695
1969	116.488	155.576	272.064	114.123	152.416	266.539
1970	122.619	156.462	279.081	120.276	153.473	273.750
1971	130.270	161.669	291.939	127.142	157.788	284.930
1972	119.993	172.824	292.817	116.152	167.291	283.443
1973	136.971	167.799	304.770	132.880	162.786	295.666
1974	165.073	173.226	338.298	163.873	171.966	335.839
1975	157.983	175.635	333.618	156.183	173.634	329.817

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1976	93.263	213.469	306.732	93.685	214.434	308.119
1977	92.259	223.643	315.902	93.424	226.466	319.890
1978	88.187	184.985	273.172	89.013	186.717	275.730
1979	104.022	191.800	295.822	105.423	194.382	299.804
1980	121.646	178.548	300.194	122.744	180.160	302.904
1981	107.045	174.435	281.480	107.236	174.746	281.982
1982	84.388	209.145	293.533	84.434	209.258	293.692
1983	111.249	223.960	335.209	112.030	225.531	337.561
1984	123.564	192.539	316.103	124.896	194.614	319.510
1985	98.293	154.888	253.182	98.653	155.456	254.109
1986	103.849	153.464	257.314	103.002	152.213	255.215
1987	102.035	163.393	265.428	100.350	160.695	261.045
1988	87.212	182.024	269.235	85.734	178.939	264.673
1989	62.914	161.263	224.177	61.589	157.867	219.456
1990	72.448	119.232	191.680	70.260	115.631	185.890
1991	79.958	108.504	188.462	79.058	107.282	186.340
1992	89.500	105.927	195.427	89.765	106.241	196.006
1993	96.175	112.109	208.285	96.175	112.109	208.285
1994	101.540	126.719	228.259	102.985	128.523	231.508
1995	92.192	128.052	220.244	94.049	130.632	224.681
1996	91.495	149.701	241.195	92.811	151.854	244.666
1997	97.632	157.982	255.614	99.452	160.927	260.379
1998	104.895	155.328	260.223	106.908	158.308	265.216
1999	97.411	139.140	236.552	99.373	141.942	241.315
2000	92.866	142.696	235.562	94.586	145.339	239.925
2001	87.905	131.689	219.595	89.554	134.159	223.712
2002	58.557	131.617	190.175	59.179	133.015	192.194
2003	57.779	139.721	197.499	57.814	139.807	197.621
2004	66.747	153.103	219.850	66.286	152.046	218.331
2005	78.935	170.881	249.816	77.207	167.141	244.348
2006	95.644	184.859	280.503	93.790	181.276	275.066
2007	108.090	195.454	303.544	105.567	190.891	296.458
2008	117.994	197.505	315.499	115.031	192.546	307.577
2009	132.355	188.836	321.192	125.873	179.588	305.462
2010	141.371	200.025	341.396	131.283	185.751	317.034

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Heymann *et al* (1998), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), CENDA, BEA (EEUU), BLS (EEUU), Statistics Bureau of Japan, Federal Statistical Office (Alemania), OIT (LABORSTA) y OCDE (OCDEStats).

16.6.d. *Estimaciones alternativas de la nueva riqueza social*

Cuadro 16.86. Valor Agregado Bruto a precios de productor y Producto Bruto Interno a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante y paridad de poder adquisitivo constante, según distintas combinaciones de IPC, IPIM, Productividad total y Productividad de la Industria Manufacturera en relación a Estados Unidos. Argentina. 1935 - 2010. En millones de \$.

AÑO	Moneda con capacidad de representar valor constante									Moneda de poder adquisitivo constante	
	IPC y Productividad industrial			IPIM y Productividad Total			IPIM y Productividad industrial			IPIM	
	Factor de ajuste	VABpp	PBI pm	Factor de ajuste	VABpp	PBIpm	Factor de ajuste	VABpp	PBIpm	VABpp	PBIpm
1935				1,881E-14	55.596	61.700				35.110	38.965
1936				2,031E-14	54.854	60.537				36.552	40.339
1937				2,329E-14	54.241	60.863				36.512	40.970
1938				2,112E-14	61.206	65.411				39.887	42.628
1939				2,338E-14	58.191	62.055				40.930	43.648
1940				2,778E-14	50.433	53.872				36.979	39.500
1941				3,513E-14	43.353	45.904				34.222	36.236
1942				4,897E-14	35.991	37.220				30.579	31.623
1943				5,350E-14	35.056	35.838				30.157	30.830
1944				5,947E-14	35.764	36.827				32.761	33.735
1945				5,638E-14	42.592	42.882				35.978	36.223
1946				6,092E-14	52.545	53.736				41.421	42.360
1947	2,317E-14	194.826	194.138	6,195E-14	72.877	72.620	5,383E-14	83.878	83.582	56.369	56.170
1948	2,808E-14	200.574	195.189	7,021E-14	80.225	78.071	6,653E-14	84.662	82.389	60.967	59.330
1949	4,063E-14	162.986	161.965	8,915E-14	74.281	73.815	9,048E-14	73.190	72.731	58.184	57.819
1950	5,489E-14	143.067	142.022	1,128E-13	69.620	69.112	1,172E-13	67.014	66.524	57.319	56.900
1951	7,281E-14	150.710	153.411	1,725E-13	63.609	64.749	1,694E-13	64.765	65.925	53.767	54.730
1952	1,081E-13	119.385	119.588	2,311E-13	55.834	55.929	2,378E-13	54.265	54.358	48.206	48.288
1953	1,120E-13	128.395	133.206	2,675E-13	53.768	55.783	2,647E-13	54.332	56.368	48.108	49.911
1954	1,112E-13	146.056	148.657	2,741E-13	59.255	60.310	2,609E-13	62.249	63.357	52.719	53.658
1955	1,242E-13	156.744	156.998	3,007E-13	64.724	64.829	2,827E-13	68.834	68.946	57.944	58.038

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Moneda con capacidad de representar valor constante									Moneda de poder adquisitivo constante	
	IPC y Productividad industrial			IPIM y Productividad Total			IPIM y Productividad industrial			IPIM y Productividad industrial	
	Factor	VABpp	PBIpm	Factor	VABpp	PBIpm	Factor	VABpp	PBIpm	VABpp	PBIpm
1956	1,320E-13	190.456	193.726	3,690E-13	68.142	69.312	3,339E-13	75.319	76.612	59.455	60.476
1957	1,598E-13	201.390	205.310	4,514E-13	71.284	72.671	4,027E-13	79.902	81.457	61.197	62.388
1958	1,963E-13	237.862	235.843	5,769E-13	80.943	80.256	4,918E-13	94.940	94.134	67.899	67.322
1959	4,980E-13	172.636	177.506	1,480E-12	58.085	59.723	1,366E-12	62.958	64.734	53.451	54.959
1960	5,551E-13	201.133	210.065	1,611E-12	69.326	72.405	1,389E-12	80.391	83.961	60.085	62.753
1961	5,877E-13	225.780	236.591	1,678E-12	79.088	82.875	1,399E-12	94.837	99.378	65.987	69.147
1962	7,774E-13	213.580	221.189	2,262E-12	73.410	76.025	1,913E-12	86.776	89.867	63.322	65.578
1963	1,036E-12	198.061	207.666	3,027E-12	67.763	71.049	2,605E-12	78.734	82.552	60.755	63.701
1964	1,186E-12	241.211	252.712	3,760E-12	76.076	79.703	3,085E-12	92.729	97.151	67.090	70.289
1965	1,446E-12	277.730	289.971	4,569E-12	87.879	91.752	3,621E-12	110.875	115.762	76.038	79.389
1966	1,901E-12	260.599	275.208	5,553E-12	89.197	94.197	4,330E-12	114.386	120.798	78.210	82.595
1967	2,397E-12	264.308	286.372	6,964E-12	90.981	98.576	5,315E-12	119.222	129.174	79.570	86.212
1968	2,649E-12	275.834	298.798	7,484E-12	97.644	105.773	5,530E-12	132.150	143.152	83.864	90.846
1969	2,661E-12	326.234	350.543	7,609E-12	114.095	122.597	5,477E-12	158.514	170.326	93.920	100.918
1970	2,798E-12	363.543	390.169	8,465E-12	120.191	128.994	5,785E-12	175.865	188.745	96.480	103.547
1971	3,922E-12	366.841	397.178	1,203E-11	119.569	129.457	8,399E-12	171.284	185.449	97.744	105.828
1972	6,552E-12	362.479	392.914	2,193E-11	108.278	117.369	1,564E-11	151.876	164.628	91.384	99.057
1973	1,088E-11	371.939	405.999	3,324E-11	121.676	132.819	2,435E-11	166.137	181.350	103.505	112.983
1974	1,286E-11	434.840	470.561	3,797E-11	147.318	159.420	2,782E-11	201.037	217.552	119.265	129.062
1975	3,971E-11	423.629	448.096	1,168E-10	144.070	152.391	8,885E-11	189.360	200.297	122.641	129.725
1976	2,365E-10	376.013	399.188	7,246E-10	122.725	130.289	5,826E-10	152.635	162.042	108.214	114.884
1977	6,222E-10	394.221	418.609	1,723E-09	142.404	151.213	1,385E-09	177.084	188.039	119.667	127.070
1978	1,895E-09	323.900	343.718	4,406E-09	139.298	147.821	3,766E-09	162.956	172.927	121.716	129.163
1979	4,492E-09	370.701	394.741	1,040E-08	160.185	170.573	8,578E-09	194.144	206.734	132.476	141.068
1980	9,067E-09	367.454	388.880	1,765E-08	188.799	199.809	1,513E-08	220.237	233.080	151.082	159.891

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Moneda con capacidad de representar valor constante									Moneda de poder adquisitivo constante	
	IPC y Productividad industrial			IPIM y Productividad Total			IPIM y Productividad industrial			IPIM y Productividad industrial	
	Factor	VABpp	PBIpm	Factor	VABpp	PBIpm	Factor	VABpp	PBIpm	VABpp	PBIpm
1981	2,115E-08	316.621	324.528	3,883E-08	172.446	176.752	3,616E-08	185.147	189.771	144.870	148.488
1982	5,710E-08	338.617	351.375	1,438E-07	134.476	139.542	1,314E-07	147.176	152.721	117.445	121.870
1983	2,585E-07	374.490	388.916	6,594E-07	146.800	152.455	6,177E-07	156.719	162.756	127.564	132.478
1984	1,976E-06	349.414	367.488	4,632E-06	149.068	156.779	4,387E-06	157.394	165.535	134.770	141.741
1985	1,746E-05	268.689	278.958	3,871E-05	121.207	125.839	3,830E-05	122.507	127.190	120.034	124.622
1986	2,994E-05	292.425	306.215	6,233E-05	140.466	147.090	5,660E-05	154.669	161.963	136.686	143.132
1987	7,390E-05	275.857	289.891	1,361E-04	149.818	157.439	1,346E-04	151.445	159.149	142.815	150.081
1988	3,563E-04	273.600	286.250	7,255E-04	134.352	140.564	7,509E-04	129.815	135.817	133.224	139.383
1989	1,249E-02	230.250	238.449	2,843E-02	101.188	104.791	2,925E-02	98.327	101.828	111.296	115.260
1990	0,357	170.299	177.258	0,502	121.192	126.145	0,591	102.849	107.052	137.818	143.451
1991	0,820	192.416	202.504	0,998	158.185	166.478	1,052	149.994	157.857	169.974	178.885
1992	0,975	201.813	213.665	1,019	193.050	204.387	1,061	185.380	196.267	199.900	211.639
1993	1,000	221.209	236.505	1,000	221.209	236.505	1,000	221.209	236.505	221.209	236.505
1994	0,974	246.931	264.301	0,938	256.455	274.495	0,933	257.740	275.870	240.983	257.934
1995	1,000	242.241	257.932	0,999	242.661	258.380	0,987	245.490	261.392	228.038	242.810
1996	0,922	276.139	295.164	0,997	255.275	272.862	0,937	271.682	290.400	232.240	248.240
1997	0,945	288.985	309.902	1,003	272.273	291.980	0,956	285.539	306.206	248.852	266.864
1998	0,949	294.606	315.072	0,983	284.474	304.236	0,921	303.482	324.564	263.126	281.405
1999	1,030	259.101	275.232	1,010	264.201	280.650	0,973	274.244	291.318	261.197	277.458
2000	1,093	244.805	260.043	1,064	251.557	267.216	1,084	246.822	262.185	251.770	267.442
2001	1,134	224.853	236.953	1,068	238.782	251.632	1,111	229.535	241.887	245.548	258.762
2002	1,656	180.291	188.705	2,022	147.687	154.580	2,283	130.791	136.896	162.378	169.957
2003	1,886	187.376	199.326	2,421	145.983	155.293	2,702	130.800	139.141	162.975	173.368
2004	2,163	191.557	206.936	2,643	156.795	169.383	3,188	129.989	140.426	177.943	192.230
2005	2,385	206.629	223.028	2,801	175.946	189.910	3,481	141.586	152.823	194.883	210.350

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Moneda con capacidad de representar valor constante									Moneda de poder adquisitivo constante	
	IPC y Productividad industrial			IPIM y Productividad Total			IPIM y Productividad industrial			IPIM y Productividad industrial	
	Factor	VABpp	Factor	Factor	VABpp	PBIpm	Factor	VABpp	PBIpm	VABpp	PBIpm
2006	2,645	228.633	247.401	2,976	203.214	219.895	3,779	160.033	173.169	220.296	238.379
2007	3,195	233.537	254.284	3,276	227.772	248.007	4,418	168.886	183.890	237.059	258.119
2008	3,782	250.450	273.070	3,460	273.723	298.446	4,549	208.230	227.037	273.644	298.359
2009	4,315	245.097	265.447	3,600	293.822	318.217	4,648	227.571	246.466	296.674	321.307
2010	5,447	242.907	264.836	4,149	318.935	347.728	5,706	231.904	252.840	311.647	339.782

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, SIPM-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), y CENDA

Cuadro 16.87. Tipo de cambio \$/US\$. Argentina. 1882-2010.

AÑO	IÑIGO CARRERA	ARCEO	MECON	EMPALMES	
				IÑIGO CARRERA	ARCEO
1882	1,01E-13	1,04E-13		1,05E-13	1,13E-13
1883	1,04E-13	1,04E-13		1,08E-13	1,13E-13
1884	1,04E-13	1,04E-13		1,08E-13	1,13E-13
1885	1,43E-13	1,43E-13		1,48E-13	1,54E-13
1886	1,45E-13	1,45E-13		1,50E-13	1,57E-13
1887	1,41E-13	1,41E-13		1,46E-13	1,52E-13
1888	1,54E-13	1,54E-13		1,60E-13	1,67E-13
1889	1,88E-13	1,88E-13		1,95E-13	2,03E-13
1890	2,69E-13	2,69E-13		2,79E-13	2,91E-13
1891	3,90E-13	3,90E-13		4,05E-13	4,22E-13
1892	3,43E-13	3,43E-13		3,56E-13	3,71E-13
1893	3,38E-13	3,38E-13		3,51E-13	3,65E-13
1894	3,73E-13	3,73E-13		3,87E-13	4,03E-13
1895	3,59E-13	3,59E-13		3,73E-13	3,88E-13
1896	3,09E-13	3,09E-13		3,21E-13	3,34E-13
1897	3,03E-13	3,03E-13		3,14E-13	3,28E-13
1898	2,68E-13	2,68E-13		2,78E-13	2,90E-13
1899	2,35E-13	2,35E-13		2,44E-13	2,54E-13
1900	2,35E-13	2,35E-13		2,44E-13	2,53E-13
1901	2,35E-13	2,35E-13		2,44E-13	2,53E-13
1902	2,35E-13	2,35E-13		2,44E-13	2,54E-13
1903	2,35E-13	2,35E-13		2,44E-13	2,54E-13
1904	2,35E-13	2,35E-13		2,44E-13	2,54E-13
1905	2,35E-13	2,35E-13		2,44E-13	2,54E-13
1906	2,34E-13	2,34E-13		2,43E-13	2,53E-13
1907	2,40E-13	2,40E-13		2,49E-13	2,60E-13
1908	2,35E-13	2,35E-13		2,44E-13	2,54E-13
1909	2,35E-13	2,35E-13		2,44E-13	2,54E-13
1910	2,37E-13	2,35E-13		2,46E-13	2,54E-13
1911	2,37E-13	2,36E-13		2,46E-13	2,55E-13
1912	2,37E-13	2,35E-13		2,46E-13	2,54E-13
1913	2,37E-13	2,38E-13		2,46E-13	2,58E-13
1914	2,36E-13	2,44E-13		2,45E-13	2,64E-13
1915	2,39E-13	2,40E-13		2,48E-13	2,59E-13
1916	2,36E-13	2,36E-13		2,45E-13	2,55E-13
1917	2,28E-13	2,28E-13		2,37E-13	2,47E-13
1918	2,24E-13	2,25E-13		2,32E-13	2,43E-13
1919	2,30E-13	2,31E-13		2,39E-13	2,49E-13
1920	2,54E-13	2,55E-13		2,64E-13	2,76E-13
1921	3,14E-13	3,14E-13		3,26E-13	3,39E-13
1922	2,77E-13	2,78E-13		2,87E-13	3,00E-13
1923	2,90E-13	2,91E-13		3,01E-13	3,14E-13
1924	2,92E-13	2,92E-13		3,03E-13	3,15E-13
1925	2,49E-13	2,49E-13		2,58E-13	2,69E-13
1926	2,47E-13	2,47E-13		2,56E-13	2,67E-13

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	IÑIGO CARRERA	ARCEO	MECON	EMPALMES	
				IÑIGO CARRERA	ARCEO
1927	2,36E-13	2,36E-13		2,45E-13	2,55E-13
1928	2,36E-13	2,36E-13		2,45E-13	2,55E-13
1929	2,39E-13	2,39E-13		2,48E-13	2,58E-13
1930	2,74E-13	2,74E-13		2,84E-13	2,96E-13
1931	3,46E-13	3,46E-13		3,59E-13	3,73E-13
1932	3,89E-13	3,89E-13		4,04E-13	4,20E-13
1933	3,23E-13	3,00E-13		3,35E-13	3,25E-13
1934	2,98E-13	3,04E-13		3,09E-13	3,28E-13
1935	3,06E-13	3,04E-13		3,18E-13	3,28E-13
1936	3,01E-13	3,04E-13		3,12E-13	3,29E-13
1937	3,03E-13	3,00E-13		3,14E-13	3,24E-13
1938	3,07E-13	3,30E-13		3,19E-13	3,57E-13
1939	3,27E-13	3,36E-13		3,39E-13	3,63E-13
1940	3,36E-13	3,36E-13		3,49E-13	3,63E-13
1941	3,36E-13	3,36E-13		3,49E-13	3,63E-13
1942	3,36E-13	3,36E-13		3,49E-13	3,63E-13
1943	3,36E-13	3,36E-13		3,49E-13	3,63E-13
1944	3,36E-13	3,36E-13		3,49E-13	3,63E-13
1945	3,36E-13	3,36E-13		3,49E-13	3,63E-13
1946	3,36E-13	3,36E-13		3,49E-13	3,63E-13
1947	3,36E-13	3,36E-13		3,49E-13	3,63E-13
1948	3,36E-13	3,36E-13		3,49E-13	3,63E-13
1949	3,36E-13	3,36E-13		3,49E-13	3,63E-13
1950	3,91E-13	4,18E-13		4,06E-13	4,52E-13
1951	5,00E-13	5,00E-13		5,19E-13	5,40E-13
1952	5,00E-13	5,00E-13		5,19E-13	5,40E-13
1953	5,00E-13	5,00E-13		5,19E-13	5,40E-13
1954	5,00E-13	5,00E-13		5,19E-13	5,40E-13
1955	6,90E-13	7,17E-13		7,16E-13	7,75E-13
1956	1,80E-12	1,80E-12		1,87E-12	1,95E-12
1957	1,80E-12	1,80E-12		1,87E-12	1,95E-12
1958	1,80E-12	1,80E-12		1,87E-12	1,95E-12
1959	8,06E-12	4,89E-12		8,37E-12	5,28E-12
1960	8,28E-12	7,90E-12		8,59E-12	8,54E-12
1961	8,29E-12	7,90E-12		8,60E-12	8,54E-12
1962	1,16E-11	1,12E-11		1,20E-11	1,21E-11
1963	1,39E-11	1,33E-11		1,44E-11	1,43E-11
1964	1,41E-11	1,34E-11		1,46E-11	1,44E-11
1965	1,68E-11	1,62E-11		1,74E-11	1,75E-11
1966	2,07E-11	1,99E-11		2,15E-11	2,15E-11
1967	3,31E-11	3,17E-11		3,44E-11	3,43E-11
1968	3,50E-11	3,33E-11		3,63E-11	3,60E-11
1969	3,50E-11	3,19E-11		3,63E-11	3,45E-11
1970	3,77E-11	3,58E-11		3,91E-11	3,87E-11
1971	4,59E-11	4,30E-11		4,76E-11	4,65E-11
1972	8,00E-11	4,83E-11		8,30E-11	5,22E-11

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	IÑIGO CARRERA	ARCEO	MECON	EMPALMES	
				IÑIGO CARRERA	ARCEO
1973	8,68E-11	4,78E-11		9,01E-11	5,16E-11
1974	8,68E-11	4,80E-11		9,01E-11	5,19E-11
1975	2,57E-10	3,16E-10		2,67E-10	3,42E-10
1976	1,83E-09	1,42E-09		1,90E-09	1,54E-09
1977	4,05E-09	3,95E-09		4,20E-09	4,26E-09
1978	7,90E-09	7,83E-09		8,20E-09	8,46E-09
1979	1,31E-08	1,28E-08		1,36E-08	1,38E-08
1980	1,83E-08	1,78E-08		1,90E-08	1,92E-08
1981	4,41E-08	4,06E-08		4,58E-08	4,39E-08
1982	2,16E-07	2,32E-07		2,24E-07	2,51E-07
1983	1,05E-06	1,03E-06		1,09E-06	1,11E-06
1984	6,77E-06	6,48E-06		7,03E-06	7,00E-06
1985	6,00E-05	5,64E-05		6,23E-05	6,09E-05
1986	9,42E-05	9,05E-05		9,78E-05	9,78E-05
1987	2,14E-04	2,02E-04		2,22E-04	2,18E-04
1988	8,71E-04	8,72E-04		9,04E-04	9,42E-04
1989	0,04	0,04		4,09E-02	4,26E-02
1990	0,45	0,55		4,66E-01	5,95E-01
1991	0,95	0,91	0,986	0,99	0,99
1992	0,99	0,94	0,995	1,00	1,00
1993	0,99	0,95	1,000	1,00	1,00
1994	1,00	0,95	1,000	1,00	1,00
1995	0,99	0,95	1,000	1,00	1,00
1996	1,00	0,95	1,000	1,00	1,00
1997	1,00	0,95	1,000	1,00	1,00
1998	1,00	0,95	1,000	1,00	1,00
1999	1,00	0,95	1,000	1,00	1,00
2000	1,00	0,95	1,000	1,00	1,00
2001	1,00	0,95	1,000	1,00	1,00
2002	3,14	3,06	3,090	3,09	3,09
2003	2,93	2,90	2,949	2,95	2,95
2004	2,93	2,92	2,941	2,94	2,94
2005		2,91	2,923	2,92	2,92
2006		3,07	3,074	3,07	3,07
2007			3,115	3,12	3,12
2008			3,162	3,16	3,16
2009			3,729	3,73	3,73
2010			3,912	3,91	3,91

Fuente: Elaboración propia sobre la base de MECON, Arceo e Iñigo Carrera (2007).

Cuadro 16.88. Tipo de cambio \$/U\$S de capacidad de representar valor constante y poder adquisitivo constante. Tipo de cambio base: 1993. Argentina. 1929-2010.

AÑO	Moneda con capacidad de representar valor constante				Moneda de poder adquisitivo constante	
	IPC y Productividad Total	IPC y Productividad Industria	IPIM y Productividad Total	IPIM y Productividad Industria	IPC	IPIM
1929	1,099E-13		1,345E-13		1,754E-13	2,147E-13
1930	1,073E-13		1,336E-13		1,814E-13	2,260E-13
1931	1,063E-13		1,599E-13		1,716E-13	2,580E-13
1932	1,002E-13		1,711E-13		1,708E-13	2,918E-13
1933	1,098E-13		1,483E-13		2,030E-13	2,742E-13
1934	9,554E-14		1,522E-13		1,746E-13	2,782E-13
1935	1,143E-13		1,621E-13		1,810E-13	2,566E-13
1936	1,289E-13		1,737E-13		1,935E-13	2,607E-13
1937	1,291E-13		1,859E-13		1,917E-13	2,761E-13
1938	1,268E-13		1,860E-13		1,945E-13	2,854E-13
1939	1,410E-13		2,090E-13		2,004E-13	2,972E-13
1940	1,492E-13		2,447E-13		2,034E-13	3,337E-13
1941	1,570E-13		2,767E-13		1,989E-13	3,505E-13
1942	1,610E-13		3,425E-13		1,895E-13	4,031E-13
1943	1,553E-13		3,574E-13		1,806E-13	4,154E-13
1944	1,621E-13		3,950E-13		1,769E-13	4,312E-13
1945	1,750E-13		3,683E-13		2,072E-13	4,361E-13
1946	1,773E-13		3,483E-13		2,250E-13	4,418E-13
1947	1,728E-13	1,502E-13	2,877E-13	2,500E-13	2,234E-13	3,720E-13
1948	1,777E-13	1,684E-13	3,014E-13	2,856E-13	2,338E-13	3,966E-13
1949	2,431E-13	2,467E-13	4,031E-13	4,091E-13	3,103E-13	5,146E-13
1950	3,168E-13	3,291E-13	4,913E-13	5,104E-13	3,848E-13	5,967E-13
1951	4,120E-13	4,047E-13	6,748E-13	6,627E-13	4,875E-13	7,983E-13
1952	5,728E-13	5,894E-13	9,284E-13	9,552E-13	6,635E-13	1,075E-12
1953	6,126E-13	6,062E-13	1,089E-12	1,078E-12	6,846E-13	1,217E-12
1954	6,275E-13	5,974E-13	1,112E-12	1,059E-12	7,053E-13	1,250E-12
1955	7,119E-13	6,694E-13	1,216E-12	1,143E-12	7,952E-13	1,358E-12
1956	7,753E-13	7,014E-13	1,448E-12	1,310E-12	8,886E-13	1,660E-12
1957	9,209E-13	8,216E-13	1,720E-12	1,535E-12	1,073E-12	2,004E-12
1958	1,151E-12	9,815E-13	2,171E-12	1,851E-12	1,372E-12	2,588E-12
1959	2,680E-12	2,473E-12	5,552E-12	5,122E-12	2,913E-12	6,033E-12
1960	3,143E-12	2,710E-12	6,041E-12	5,209E-12	3,626E-12	6,970E-12
1961	3,406E-12	2,840E-12	6,313E-12	5,265E-12	4,082E-12	7,566E-12
1962	4,397E-12	3,720E-12	8,484E-12	7,177E-12	5,097E-12	9,835E-12
1963	5,682E-12	4,890E-12	1,139E-11	9,802E-12	6,338E-12	1,270E-11
1964	6,739E-12	5,528E-12	1,415E-11	1,161E-11	7,641E-12	1,604E-11
1965	8,367E-12	6,632E-12	1,682E-11	1,333E-11	9,670E-12	1,944E-11
1966	1,087E-11	8,476E-12	1,983E-11	1,546E-11	1,240E-11	2,261E-11
1967	1,359E-11	1,037E-11	2,479E-11	1,892E-11	1,554E-11	2,835E-11
1968	1,489E-11	1,100E-11	2,602E-11	1,923E-11	1,734E-11	3,030E-11
1969	1,456E-11	1,048E-11	2,541E-11	1,829E-11	1,768E-11	3,087E-11
1970	1,525E-11	1,042E-11	2,727E-11	1,864E-11	1,900E-11	3,398E-11

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Moneda con capacidad de representar valor constante				Moneda de poder adquisitivo constante	
	IPC y Productividad Total	IPC y Productividad Industria	IPIM y Productividad Total	IPIM y Productividad Industria	IPC	IPIM
1971	2,004E-11	1,399E-11	3,755E-11	2,621E-11	2,452E-11	4,593E-11
1972	3,177E-11	2,265E-11	6,553E-11	4,672E-11	3,764E-11	7,764E-11
1973	4,833E-11	3,539E-11	8,784E-11	6,433E-11	5,681E-11	1,033E-10
1974	5,145E-11	3,770E-11	8,438E-11	6,184E-11	6,355E-11	1,042E-10
1975	1,402E-10	1,067E-10	2,378E-10	1,809E-10	1,647E-10	2,793E-10
1976	7,470E-10	6,006E-10	1,410E-09	1,134E-09	8,471E-10	1,599E-09
1977	1,845E-09	1,484E-09	3,156E-09	2,538E-09	2,196E-09	3,755E-09
1978	4,913E-09	4,199E-09	7,495E-09	6,406E-09	5,622E-09	8,577E-09
1979	1,084E-08	8,941E-09	1,571E-08	1,296E-08	1,310E-08	1,899E-08
1980	1,855E-08	1,590E-08	2,337E-08	2,003E-08	2,318E-08	2,920E-08
1981	3,609E-08	3,362E-08	4,711E-08	4,388E-08	4,296E-08	5,607E-08
1982	9,358E-08	8,551E-08	1,710E-07	1,562E-07	1,072E-07	1,958E-07
1983	4,004E-07	3,750E-07	7,740E-07	7,250E-07	4,607E-07	8,907E-07
1984	2,902E-06	2,748E-06	5,311E-06	5,030E-06	3,210E-06	5,875E-06
1985	2,370E-05	2,345E-05	4,460E-05	4,412E-05	2,393E-05	4,503E-05
1986	4,346E-05	3,947E-05	7,396E-05	6,717E-05	4,467E-05	7,600E-05
1987	9,503E-05	9,401E-05	1,574E-04	1,557E-04	9,969E-05	1,651E-04
1988	4,205E-04	4,352E-04	8,069E-04	8,351E-04	4,240E-04	8,138E-04
1989	1,415E-02	1,456E-02	3,013E-02	3,100E-02	1,286E-02	2,739E-02
1990	0,335	0,395	0,513	0,604	0,295	0,451
1991	0,825	0,870	1,018	1,074	0,768	0,948
1992	0,964	1,004	1,034	1,077	0,931	0,998
1993	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
1994	0,954	0,950	0,925	0,921	1,016	0,985
1995	0,960	0,949	0,951	0,940	1,021	1,012
1996	0,904	0,849	0,929	0,873	0,993	1,021
1997	0,892	0,851	0,935	0,891	0,976	1,023
1998	0,897	0,841	0,939	0,880	0,970	1,015
1999	0,927	0,893	0,957	0,922	0,938	0,968
2000	0,900	0,917	0,953	0,971	0,899	0,952
2001	0,889	0,925	0,946	0,984	0,865	0,920
2002	1,178	1,330	1,834	2,071	1,072	1,668
2003	1,327	1,481	2,053	2,291	1,189	1,839
2004	1,362	1,643	2,120	2,558	1,201	1,868
2005	1,410	1,752	2,085	2,591	1,273	1,883
2006	1,496	1,899	2,111	2,681	1,380	1,948
2007	1,654	2,231	2,232	3,010	1,589	2,145
2008	1,935	2,544	2,147	2,823	1,936	2,148
2009	2,256	2,913	2,439	3,149	2,234	2,415
2010	2,629	3,616	2,638	3,628	2,691	2,700

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), MECON, DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, SIPM-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b) y CENDA.

Cuadro 16.89. Producto Bruto Interno a precios de mercado en dólares corrientes según tipo de cambio de capacidad de representar valor constante y poder adquisitivo constante. Tipo de cambio \$/U\$S base: 1993. Argentina, 1935-2010. En millones de dólares.

AÑO	Moneda con capacidad de representar valor constante				Moneda de poder adquisitivo constante	
	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Industria	IPIM y Prod. Total	IPIM y Prod. Industria	IPC	IPIM
1935	10.152		7.161		6.411	4.522
1936	9.536		7.077		6.354	4.716
1937	10.985		7.627		7.394	5.134
1938	10.899		7.427		7.103	4.840
1939	10.293		6.941		7.240	4.882
1940	10.035		6.117		7.358	4.485
1941	10.274		5.830		8.110	4.602
1942	11.319		5.322		9.617	4.521
1943	12.344		5.365		10.619	4.615
1944	13.512		5.544		12.378	5.079
1945	13.816		6.564		11.670	5.545
1946	18.461		9.400		14.553	7.410
1947	26.031	29.960	15.636	17.996	20.135	12.094
1948	30.848	32.554	18.188	19.194	23.443	13.822
1949	27.074	26.677	16.327	16.088	21.207	12.789
1950	24.608	23.687	15.868	15.274	20.260	13.065
1951	27.111	27.603	16.555	16.856	22.916	13.993
1952	22.565	21.931	13.923	13.532	19.482	12.021
1953	24.358	24.613	13.699	13.843	21.794	12.257
1954	26.343	27.674	14.862	15.613	23.437	13.223
1955	27.379	29.118	16.030	17.048	24.511	14.351
1956	32.992	36.466	17.663	19.523	28.786	15.411
1957	35.619	39.925	19.069	21.375	30.579	16.371
1958	40.215	47.169	21.330	25.018	33.734	17.892
1959	32.980	35.747	15.923	17.259	30.349	14.653
1960	37.108	43.031	19.304	22.385	32.161	16.731
1961	40.826	48.955	22.026	26.412	34.063	18.377
1962	39.107	46.228	20.269	23.959	33.734	17.484
1963	37.849	43.976	18.883	21.940	33.934	16.930
1964	44.478	54.215	21.183	25.820	39.225	18.681
1965	50.101	63.212	24.925	31.448	43.350	21.567
1966	48.119	61.708	26.382	33.832	42.192	23.132
1967	50.513	66.193	27.691	36.286	44.178	24.218
1968	53.170	71.960	30.424	41.176	45.666	26.131
1969	64.082	89.031	36.707	50.997	52.751	30.216
1970	71.599	104.765	40.033	58.576	57.475	32.135
1971	77.709	111.320	41.483	59.425	63.525	33.911
1972	81.032	113.660	39.288	55.107	68.389	33.158
1973	91.365	124.750	50.268	68.636	77.721	42.761
1974	117.646	160.544	71.732	97.889	95.243	58.073
1975	126.932	166.834	74.850	98.380	108.052	63.717
1976	126.386	157.189	66.952	83.270	111.443	59.036

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Moneda con capacidad de representar valor constante				Moneda de poder adquisitivo constante	
	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Industria	IPIM y Prod. Total	IPIM y Prod. Industria	IPC	IPIM
1977	141.175	175.555	82.538	102.638	118.634	69.360
1978	132.573	155.089	86.902	101.662	115.840	75.934
1979	163.636	198.327	112.903	136.838	135.331	93.373
1980	190.101	221.756	150.907	176.035	152.123	120.759
1981	190.144	204.149	145.683	156.413	159.739	122.387
1982	214.407	234.655	117.361	128.445	187.253	102.498
1983	251.104	268.070	129.888	138.664	218.201	112.868
1984	250.258	264.235	136.736	144.373	226.254	123.621
1985	205.517	207.722	109.223	110.395	203.529	108.166
1986	210.930	232.257	123.957	136.490	205.253	120.621
1987	225.451	227.900	136.121	137.599	214.914	129.759
1988	242.540	234.349	126.378	122.110	240.502	125.316
1989	210.574	204.621	98.886	96.090	231.611	108.765
1990	188.924	160.330	123.386	104.711	214.843	140.314
1991	201.296	190.872	163.118	154.671	216.298	175.275
1992	216.037	207.454	201.464	193.461	223.702	208.613
1993	236.505	236.505	236.505	236.505	236.505	236.505
1994	269.717	271.069	278.189	279.583	253.445	261.405
1995	268.900	272.034	271.201	274.362	252.695	254.858
1996	301.138	320.493	293.057	311.893	273.964	266.613
1997	328.224	344.216	313.344	328.612	299.990	286.391
1998	333.149	355.409	318.309	339.578	308.149	294.422
1999	305.706	317.326	296.228	307.489	302.229	292.860
2000	315.839	309.892	298.230	292.616	316.105	298.482
2001	302.110	290.411	284.012	273.013	310.671	292.060
2002	265.284	234.935	170.441	150.942	291.673	187.396
2003	283.277	253.813	183.113	164.067	316.248	204.425
2004	328.551	272.382	211.124	175.030	372.865	239.600
2005	377.392	303.692	255.077	205.263	418.011	282.531
2006	437.513	344.546	309.962	244.098	474.290	336.017
2007	491.191	364.204	363.980	269.881	511.218	378.821
2008	533.679	405.987	480.927	365.857	533.524	480.788
2009	507.732	393.249	469.698	363.791	512.661	474.258
2010	548.671	398.949	546.889	397.654	536.133	534.392

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), MECON, DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, SIPM-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b) y CENDA.

Cuadro 16.90. Grado de sobre o subvaluación del tipo de cambio \$/U\$ nominal respecto del tipo de cambio de capacidad de representar valor constante y paridad de poder adquisitivo. Tipo de cambio \$/U\$ base: 1993 Argentina. 1935-2010. En porcentaje.

AÑO	ARCEO						IÑIGO CARRERA					
	capacidad de representar valor constante				poder adquisitivo constante		capacidad de representar valor constante				poder adquisitivo constante	
	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Ind.	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Ind.	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Ind.	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Ind.	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Ind.	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Ind.
1935	34,8		49,3		55,1	78,1	36,0		51,0		57,0	80,8
1936	39,2		52,8		58,8	79,3	41,3		55,6		61,9	83,5
1937	39,8		57,3		59,1	85,2	41,0		59,1		61,0	87,8
1938	35,5		52,2		54,5	80,0	39,8		58,4		61,0	89,6
1939	38,8		57,6		55,2	81,8	41,5		61,6		59,0	87,6
1940	41,1		67,4		56,0	91,9	42,8		70,2		58,3	95,7
1941	43,2		76,2		54,8	96,5	45,0		79,3		57,0	100,5
1942	44,3		94,3		52,2	111,0	46,2		98,2		54,3	115,6
1943	42,8		98,4		49,7	114,4	44,5		102,5		51,8	119,1
1944	44,6		108,8		48,7	118,8	46,5		113,3		50,7	123,7
1945	48,2		101,4		57,1	120,1	50,2		105,6		59,4	125,0
1946	48,8		95,9		62,0	121,7	50,9		99,9		64,5	126,7
1947	47,6	41,4	79,2	68,8	61,5	102,4	49,6	43,1	82,5	71,7	64,1	106,7
1948	48,9	46,4	83,0	78,6	64,4	109,2	51,0	48,3	86,4	81,9	67,1	113,7
1949	66,9	67,9	111,0	112,7	85,5	141,7	69,7	70,7	115,6	117,3	89,0	147,6
1950	70,1	72,9	108,7	113,0	85,2	132,1	78,1	81,1	121,1	125,8	94,8	147,0
1951	76,3	74,9	124,9	122,6	90,2	147,7	79,4	78,0	130,0	127,7	93,9	153,8
1952	106,0	109,1	171,8	176,8	122,8	199,0	110,4	113,6	178,9	184,1	127,8	207,2
1953	113,4	112,2	201,6	199,5	126,7	225,3	118,0	116,8	209,9	207,7	131,9	234,6
1954	116,1	110,5	205,8	195,9	130,5	231,4	120,9	115,1	214,3	204,0	135,9	240,9
1955	91,9	86,4	157,0	147,6	102,7	175,4	99,4	93,5	169,8	159,7	111,0	189,7
1956	39,9	36,1	74,4	67,4	45,7	85,3	41,5	37,5	77,5	70,1	47,6	88,8
1957	47,3	42,2	88,4	78,9	55,1	103,0	49,3	44,0	92,1	82,1	57,4	107,2
1958	59,2	50,5	111,6	95,1	70,6	133,0	61,6	52,5	116,2	99,1	73,5	138,5
1959	50,7	46,8	105,0	96,9	55,1	114,2	32,0	29,6	66,4	61,2	34,8	72,1
1960	36,8	31,7	70,8	61,0	42,5	81,6	36,6	31,5	70,3	60,6	42,2	81,1
1961	39,9	33,3	73,9	61,7	47,8	88,6	39,6	33,0	73,4	61,2	47,4	87,9
1962	36,4	30,8	70,3	59,5	42,3	81,5	36,5	30,9	70,5	59,6	42,3	81,7
1963	39,7	34,1	79,5	68,4	44,3	88,7	39,4	33,9	78,9	67,9	43,9	88,1
1964	46,7	38,3	98,0	80,4	52,9	111,1	46,0	37,8	96,7	79,3	52,2	109,6
1965	47,8	37,9	96,1	76,2	55,3	111,1	48,0	38,0	96,5	76,4	55,5	111,5
1966	50,5	39,4	92,1	71,8	57,6	105,1	50,6	39,5	92,3	72,0	57,7	105,2
1967	39,7	30,3	72,3	55,2	45,3	82,7	39,6	30,2	72,2	55,1	45,2	82,5
1968	41,4	30,6	72,3	53,4	48,2	84,2	41,0	30,3	71,6	52,9	47,7	83,4
1969	42,2	30,3	73,6	53,0	51,2	89,4	40,1	28,8	70,0	50,4	48,7	85,0
1970	39,4	26,9	70,5	48,2	49,1	87,8	39,0	26,6	69,7	47,6	48,6	86,8
1971	43,1	30,1	80,8	56,4	52,8	98,8	42,1	29,4	78,8	55,0	51,5	96,4
1972	60,9	43,4	125,6	89,5	72,1	148,8	38,3	27,3	78,9	56,3	45,3	93,5
1973	93,6	68,6	170,2	124,6	110,1	200,0	53,6	39,3	97,5	71,4	63,1	114,6
1974	99,2	72,7	162,7	119,2	122,5	200,9	57,1	41,9	93,7	68,6	70,5	115,7

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	ARCEO						IÑIGO CARRERA					
	capacidad de representar valor constante				poder adquisitivo constante		capacidad de representar valor constante				poder adquisitivo constante	
	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Ind.	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Ind.	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Ind.	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Ind.	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Ind.	IPC y Prod. Total	IPC y Prod. Ind.
1975	41,0	31,2	69,6	53,0	48,2	81,8	52,6	40,0	89,1	67,8	61,7	104,7
1976	48,6	39,1	91,7	73,8	55,1	104,0	39,3	31,6	74,2	59,7	44,6	84,2
1977	43,3	34,8	74,0	59,5	51,5	88,1	43,9	35,3	75,1	60,4	52,2	89,3
1978	58,1	49,6	88,6	75,7	66,4	101,4	59,9	51,2	91,4	78,1	68,6	104,6
1979	78,3	64,6	113,4	93,6	94,6	137,1	79,7	65,8	115,5	95,3	96,4	139,7
1980	96,6	82,8	121,7	104,3	120,7	152,0	97,7	83,7	123,0	105,5	122,0	153,7
1981	82,2	76,6	107,3	100,0	97,9	127,8	78,9	73,4	102,9	95,9	93,9	122,5
1982	37,3	34,1	68,2	62,3	42,7	78,0	41,7	38,1	76,3	69,7	47,8	87,3
1983	36,1	33,8	69,8	65,4	41,6	80,4	36,6	34,3	70,8	66,3	42,2	81,5
1984	41,5	39,3	75,9	71,9	45,9	83,9	41,3	39,1	75,6	71,6	45,7	83,6
1985	38,9	38,5	73,2	72,4	39,3	73,9	38,1	37,7	71,6	70,9	38,4	72,3
1986	44,4	40,3	75,6	68,7	45,7	77,7	44,5	40,4	75,6	68,7	45,7	77,7
1987	43,6	43,1	72,1	71,4	45,7	75,7	42,8	42,3	70,9	70,1	44,9	74,3
1988	44,6	46,2	85,6	88,6	45,0	86,4	46,5	48,1	89,3	92,4	46,9	90,0
1989	33,2	34,2	70,8	72,8	30,2	64,3	34,6	35,6	73,7	75,8	31,5	67,0
1990	56,3	66,3	86,2	101,6	49,5	75,8	71,9	84,7	110,1	129,7	63,2	96,8
1991	83,7	88,3	103,3	108,9	77,9	96,1	83,7	88,3	103,3	108,9	77,9	96,1
1992	96,9	100,9	103,9	108,2	93,6	100,3	96,9	100,9	103,9	108,2	93,6	100,3
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	95,4	95,0	92,5	92,1	101,6	98,5	95,4	95,0	92,5	92,1	101,6	98,5
1995	96,0	94,9	95,1	94,0	102,1	101,2	96,0	94,9	95,1	94,0	102,1	101,2
1996	90,4	84,9	92,9	87,3	99,4	102,1	90,4	84,9	92,9	87,3	99,4	102,1
1997	89,3	85,1	93,5	89,2	97,7	102,3	89,3	85,1	93,5	89,2	97,7	102,3
1998	89,8	84,1	94,0	88,1	97,1	101,6	89,8	84,1	94,0	88,1	97,1	101,6
1999	92,7	89,3	95,7	92,2	93,8	96,8	92,7	89,3	95,7	92,2	93,8	96,8
2000	90,0	91,7	95,3	97,1	89,9	95,2	90,0	91,7	95,3	97,1	89,9	95,2
2001	88,9	92,5	94,6	98,4	86,5	92,0	88,9	92,5	94,6	98,4	86,5	92,0
2002	38,1	43,1	59,3	67,0	34,7	54,0	38,1	43,1	59,3	67,0	34,7	54,0
2003	45,0	50,2	69,6	77,7	40,3	62,4	45,0	50,2	69,6	77,7	40,3	62,4
2004	46,3	55,9	72,1	86,9	40,8	63,5	46,3	55,9	72,1	86,9	40,8	63,5
2005	48,2	59,9	71,3	88,6	43,5	64,4	48,2	59,9	71,3	88,6	43,5	64,4
2006	48,7	61,8	68,7	87,2	44,9	63,4	48,7	61,8	68,7	87,2	44,9	63,4
2007	53,1	71,6	71,6	96,6	51,0	68,8	53,1	71,6	71,6	96,6	51,0	68,8
2008	61,2	80,4	67,9	89,3	61,2	67,9	61,2	80,4	67,9	89,3	61,2	67,9
2009	60,5	78,1	65,4	84,4	59,9	64,8	60,5	78,1	65,4	84,4	59,9	64,8
2010	67,2	92,4	67,4	92,7	68,8	69,0	67,2	92,4	67,4	92,7	68,8	69,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988, 1991 y 2010), MECON, DNCN, EPH-INDEC, IPC-INDEC, SIPM-INDEC, Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim *et al* (2005), Iñigo Carrera (2007), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008b), Arceo, CENDA, BEA (EEUU) y BLS (EEUU).

Nota: en el cuadro el tipo de cambio tiende a aparecer sistemáticamente subvaluado como consecuencia de haber tomado como referencia el tipo de cambio nominal de 1993, elevado en términos históricos. Como se explicó en el cuerpo de la investigación, en tanto no estimamos un año o período en el cual el tipo de cambio refleje la capacidad absoluta de las monedas de representar valor o su poder adquisitivo, la información debe considerarse exclusivamente en términos de evolución.

16.7. Información internacional.

16.7.a. Estados Unidos

Cuadro 16.91. Valor Agregado Bruto y Producto Bruto Interno a precios de mercado constantes de 2005. 1929- 2010. Estados Unidos. En billones de dólares.

Año	VALOR AGREGADO BRUTO										PRODUCTO BRUTO INTERNO							
	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRAN S Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pm	C Pr	C Pú	IBI			X	(M)	PBI pm
													Total	Eq dur	Const			
1929											736,3	123,7	124,2	23,4	241,5	37,9	49,1	976,1
1930											696,8	134,3	94,7	18,7	204,8	31,3	42,7	892,0
1931											674,9	139,7	71,0	12,9	163,3	26,1	37,2	834,2
1932											614,4	137,6	37,8	7,8	112,5	20,4	30,9	725,2
1933											600,8	137,2	38,9	8,0	88,0	20,5	32,2	715,8
1934											643,7	153,2	58,2	11,4	103,8	22,8	32,9	793,7
1935											683,0	156,7	88,6	15,2	118,8	24,1	43,1	864,2
1936											752,5	177,0	116,5	20,0	163,4	25,3	42,6	977,0
1937											780,4	171,8	132,9	23,1	171,2	31,9	47,9	1.027,1
1938											767,8	183,9	102,2	17,0	164,7	31,5	37,3	991,8
1939											810,7	199,9	124,6	19,4	192,5	33,3	39,1	1.071,9
1940											852,7	207,9	157,1	24,7	204,4	37,8	40,1	1.165,9
1941											913,2	323,7	230,2	40,8	259,2	38,8	49,3	1.365,0
1942											891,6	740,2	296,4	74,5	267,6	25,6	44,7	1.616,8
1943											916,5	1.129,2	343,6	132,3	154,3	21,6	56,4	1.881,5
1944											942,6	1.307,0	355,4	151,0	110,3	23,2	59,0	2.033,5
1945											1.000,9	1.189,8	286,8	119,6	117,4	32,5	62,8	2.010,7
1946											1.125,4	454,1	218,7	39,3	232,3	70,2	52,0	1.790,7
1947	25,7	125,2	213,8	21,0	213,0	216,3	100,6	382,4	770,3	1.776,2	1.147,0	377,4	215,3	49,4	260,5	80,0	49,4	1.774,6
1948	29,5	128,0	227,1	23,6	247,1	219,3	100,0	393,0	760,3	1.854,3	1.172,9	394,7	278,8	54,1	302,7	63,0	57,6	1.852,7
1949	28,2	112,2	218,3	26,5	247,8	227,5	94,3	404,7	761,3	1.844,7	1.205,4	430,1	240,5	51,4	305,2	62,5	55,6	1.843,1
1950	29,7	125,7	249,7	28,9	275,9	246,7	100,7	429,1	774,5	2.006,0	1.282,7	428,9	315,8	53,4	372,5	54,7	65,7	2.004,2

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

Año	VALOR AGREGADO BRUTO										PRODUCTO BRUTO INTERNO							
	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRAN S Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pm	C Pr	C Pú	IBI			X	(M)	PBI pm
													Total	Eq dur	Const			
1951	28,2	137,7	278,1	33,6	308,2	250,2	110,9	455,7	872,6	2.161,2	1.302,8	570,4	355,3	69,8	364,3	67,0	68,3	2.159,3
1952	29,6	134,2	287,6	35,9	320,8	257,0	109,4	481,2	925,8	2.243,8	1.343,9	683,4	355,4	77,3	371,9	64,1	74,3	2.242,0
1953	31,0	138,6	307,8	38,9	332,7	266,7	112,3	505,1	945,2	2.347,2	1.408,1	729,7	377,9	85,6	393,3	59,8	81,3	2.345,2
1954	31,9	133,7	286,4	42,7	344,4	267,7	107,8	522,0	949,7	2.332,4	1.437,7	678,5	358,9	76,5	418,1	62,7	77,3	2.330,4
1955	32,8	150,4	316,4	44,6	367,1	289,8	117,2	557,9	965,6	2.500,3	1.543,8	659,8	403,5	77,6	454,9	69,4	86,6	2.498,2
1956	32,7	155,7	314,4	47,4	387,5	294,1	120,4	582,0	987,3	2.549,8	1.589,0	660,3	399,8	78,4	456,1	80,9	93,6	2.547,6
1957	31,5	154,6	318,1	50,9	388,7	301,5	122,1	612,8	1.015,3	2.601,1	1.628,4	692,9	389,7	78,7	451,5	87,9	97,6	2.598,8
1958	32,4	142,1	292,2	53,1	403,6	301,1	117,0	628,8	1.037,8	2.577,6	1.642,6	708,2	378,4	71,7	458,4	76,0	102,2	2.575,4
1959	32,5	147,3	326,6	58,1	437,3	324,6	124,2	667,0	1.063,9	2.762,5	1.735,9	723,9	441,1	82,9	508,8	83,9	113,0	2.760,1
1960	34,0	150,7	327,0	62,1	442,2	330,7	127,0	696,4	1.104,2	2.830,9	1.783,6	729,7	436,7	83,1	505,4	98,4	114,5	2.828,5
1961	34,3	151,8	327,2	65,5	448,5	333,1	128,9	730,1	1.141,8	2.896,8	1.820,3	759,2	449,1	85,6	519,3	99,0	113,7	2.894,4
1962	33,7	156,3	357,9	69,0	470,2	355,6	136,3	770,2	1.188,6	3.072,4	1.910,3	808,5	493,4	94,6	548,7	104,0	126,6	3.069,8
1963	35,0	163,0	387,4	72,3	483,1	368,6	144,5	804,2	1.230,2	3.206,7	1.989,0	833,8	515,3	97,1	584,9	111,4	130,0	3.204,0
1964	34,3	168,9	415,1	77,5	507,7	391,3	151,9	843,6	1.287,7	3.392,3	2.107,5	852,7	547,4	104,9	625,0	124,5	136,9	3.389,4
1965	36,5	176,0	455,9	80,8	529,3	417,5	164,0	891,1	1.335,5	3.610,2	2.240,8	881,1	603,3	116,6	658,7	128,0	151,5	3.607,0
1966	35,4	186,7	495,9	86,6	534,6	440,9	178,8	941,4	1.414,3	3.845,4	2.367,9	959,0	656,2	134,8	661,0	136,9	174,0	3.842,1
1967	37,9	189,4	492,4	91,0	522,9	451,3	182,1	975,4	1.476,4	3.942,5	2.438,8	1.037,3	643,8	137,5	651,2	140,0	186,7	3.939,2
1968	36,9	194,8	519,6	99,2	520,0	473,8	192,0	1.024,0	1.538,2	4.133,4	2.579,6	1.080,4	665,5	139,6	690,9	151,0	214,5	4.129,9
1969	38,0	200,9	533,2	105,1	501,9	481,5	202,6	1.088,4	1.586,4	4.261,8	2.676,2	1.089,9	681,0	146,0	701,6	158,3	226,7	4.258,2
1970	39,1	208,2	503,2	108,5	460,7	492,2	207,2	1.113,8	1.605,1	4.270,0	2.738,9	1.071,4	635,7	143,0	673,4	175,3	236,4	4.266,3
1971	41,0	203,7	516,9	116,9	447,2	515,0	213,6	1.162,0	1.632,0	4.413,3	2.843,3	1.061,8	672,4	135,4	735,6	178,3	249,0	4.409,5
1972	41,5	202,4	563,4	119,5	453,5	548,6	230,3	1.229,9	1.662,4	4.647,8	3.018,1	1.062,7	725,2	147,8	792,3	191,7	277,0	4.643,8
1973	41,2	209,0	621,6	133,8	470,2	576,9	245,7	1.305,0	1.698,1	4.917,0	3.167,7	1.054,5	798,3	173,8	811,3	227,8	289,9	4.912,8
1974	40,3	199,7	593,2	136,1	453,0	558,2	250,5	1.353,3	1.730,8	4.889,9	3.141,4	1.077,9	756,4	182,0	727,3	245,8	283,3	4.885,7
1975	46,7	203,0	552,1	144,9	410,1	564,7	245,5	1.393,4	1.767,4	4.879,6	3.212,6	1.102,7	651,1	168,8	658,9	244,3	251,8	4.875,4
1976	45,3	202,5	611,0	143,5	440,1	601,3	262,5	1.442,2	1.816,2	5.141,3	3.391,5	1.106,2	754,7	179,9	722,8	255,0	301,1	5.136,9

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1977	47,2	218,0	659,2	142,7	445,9	629,4	277,8	1.488,4	1.859,9	5.377,6	3.534,3	1.124,4	841,5	203,3	793,3	261,1	334,0	5.373,1
1978	45,7	225,5	693,2	141,8	471,7	675,1	300,8	1.591,1	1.920,7	5.677,7	3.690,1	1.150,5	936,6	231,0	870,0	288,6	362,9	5.672,8
1979	49,4	201,1	717,4	130,3	487,5	694,4	321,9	1.688,1	1.961,1	5.855,1	3.777,8	1.165,1	971,2	253,0	897,0	317,2	369,0	5.850,1
1980	48,9	222,0	680,1	121,6	460,1	666,7	332,1	1.760,7	2.001,9	5.838,9	3.764,5	1.186,2	887,8	247,7	834,8	351,4	344,5	5.834,0
1981	61,5	220,6	712,5	121,4	419,6	692,3	338,1	1.790,4	2.012,8	5.987,2	3.821,6	1.203,9	946,9	259,4	825,5	355,7	353,5	5.982,1
1982	64,8	210,8	660,7	118,9	370,7	698,3	330,3	1.800,5	2.005,2	5.870,9	3.874,9	1.230,0	835,6	251,9	755,4	328,5	349,1	5.865,9
1983	46,3	200,2	713,0	125,2	384,4	750,9	361,9	1.867,8	2.049,1	6.136,2	4.096,4	1.268,3	910,8	271,0	809,9	320,1	393,1	6.130,9
1984	59,9	220,0	781,1	136,4	432,6	810,5	367,8	1.976,0	2.091,0	6.577,1	4.313,6	1.294,9	1.148,7	322,8	919,4	346,2	488,8	6.571,5
1985	70,9	232,6	805,7	145,2	464,4	851,1	375,8	2.061,3	2.149,8	6.849,3	4.538,3	1.371,6	1.167,2	350,1	967,7	356,7	520,5	6.843,4
1986	69,8	224,3	805,2	152,4	474,5	920,9	377,0	2.133,9	2.197,7	7.086,5	4.722,4	1.448,0	1.181,7	363,8	978,9	384,1	565,0	7.080,5
1987	72,1	235,0	864,6	170,3	484,6	893,7	399,4	2.221,9	2.268,3	7.313,3	4.868,0	1.474,8	1.224,5	374,2	982,4	425,4	598,4	7.307,0
1988	64,4	262,9	925,1	168,9	508,0	961,4	411,9	2.313,0	2.323,0	7.613,9	5.064,3	1.498,0	1.245,8	394,5	981,3	493,5	621,9	7.607,4
1989	72,1	254,0	935,8	186,2	522,4	998,6	435,0	2.402,6	2.400,2	7.886,0	5.207,5	1.535,6	1.295,6	424,3	975,6	550,2	649,3	7.879,2
1990	76,4	251,2	923,4	196,8	519,0	1.003,7	453,1	2.475,8	2.471,9	8.034,0	5.313,7	1.575,2	1.278,7	429,8	956,9	599,7	672,6	8.027,1
1991	77,2	255,6	909,2	199,3	481,3	1.007,0	464,8	2.469,6	2.486,1	8.015,1	5.321,7	1.594,3	1.199,5	419,7	881,9	639,5	671,6	8.008,3
1992	86,4	247,8	939,5	201,1	492,2	1.062,5	492,2	2.545,7	2.531,4	8.287,1	5.503,2	1.600,5	1.275,8	443,5	913,1	683,5	718,7	8.280,0
1993	75,0	251,9	977,2	198,5	506,0	1.105,6	516,3	2.616,4	2.544,6	8.523,5	5.698,6	1.596,2	1.352,9	481,4	940,4	705,9	780,8	8.516,2
1994	89,6	273,5	1.041,7	204,6	534,4	1.173,2	549,6	2.688,7	2.567,5	8.870,6	5.916,2	1.600,8	1.493,6	525,2	987,4	767,4	873,9	8.863,1
1995	75,7	275,5	1.084,6	211,3	540,1	1.204,8	567,4	2.767,2	2.589,2	9.093,7	6.076,2	1.605,0	1.538,2	555,9	999,5	845,1	943,9	9.086,0
1996	84,3	256,7	1.119,2	209,4	569,3	1.303,7	601,0	2.875,7	2.610,2	9.433,9	6.288,3	1.613,3	1.659,9	610,5	1.063,6	915,3	1.026,0	9.425,8
1997	91,0	265,2	1.186,5	199,9	582,7	1.410,1	621,6	3.029,2	2.643,5	9.854,3	6.520,4	1.641,1	1.837,9	638,6	1.109,1	1.024,3	1.164,1	9.845,9
1998	88,8	285,8	1.245,7	195,6	601,7	1.536,9	651,5	3.150,0	2.689,7	10.283,5	6.862,3	1.671,7	2.002,2	742,3	1.167,4	1.047,7	1.300,2	10.274,7
1999	92,8	264,7	1.312,7	215,5	634,4	1.603,9	710,9	3.331,7	2.737,5	10.779,9	7.237,6	1.719,6	2.174,1	854,7	1.214,6	1.093,4	1.449,9	10.770,7
2000	103,7	232,4	1.396,5	223,0	655,0	1.685,3	715,2	3.531,7	2.792,9	11.226,1	7.604,6	1.750,3	2.310,6	949,0	1.259,6	1.187,4	1.638,7	11.216,4
2001	100,3	262,7	1.332,1	193,2	640,3	1.740,3	733,3	3.700,2	2.782,1	11.347,1	7.810,3	1.815,8	2.187,7	1.026,4	1.267,8	1.120,8	1.592,6	11.337,5
2002	104,3	265,8	1.365,3	200,5	618,0	1.774,7	776,3	3.704,9	2.862,1	11.553,0	8.018,3	1.897,2	2.182,8	943,0	1.233,5	1.098,3	1.646,8	11.543,1
2003	115,3	231,2	1.404,8	207,6	619,4	1.841,9	803,7	3.776,8	2.901,2	11.840,7	8.244,5	1.938,9	2.261,7	963,3	1.273,3	1.116,0	1.719,7	11.836,4
2004	122,7	229,2	1.517,8	215,8	619,9	1.892,5	896,3	3.858,6	2.947,6	12.263,8	8.515,8	1.966,9	2.453,3	988,2	1.335,4	1.222,5	1.910,4	12.246,9
2005	127,1	192,0	1.568,0	205,7	611,7	1.928,4	962,3	4.068,3	2.975,1	12.638,4	8.803,5	1.977,9	2.564,3	1.091,2	1.373,3	1.305,1	2.027,8	12.623,0
2006	128,1	207,6	1.636,6	207,1	593,9	1.974,7	984,5	4.227,2	3.020,2	12.976,2	9.054,5	1.997,3	2.636,6	1.167,9	1.350,1	1.422,1	2.151,5	12.958,5
2007	118,6	213,8	1.690,4	214,2	562,3	2.031,7	1.038,8	4.312,8	3.053,9	13.228,9	9.262,9	2.022,7	2.571,0	1.239,3	1.282,3	1.554,4	2.203,2	13.206,4

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

Año	VALOR AGREGADO BRUTO										PRODUCTO BRUTO INTERNO							
	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRAN S Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pm	C Pr	C Pú	IBI			X	(M)	PBI pm
													Total	Eq dur	Const			
2008	129,4	206,6	1.608,6	227,0	530,2	1.949,5	1.068,5	4.360,7	3.110,7	13.228,9	9.211,7	2.066,9	2.370,3	1.275,7	1.193,4	1.649,3	2.144,0	13.161,9
2009	136,2	263,2	1.469,7	206,6	447,5	1.924,3	1.000,5	4.311,8	3.104,9	12.880,7	9.037,5	2.107,9	1.885,9			1.494,0	1.852,8	12.703,1
2010	137,4	271,1	1.554,4	209,3	430,9	2.009,6	1.039,1	4.402,3	3.148,9	13.248,2	9.220,9	2.126,3	2.145,4			1.663,2	2.085,0	13.088,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base BEA (EE.UU)

Cuadro 16.92. Valor Agregado Bruto y Producto Bruto Interno a precios de mercado corrientes (año base: 2005). 1929- 2010. Estados Unidos. En billones de dólares.

Año	VALOR AGREGADO BRUTO										PRODUCTO BRUTO INTERNO							IVA + T Imp	
	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRAN S Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr	C Pr	C Pú	IBI			X	(M)		PBI pm
													Total	Eq dur	Const				
1929											77,4	6,6	19,3	5,8	12,1	5,9	5,6	103,6	6,8
1930											70,1	6,8	14,0	4,4	9,7	4,4	4,1	91,2	7,0
1931											60,7	6,9	8,9	2,9	7,1	2,9	2,9	76,5	6,6
1932											48,7	6,6	3,4	1,7	4,1	2,0	1,9	58,7	6,5
1933											45,9	6,8	3,6	1,6	3,4	2,0	1,9	56,4	6,8
1934											51,5	7,8	6,4	2,5	4,4	2,6	2,2	66,0	7,2
1935											55,9	8,1	9,5	3,3	5,0	2,8	3,0	73,3	7,5
1936											62,2	9,0	12,7	4,3	7,3	3,0	3,2	83,8	8,3
1937											66,8	9,0	16,0	5,3	8,1	4,0	4,0	91,9	8,7
1938											64,3	9,6	11,3	3,9	7,8	3,8	2,8	86,1	8,5
1939											67,2	10,3	13,8	4,5	9,1	4,0	3,1	92,2	8,4
1940											71,3	10,6	18,0	5,8	9,8	4,9	3,4	101,4	9,2
1941											81,1	15,7	28,9	10,9	13,7	5,5	4,4	126,7	10,8
1942											89,0	34,2	38,9	20,5	16,5	4,4	4,6	161,9	11,1
1943											99,9	55,7	45,2	35,8	10,2	4,0	6,3	198,6	12,0
1944											108,7	68,7	44,4	38,4	7,1	4,9	6,9	219,8	12,8
1945											120,0	68,9	34,9	28,9	7,5	6,8	7,5	223,0	14,0
1946											144,3	36,1	34,6	11,7	16,9	14,2	7,0	222,2	15,5
1947	19,9	5,8	62,4	3,5	8,9	45,0	20,9	33,7	44,0	244,1	162,0	31,7	39,6	16,9	23,2	18,7	7,9	244,1	17,9
1948	23,2	7,7	70,1	3,9	11,1	48,4	23,0	37,3	44,5	269,2	175,0	33,5	55,1	19,7	29,7	15,5	10,1	269,1	19,4
1949	18,6	6,6	68,3	4,4	11,2	48,6	23,2	40,0	46,3	267,2	178,5	36,9	46,6	19,1	30,1	14,5	9,2	267,2	20,6
1950	19,9	7,7	79,4	4,9	12,8	51,9	25,5	43,9	47,8	293,8	192,2	36,9	63,9	20,6	37,5	12,4	11,6	293,7	22,3
1951	23,0	8,5	94,7	5,6	15,3	57,6	28,6	49,5	56,6	339,4	208,5	50,5	77,8	28,0	39,9	17,1	14,6	339,3	24,0
1952	22,1	8,3	98,4	6,1	16,4	59,6	30,1	54,1	63,2	358,3	219,5	61,3	76,3	30,9	41,9	16,5	15,3	358,3	26,7
1953	20,0	8,8	107,5	6,8	17,1	61,4	31,9	59,3	66,6	379,4	233,1	66,5	80,4	33,8	44,7	15,3	16,0	379,3	28,9

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

Año	VALOR AGREGADO BRUTO										PRODUCTO BRUTO INTERNO							IVA + T Imp	
	AGRO	MIN	IND	EGA	CONS	COM, REST Y HOT	TRAN S Y COM	SS EMPR	SS COM Y SOC	VAB pr pr	C Pr	C Pú	IBI			X	(M)		PBI pm
													Total	Eq dur	Const				
1954	19,6	8,9	101,7	7,5	17,2	62,4	30,7	63,5	68,8	380,3	240,0	63,6	76,3	31,2	47,1	15,8	15,4	380,4	29,1
1955	18,8	10,1	115,1	8,1	18,4	67,7	33,4	69,1	74,0	414,7	258,8	65,4	90,0	32,9	52,2	17,7	17,2	414,7	31,7
1956	18,6	10,9	119,4	8,6	20,3	71,1	35,2	74,1	79,2	437,4	271,7	68,5	94,9	35,8	55,2	21,3	18,9	437,4	33,8
1957	18,4	11,0	124,4	9,3	21,3	75,2	37,0	79,7	85,0	461,3	286,9	75,3	94,9	38,1	56,1	24,0	19,9	461,1	36,0
1958	20,6	10,1	117,4	10,0	21,0	76,8	36,6	84,5	90,3	467,3	296,2	79,5	91,0	34,9	56,4	20,6	20,0	467,2	36,8
1959	19,0	9,9	132,1	11,0	22,7	85,2	39,1	91,4	96,1	506,5	317,7	80,7	107,8	40,8	63,1	22,7	22,3	506,6	40,0
1960	19,9	10,1	133,4	12,0	23,1	87,8	40,3	97,3	102,5	526,4	331,8	83,2	107,2	41,5	62,5	27,0	22,8	526,4	43,4
1961	20,1	10,2	134,0	12,7	24,1	90,3	41,5	103,5	108,5	544,9	342,2	88,2	109,5	42,4	64,1	27,6	22,7	544,8	45,1
1962	20,3	10,4	147,3	13,4	25,9	96,6	44,3	110,7	116,5	585,4	363,3	96,8	121,4	47,0	68,4	29,1	25,0	585,7	48,2
1963	20,5	10,6	155,6	14,0	27,7	100,9	46,7	117,2	124,4	617,6	382,7	102,8	127,4	48,5	73,2	31,1	26,1	617,8	51,2
1964	19,6	11,0	167,3	15,0	30,3	109,9	50,1	126,3	134,1	663,6	411,5	108,6	136,7	52,8	79,1	35,0	28,1	663,6	54,5
1965	22,4	11,2	184,8	15,6	33,3	118,4	54,1	136,2	143,2	719,2	443,8	115,8	153,8	59,2	85,3	37,1	31,5	719,1	57,7
1966	23,4	11,8	205,0	16,7	36,6	128,5	59,1	148,0	158,5	787,6	480,9	131,8	171,1	68,7	88,7	40,9	37,1	787,7	59,3
1967	22,9	12,0	209,5	17,6	38,2	137,2	61,8	159,3	174,1	832,6	507,8	149,5	171,6	71,4	90,4	43,5	39,9	832,4	64,1
1968	23,6	12,9	228,2	19,0	41,8	151,1	67,0	173,4	192,9	909,9	558,0	165,7	184,8	75,0	100,8	47,9	46,6	909,8	72,2
1969	26,3	13,5	239,1	20,4	46,7	163,5	72,4	190,5	211,8	984,2	605,1	178,1	199,7	81,3	109,3	51,9	50,5	984,4	79,3
1970	27,3	15,1	235,6	21,7	49,5	174,4	77,6	204,8	232,5	1.038,5	648,3	190,1	196,0	83,1	110,9	59,7	55,8	1.038,3	86,6
1971	29,4	15,2	248,9	24,7	54,5	189,9	84,9	225,9	253,3	1.126,7	701,6	204,6	220,0	82,0	129,7	63,0	62,3	1.126,8	95,8
1972	34,3	16,0	274,0	27,0	60,2	208,1	94,2	247,7	276,5	1.238,0	770,2	220,8	250,2	92,7	148,5	70,8	74,2	1.237,9	101,4
1973	52,2	19,2	302,9	29,0	68,2	231,0	104,0	275,0	300,9	1.382,4	852,0	234,9	291,3	110,8	164,7	95,3	91,2	1.382,3	112,0
1974	50,0	29,6	318,4	30,3	73,0	250,4	113,4	302,5	331,8	1.499,4	932,9	261,6	305,7	124,1	167,5	126,7	127,5	1.499,5	121,7
1975	51,4	34,2	337,3	38,5	73,7	278,0	120,3	335,1	369,2	1.637,7	1.033,8	294,6	293,3	131,0	168,6	138,7	122,7	1.637,7	130,8
1976	50,1	37,9	387,0	42,9	84,2	307,7	137,2	370,7	406,8	1.824,5	1.151,3	316,6	358,4	147,9	193,3	149,5	151,1	1.824,6	141,3
1977	51,2	43,9	439,1	47,5	92,8	339,2	152,8	419,1	444,5	2.030,1	1.277,8	346,6	428,8	177,3	229,2	159,4	182,4	2.030,1	152,6
1978	59,5	50,3	490,5	52,1	109,7	383,6	175,0	481,5	491,7	2.293,9	1.427,6	376,5	515,1	212,6	276,7	186,9	212,3	2.293,8	162,0
1979	70,2	59,1	544,9	53,8	124,8	428,9	194,4	545,6	540,6	2.562,3	1.591,2	412,2	581,4	246,9	316,5	230,1	252,7	2.562,2	171,5

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1980	62,1	90,8	558,3	61,0	131,5	449,8	210,9	619,9	603,7	2.788,0	1.755,8	465,8	579,6	261,1	324,7	280,8	293,8	2.788,1	190,4
1981	75,6	121,5	619,6	72,0	133,1	497,1	233,6	700,1	674,1	3.126,7	1.939,5	520,6	679,3	293,2	356,3	305,2	317,8	3.126,8	224,0
1982	71,6	118,5	606,5	83,2	131,0	512,4	241,6	757,9	730,4	3.253,1	2.075,5	568,1	629,5	296,2	348,3	283,2	303,2	3.253,2	225,9
1983	57,2	102,8	657,5	94,4	139,6	565,8	270,5	854,0	792,8	3.534,6	2.288,6	610,5	687,2	320,0	372,9	277,0	328,6	3.534,6	242,0
1984	77,0	107,2	731,8	105,7	160,7	632,6	291,4	958,4	866,1	3.930,9	2.501,1	657,5	875,0	379,0	430,5	302,4	405,1	3.930,9	268,7
1985	76,6	106,2	751,4	113,0	177,0	682,7	313,5	1.055,7	941,2	4.217,3	2.717,6	720,1	895,0	409,4	463,8	302,0	417,2	4.217,5	286,7
1986	73,7	70,3	777,4	117,5	197,2	724,8	332,6	1.156,4	1.010,1	4.460,0	2.896,7	776,1	919,7	427,5	485,6	320,3	452,9	4.460,1	298,6
1987	78,8	73,1	823,1	125,8	210,1	751,0	350,0	1.234,8	1.089,8	4.736,5	3.097,0	815,1	969,3	438,7	503,4	363,8	508,7	4.736,4	317,2
1988	78,1	74,1	900,2	125,1	226,5	814,7	366,8	1.340,0	1.174,8	5.100,3	3.350,1	852,8	1.007,7	468,2	521,1	443,9	554,0	5.100,4	344,9
1989	91,6	78,6	950,2	138,2	238,6	869,4	388,7	1.451,4	1.275,6	5.482,3	3.594,5	902,9	1.072,6	509,7	535,2	503,1	591,0	5.482,1	371,5
1990	95,7	88,4	968,9	145,5	243,6	900,1	408,4	1.565,7	1.384,4	5.800,7	3.835,5	966,0	1.076,7	522,6	539,5	552,1	629,7	5.800,5	398,0
1991	88,3	79,5	976,7	153,8	228,8	927,1	426,6	1.633,8	1.477,5	5.992,1	3.980,1	1.015,8	1.023,2	517,9	505,7	596,6	623,5	5.992,1	429,6
1992	99,3	73,6	1.016,7	159,7	233,2	972,8	452,5	1.758,7	1.575,8	6.342,3	4.236,9	1.050,4	1.087,9	543,0	528,6	635,0	667,8	6.342,3	453,3
1993	90,6	74,4	1.058,9	164,3	250,4	1.038,3	486,0	1.860,2	1.644,1	6.667,2	4.483,6	1.075,4	1.172,7	587,8	564,3	655,6	720,0	6.667,4	466,4
1994	105,6	75,9	1.127,3	171,2	277,2	1.126,7	523,1	1.961,3	1.716,8	7.085,1	4.750,8	1.108,9	1.318,2	640,8	613,6	720,7	813,4	7.085,2	512,7
1995	91,3	76,7	1.180,9	175,3	294,2	1.174,7	543,2	2.093,0	1.785,0	7.414,3	4.987,3	1.141,4	1.376,6	700,7	644,9	811,9	902,6	7.414,7	523,2
1996	114,2	90,0	1.208,5	173,4	320,9	1.251,3	579,9	2.246,8	1.853,3	7.838,3	5.273,6	1.176,8	1.484,4	750,6	703,1	867,7	964,0	7.838,5	545,7
1997	108,4	94,8	1.277,3	169,9	346,7	1.335,3	611,2	2.452,7	1.936,3	8.332,6	5.570,6	1.222,0	1.641,1	815,1	755,0	954,4	1.055,8	8.332,4	577,9
1998	100,3	81,0	1.326,7	165,1	383,7	1.424,0	661,7	2.623,8	2.027,2	8.793,5	5.918,5	1.263,2	1.773,7	888,7	821,2	953,9	1.115,7	8.793,5	603,1
1999	92,8	82,0	1.368,1	172,7	428,4	1.496,9	725,6	2.844,2	2.142,7	9.353,4	6.342,8	1.343,9	1.928,9	982,6	885,5	989,3	1.251,4	9.353,5	628,4
2000	95,6	108,9	1.415,6	173,9	467,3	1.586,9	719,2	3.114,5	2.269,6	9.951,5	6.830,4	1.426,7	2.076,5	1.065,2	956,7	1.093,2	1.475,3	9.951,5	662,8
2001	98,6	119,3	1.343,9	177,6	490,5	1.613,6	753,7	3.325,5	2.363,6	10.286,3	7.148,8	1.524,4	1.983,9	1.014,3	1.007,9	1.027,7	1.398,7	10.286,2	669,1
2002	94,4	109,5	1.355,5	181,0	494,3	1.655,1	802,1	3.420,6	2.529,9	10.642,4	7.439,2	1.639,8	1.990,5	964,5	1.013,9	1.003,0	1.430,2	10.642,3	721,4
2003	115,6	134,8	1.374,0	191,9	515,9	1.728,2	828,4	3.575,5	2.678,0	11.142,3	7.804,1	1.756,8	2.085,5	980,2	1.088,9	1.041,0	1.545,1	11.142,2	757,7
2004	142,7	159,3	1.482,7	208,0	554,4	1.822,6	911,1	3.756,5	2.830,4	11.867,7	8.270,6	1.860,4	2.341,0	1.052,3	1.223,7	1.180,2	1.798,9	11.853,3	817,0
2005	127,1	192,0	1.568,0	205,7	611,7	1.928,4	962,3	4.068,3	2.975,1	12.638,6	8.803,5	1.977,9	2.564,3	1.141,1	1.373,3	1.305,1	2.027,8	12.623,0	869,4
2006	122,5	229,0	1.651,5	236,2	651,1	2.029,3	988,8	4.349,0	3.141,6	13.399,0	9.301,0	2.093,3	2.752,2	1.229,3	1.463,1	1.471,0	2.240,3	13.377,2	935,4
2007	144,7	254,2	1.698,9	248,8	657,2	2.110,2	1.038,7	4.591,8	3.317,2	14.061,7	9.772,3	2.217,7	2.751,7	1.279,6	1.443,1	1.661,7	2.374,8	14.028,7	972,6
2008	160,1	317,1	1.647,6	262,6	623,4	2.063,3	1.071,2	4.743,7	3.480,1	14.369,1	10.035,5	2.380,9	2.584,8	1.257,2	1.368,7	1.846,8	2.556,5	14.291,5	985,6
2009	133,1	240,8	1.584,8	268,1	537,5	1.986,2	1.028,8	4.741,6	3.598,1	14.119,0	9.866,1	2.412,1	2.052,2	1.094,2	1.118,8	1.583,0	1.974,6	13.939,0	958,3
2010	154,1	281,4	1.717,5	275,7	505,6	2.070,4	1.076,8	4.865,6	3.713,3	14.660,4	10.245,5	2.497,5	2.300,4	1.216,7	1.016,8	1.839,8	2.356,7	14.526,5	996,7

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BEA (EEUU)

Cuadro 16.93. Masa salarial doble bruta. Total de la Economía e Industria Manufacturera. Estados Unidos. 1929 - 2010. En billones de dólares.

AÑO	TOTAL DE LA ECONOMÍA			INDUSTRIA MANUFACTURERA				
	Masa W	SBE	VAB pr básicos	Masa W (1929 - 1948)	Masa W (1948-1987)	Masa W (1987 - 2000)	Masa W (1998 - 2010)	Masa W (empalme)
1929	51,1	45,7	96,8	16,2				14,99
1930	46,9	37,3	84,2	14,0				12,91
1931	39,8	30,1	69,9	10,9				10,09
1932	31,1	21,1	52,2	7,8				7,18
1933	29,6	20,0	49,6	7,9				7,31
1934	34,3	24,5	58,8	9,7				8,99
1935	37,4	28,4	65,8	11,0				10,11
1936	42,9	32,6	75,5	12,7				11,69
1937	48,0	35,2	83,2	15,2				14,01
1938	45,0	32,6	77,6	12,5				11,53
1939	48,1	35,7	83,8	14,3				13,21
1940	52,2	40,0	92,2	16,4				15,13
1941	64,8	51,1	115,9	22,8				21,01
1942	85,3	65,5	150,8	32,2				29,76
1943	109,6	77,0	186,6	42,7				39,36
1944	121,3	85,7	207,0	45,0				41,48
1945	123,3	85,7	209,0	40,2				37,08
1946	119,7	87,0	206,7	38,3				35,30
1947	130,0	96,2	226,2	44,6				41,17
1948	141,9	107,8	249,7	48,7	49,4			44,92
1949	141,8	104,8	246,6		47,0			42,74
1950	155,2	116,2	271,4		53,6			48,71
1951	181,4	133,9	315,3		63,7			57,85
1952	196,2	135,4	331,6		68,8			62,56
1953	210,2	140,2	350,4		76,4			69,42
1954	209,2	142,1	351,3		72,9			66,23
1955	225,8	157,2	383,0		80,0			72,70
1956	244,6	159,0	403,6		86,5			78,56
1957	257,6	167,5	425,1		90,2			82,00
1958	259,6	170,8	430,4		86,5			78,57
1959	281,1	185,5	466,6		95,8			87,04
1960	296,6	186,4	483,0		99,4			90,34
1961	305,4	194,3	499,7		99,6			90,53
1962	327,2	210,3	537,5		107,9			98,03
1963	345,3	221,3	566,6		112,5			102,19
1964	370,7	238,4	609,1		119,9			108,97
1965	399,5	261,9	661,4		129,5			117,64
1966	442,6	285,8	728,4		144,5			131,34
1967	475,1	293,2	768,3		151,5			137,63
1968	524,3	313,3	837,6		165,5			150,41
1969	577,6	327,5	905,1		179,7			163,30
1970	617,2	334,5	951,7		181,0			164,43

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	TOTAL DE LA ECONOMÍA			INDUSTRIA MANUFACTURERA				
	Masa W	SBE	VAB pr básicos	Masa W (1929 - 1948)	Masa W (1948-1987)	Masa W (1987 - 2000)	Masa W (1998 - 2010)	Masa W (empalme)
1971	658,9	372,1	1.031,0		185,0			168,10
1972	725,1	411,4	1.136,5		203,5			184,90
1973	811,2	459,1	1.270,3		230,2			209,16
1974	890,3	487,5	1.377,8		249,9			227,13
1975	949,2	557,7	1.506,9		251,8			228,83
1976	1.059,4	623,9	1.683,3		286,2			260,09
1977	1.180,6	696,9	1.877,5		323,9			294,30
1978	1.335,6	796,2	2.131,8		364,6			331,28
1979	1.498,4	892,3	2.390,7		407,9			370,67
1980	1.647,7	950,0	2.597,7		435,4			395,62
1981	1.819,8	1.083,0	2.902,8		476,0			432,54
1982	1.919,8	1.107,5	3.027,3		477,1			433,55
1983	2.035,7	1.256,9	3.292,6		494,7			449,54
1984	2.245,7	1.416,5	3.662,2		545,8			495,94
1985	2.412,0	1.518,8	3.930,8		571,7			519,49
1986	2.559,4	1.602,1	4.161,5		587,6			533,92
1987	2.737,0	1.682,2	4.419,2		609,1	609,1		553,47
1988	2.955,0	1.800,5	4.755,5			649,1		589,82
1989	3.132,6	1.978,0	5.110,6			672,6		611,22
1990	3.328,6	2.073,9	5.402,5			687,8		625,01
1991	3.441,1	2.121,4	5.562,5			698,1		634,37
1992	3.634,4	2.254,6	5.889,0			727,9		661,46
1993	3.800,4	2.400,6	6.201,0			753,3		684,49
1994	4.002,5	2.570,0	6.572,5			790,1		717,95
1995	4.199,3	2.692,2	6.891,5			808,7		734,83
1996	4.395,5	2.897,3	7.292,8			819,6		744,80
1997	4.670,0	3.084,5	7.754,5			854,4		776,39
1998	5.027,8	3.162,6	8.190,4			904,2	821,7	821,69
1999	5.359,2	3.365,9	8.725,1			939,3	854,5	854,51
2000	5.793,5	3.495,2	9.288,7			996,8	903,1	903,08
2001	5.984,5	3.632,6	9.617,1				874,1	874,12
2002	6.116,4	3.804,5	9.920,9				857,5	857,52
2003	6.388,3	3.996,2	10.384,5				879,3	879,31
2004	6.699,6	4.336,7	11.036,3				881,9	881,95
2005	7.071,5	4.682,1	11.753,6				900,5	900,51
2006	7.483,6	4.958,2	12.441,8				925,5	925,47
2007	7.863,0	5.193,1	13.056,1				938,6	938,59
2008	8.079,1	5.226,8	13.305,9				941,1	941,15
2009	7.815,4	5.165,3	12.980,7				852,2	852,21
2010	7.980,6	5.549,2	13.529,8				867,2	867,18

Fuente: elaboración propia sobre la base de BEA (EEUU)

Cuadro 16.94. Ocupados y Asalariados. Total de la Economía e Industria Manufacturera. Estados Unidos. 1929-2010.

Año	TOTAL DE LA ECONOMÍA			INDUSTRIA MANUFACTURERA										
	ASAL	AUTO-EMP	OCUP	ASALARIADOS					AUTOEMPLEADOS					OCUP
				1929 - 1948	1948-1987	1987 - 2000	1998 - 2010	emp	1929 - 1948	1948-1987	1987 - 2000	1998 - 2010	emp	
1929	37.699.000	10.320.000	48.019.000	10.428.000				9.896.542	128.000				233.497	10.130.039
1930	35.590.000	10.311.000	45.901.000	9.309.000				8.834.571	109.000				198.838	9.033.409
1931	32.724.000	10.352.000	43.076.000	7.895.000				7.492.635	88.000				160.529	7.653.164
1932	29.445.000	10.350.000	39.795.000	6.678.000				6.337.659	68.000				124.045	6.461.704
1933	30.940.000	10.371.000	41.311.000	7.204.000				6.836.851	69.000				125.870	6.962.721
1934	34.238.000	10.493.000	44.731.000	8.364.000				7.937.732	77.000				140.463	8.078.196
1935	35.577.000	10.645.000	46.222.000	8.904.000				8.450.212	79.000				144.112	8.594.323
1936	38.599.000	10.567.000	49.166.000	9.645.000				9.153.447	87.000				158.705	9.312.152
1937	39.701.000	10.495.000	50.196.000	10.591.000				10.051.234	95.000				173.299	10.224.533
1938	38.322.000	10.338.000	48.660.000	9.131.000				8.665.643	98.000				178.771	8.844.414
1939	39.633.000	10.266.000	49.899.000	9.967.000				9.459.036	119.000				217.080	9.676.116
1940	41.437.000	10.150.000	51.587.000	10.882.000				10.327.404	127.000				231.673	10.559.077
1941	45.785.000	10.090.000	55.875.000	13.137.000				12.467.479	137.000				249.915	12.717.394
1942	50.219.000	9.947.000	60.166.000	15.284.000				14.505.058	146.000				266.333	14.771.391
1943	55.995.000	9.431.000	65.426.000	17.402.000				16.515.115	154.000				280.927	16.796.041
1944	57.221.000	9.273.000	66.494.000	17.050.000				16.181.054	168.000				306.465	16.487.520
1945	55.548.000	9.349.000	64.897.000	15.186.000				14.412.052	174.000				317.411	14.729.463
1946	49.643.000	9.913.000	59.556.000	14.493.000				13.754.371	188.000				342.949	14.097.320
1947	49.936.000	10.199.000	60.135.000	15.205.000				14.430.084	191.000				348.422	14.778.506
1948	51.332.000	10.211.000	61.543.000	15.276.000	15.521.000			14.497.465	183.000	440.000			333.828	14.831.294
1949	50.358.000	10.064.000	60.422.000		14.429.000			13.477.478		409.000			310.309	13.787.786
1950	52.424.000	9.996.000	62.420.000		15.241.000			14.235.930		398.000			301.963	14.537.893
1951	56.415.000	9.699.000	66.114.000		16.453.000			15.368.005		413.000			313.343	15.681.348
1952	57.702.000	9.637.000	67.339.000		16.752.000			15.647.287		422.000			320.172	15.967.459
1953	58.918.000	9.475.000	68.393.000		17.587.000			16.427.223		411.000			311.826	16.739.049

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

Año	TOTAL DE LA ECONOMÍA			INDUSTRIA MANUFACTURERA										
	ASAL	AUTO-EMP	OCUP	ASALARIADOS					AUTOEMPLEADOS					OCUP
				1929 - 1948	1948-1987	1987 - 2000	1998 - 2010	emp	1929 - 1948	1948-1987	1987 - 2000	1998 - 2010	emp	
1954	57.387.000	9.329.000	66.716.000		16.395.000			15.313.829		379.000			287.548	15.601.377
1955	59.080.000	9.149.000	68.229.000		16.965.000			15.846.241		362.000			274.650	16.120.890
1956	60.845.000	8.981.000	69.826.000		17.327.000			16.184.369		347.000			263.269	16.447.638
1957	61.308.000	8.821.000	70.129.000		17.245.000			16.107.776		332.000			251.889	16.359.665
1958	59.839.000	8.611.000	68.450.000		15.919.000			14.869.219		315.000			238.991	15.108.210
1959	61.587.000	8.428.000	70.015.000		16.656.000			15.557.618		311.000			235.956	15.793.574
1960	62.680.000	8.305.000	70.985.000		16.779.000			15.672.506		309.000			234.439	15.906.945
1961	62.881.000	8.177.000	71.058.000		16.333.000			15.255.918		303.000			229.886	15.485.804
1962	64.573.000	8.009.000	72.582.000		16.901.000			15.786.461		298.000			226.093	16.012.554
1963	65.619.000	7.722.000	73.341.000		17.028.000			15.905.086		292.000			221.541	16.126.627
1964	67.275.000	7.652.000	74.927.000		17.330.000			16.187.171		284.000			215.471	16.402.642
1965	69.692.000	7.526.000	77.218.000		18.120.000			16.925.074		278.000			210.919	17.135.993
1966	73.516.000	7.271.000	80.787.000		19.319.000			18.045.006		260.000			197.262	18.242.268
1967	75.442.000	7.188.000	82.630.000		19.544.000			18.255.168		267.000			202.573	18.457.741
1968	77.602.000	7.115.000	84.717.000		19.898.000			18.585.824		256.000			194.227	18.780.051
1969	79.850.000	7.199.000	87.049.000		20.306.000			18.966.918		268.000			203.332	19.170.250
1970	79.750.000	7.097.000	86.847.000		19.442.000			18.159.895		271.000			205.608	18.365.502
1971	79.554.000	7.142.000	86.696.000		18.611.000			17.383.695		249.000			188.916	17.572.611
1972	81.583.000	7.234.000	88.817.000		19.080.000			17.821.767		248.000			188.158	18.009.924
1973	85.202.000	7.316.000	92.518.000		20.139.000			18.810.931		266.000			201.814	19.012.745
1974	86.573.000	7.527.000	94.100.000		20.121.000			18.794.118		266.000			201.814	18.995.932
1975	85.044.000	7.506.000	92.550.000		18.379.000			17.166.994		279.000			211.677	17.378.672
1976	87.402.000	7.495.000	94.897.000		19.082.000			17.823.635		293.000			222.299	18.045.934
1977	90.421.000	7.758.000	98.179.000		19.801.000			18.495.220		312.000			236.715	18.731.935
1978	94.777.000	8.118.000	102.895.000		20.668.000			19.305.046		330.000			250.371	19.555.417
1979	98.017.000	8.416.000	106.433.000		21.182.000			19.785.150		346.000			262.510	20.047.660
1980	98.370.000	8.658.000	107.028.000		20.433.000			19.085.543		363.000			275.408	19.360.951

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1981	99.225.000	8.753.000	107.978.000		20.328.000			18.987.467		366.000			277.684	19.265.152
1982	97.305.000	8.923.000	106.228.000		18.923.000			17.675.120		358.000			271.615	17.946.735
1983	98.041.000	9.213.000	107.254.000		18.527.000			17.305.234		375.000			284.513	17.589.747
1984	102.458.00	9.412.000	111.870.000		19.473.000			18.188.850		364.000			276.167	18.465.017
1985	104.987.00	9.327.000	114.314.000		19.348.000			18.072.093		351.000			266.304	18.338.397
1986	106.873.00	9.369.000	116.242.000		19.035.000			17.779.734		384.000			291.341	18.071.075
1987	109.754.00	9.665.000	119.419.000		19.091.000	19.091.000		17.832.041		368.000	368.000		279.202	18.111.243
1988	112.864.00	9.956.000	122.820.000			19.450.000		18.167.367			398.000		301.963	18.469.330
1989	115.501.00	10.070.000	125.571.000			19.482.000		18.197.257			409.000		310.309	18.507.565
1990	116.964.00	10.132.000	127.096.000			19.173.000		17.908.634			432.000		327.759	18.236.392
1991	115.525.00	10.373.000	125.898.000			18.507.000		17.286.553			421.000		319.413	17.605.966
1992	115.968.00	10.040.000	126.008.000			18.148.000		16.951.228			398.000		301.963	17.253.190
1993	117.604.00	10.505.000	128.109.000			18.141.000		16.944.689			447.000		339.139	17.283.828
1994	120.379.00	10.564.000	130.943.000			18.388.000		17.175.401			432.000		327.759	17.503.159
1995	123.236.00	10.514.000	133.750.000			18.548.000		17.324.849			436.000		330.794	17.655.643
1996	125.461.00	10.524.000	135.985.000			18.529.000		17.307.102			408.000		309.550	17.616.652
1997	128.316.00	10.544.000	138.860.000			18.706.000		17.472.430			424.000		321.689	17.794.119
1998	131.563.00	10.341.000	141.904.000			18.849.000	17.606.000	17.606.000			431.000	327.000	327.000	17.933.000
1999	134.350.00	10.121.000	144.471.000			18.605.000	17.383.000	17.383.000			386.000	320.000	320.000	17.703.000
2000	137.228.00	10.233.000	147.461.000			18.500.000	17.288.000	17.288.000			358.000	324.000	324.000	17.612.000
2001	136.890.00	10.133.000	147.023.000				16.457.000	16.457.000				355.000	355.000	16.812.000
2002	135.937.00	9.963.000	145.900.000				15.267.000	15.267.000				315.000	315.000	15.582.000
2003	135.602.00	10.297.000	145.899.000				14.509.000	14.509.000				325.000	325.000	14.834.000
2004	137.067.00	10.429.000	147.496.000				14.305.000	14.305.000				316.000	316.000	14.621.000
2005	139.006.00	10.453.000	149.459.000				14.235.000	14.235.000				321.000	321.000	14.556.000
2006	141.440.00	10.589.000	152.029.000				14.167.000	14.167.000				331.000	331.000	14.498.000
2007	142.928.00	10.419.000	153.347.000				13.883.000	13.883.000				343.000	343.000	14.226.000
2008	142.000.00	10.063.000	152.063.000				13.425.000	13.425.000				307.000	307.000	13.732.000
2009	135.996.00	9.829.000	145.825.000				11.856.000	11.856.000				321.000	321.000	12.177.000
2010	135.250.00	9.681.000	144.931.000				11.529.000	11.529.000				300.000	300.000	11.829.000

Fuente: Elaboración propia sobre la base BEA (EE.UU)

Cuadro 16.95. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la Economía. Estados Unidos. 1929 - 2010.

Año	SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCTIVIDAD			TASA DE ASAL	PARTICIPACIÓN
	Masa salarial	Asal.	IPC	IPI	Salario real	Costo laboral	VAB pb const	Ocupados	Product	%	VAB pb
	Bill U\$		2005 = 100		U\$ pod adq 2005	U\$ de 2005	Bill U\$ 2005		U\$ de 2005		
1929	51,10	37.699.000	8,69	10,61	1.299,7	1.064,3	912	48.019.000	1.582,8	78,5	52,8
1930	46,90	35.590.000	8,49	10,22	1.293,9	1.074,1	824	45.901.000	1.495,1	77,5	55,7
1931	39,80	32.724.000	7,73	9,17	1.312,0	1.105,2	762	43.076.000	1.474,6	76,0	56,9
1932	31,10	29.445.000	6,96	8,09	1.264,1	1.087,4	645	39.795.000	1.350,5	74,0	59,6
1933	29,60	30.940.000	6,61	7,88	1.206,7	1.011,8	629	41.311.000	1.269,8	74,9	59,7
1934	34,30	34.238.000	6,81	8,32	1.225,9	1.004,0	707	44.731.000	1.317,3	76,5	58,3
1935	37,40	35.577.000	6,96	8,48	1.258,2	1.032,8	776	46.222.000	1.398,6	77,0	56,8
1936	42,90	38.599.000	7,06	8,58	1.311,1	1.079,8	880	49.166.000	1.491,9	78,5	56,8
1937	48,00	39.701.000	7,32	8,95	1.376,7	1.126,0	930	50.196.000	1.543,7	79,1	57,7
1938	45,00	38.322.000	7,17	8,68	1.365,5	1.127,2	894	48.660.000	1.530,8	78,8	58,0
1939	48,10	39.633.000	7,06	8,60	1.431,6	1.175,8	974	49.899.000	1.627,0	79,4	57,4
1940	52,20	41.437.000	7,12	8,70	1.475,4	1.207,0	1.060	51.587.000	1.712,5	80,3	56,6
1941	64,80	45.785.000	7,47	9,28	1.578,7	1.270,7	1.249	55.875.000	1.862,3	81,9	55,9
1942	85,30	50.219.000	8,28	10,01	1.708,7	1.413,5	1.506	60.166.000	2.085,8	83,5	56,6
1943	109,60	55.995.000	8,79	10,56	1.855,1	1.545,3	1.768	65.426.000	2.251,7	85,6	58,7
1944	121,30	57.221.000	8,94	10,81	1.974,9	1.634,3	1.915	66.494.000	2.400,1	86,1	58,6
1945	123,30	55.548.000	9,15	11,09	2.022,0	1.667,8	1.884	64.897.000	2.419,8	85,6	59,0
1946	119,70	49.643.000	9,91	12,41	2.027,5	1.619,3	1.666	59.556.000	2.330,8	83,4	57,9
1947	130,00	49.936.000	11,33	13,76	1.914,2	1.577,2	1.644	60.135.000	2.278,9	83,0	57,5
1948	141,90	51.332.000	12,25	14,52	1.880,8	1.586,0	1.719	61.543.000	2.327,8	83,4	56,8
1949	141,80	50.358.000	12,10	14,50	1.940,0	1.618,6	1.701	60.422.000	2.346,0	83,3	57,5
1950	155,20	52.424.000	12,25	14,65	2.014,2	1.683,5	1.852	62.420.000	2.472,5	84,0	57,2
1951	181,40	56.415.000	13,21	15,71	2.027,8	1.705,3	2.007	66.114.000	2.529,2	85,3	57,5
1952	196,20	57.702.000	13,47	15,98	2.103,9	1.773,0	2.075	67.339.000	2.567,8	85,7	59,2

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1953	210,20	58.918.000	13,57	16,17	2.191,0	1.838,2	2.167	68.393.000	2.639,8	86,1	60,0
1954	209,20	57.387.000	13,67	16,32	2.222,1	1.861,0	2.152	66.716.000	2.688,2	86,0	59,6
1955	225,80	59.080.000	13,62	16,60	2.338,3	1.918,6	2.307	68.229.000	2.818,0	86,6	59,0
1956	244,60	60.845.000	13,82	17,17	2.423,4	1.951,2	2.351	69.826.000	2.805,5	87,1	60,6
1957	257,60	61.308.000	14,28	17,74	2.451,8	1.973,4	2.396	70.129.000	2.847,0	87,4	60,6
1958	259,60	59.839.000	14,69	18,14	2.461,4	1.992,9	2.373	68.450.000	2.888,4	87,4	60,3
1959	281,10	61.587.000	14,79	18,35	2.571,8	2.072,3	2.542	70.015.000	3.025,7	88,0	60,2
1960	296,60	62.680.000	15,04	18,61	2.621,3	2.118,9	2.595	70.985.000	3.046,8	88,3	61,4
1961	305,40	62.881.000	15,20	18,82	2.663,4	2.150,3	2.655	71.058.000	3.113,4	88,5	61,1
1962	327,20	64.573.000	15,35	19,08	2.751,2	2.213,2	2.817	72.582.000	3.234,5	89,0	60,9
1963	345,30	65.619.000	15,55	19,28	2.819,7	2.274,2	2.938	73.341.000	3.338,8	89,5	60,9
1964	370,70	67.275.000	15,76	19,58	2.914,5	2.345,3	3.111	74.927.000	3.460,1	89,8	60,9
1965	399,50	69.692.000	16,01	19,94	2.983,9	2.396,1	3.318	77.218.000	3.580,3	90,3	60,4
1966	442,60	73.516.000	16,47	20,50	3.046,8	2.447,1	3.553	80.787.000	3.664,8	91,0	60,8
1967	475,10	75.442.000	16,97	21,13	3.091,6	2.483,5	3.636	82.630.000	3.666,8	91,3	61,8
1968	524,30	77.602.000	17,69	22,03	3.183,4	2.555,8	3.802	84.717.000	3.740,1	91,6	62,6
1969	577,60	79.850.000	18,65	23,12	3.231,8	2.607,5	3.915	87.049.000	3.748,1	91,7	63,8
1970	617,20	79.750.000	19,72	24,34	3.270,6	2.650,0	3.910	86.847.000	3.752,3	91,8	64,9
1971	658,90	79.554.000	20,58	25,55	3.353,2	2.701,0	4.035	86.696.000	3.878,1	91,8	63,9
1972	725,10	81.583.000	21,24	26,66	3.486,4	2.778,5	4.263	88.817.000	4.000,2	91,9	63,8
1973	811,20	85.202.000	22,57	28,14	3.516,0	2.819,8	4.515	92.518.000	4.066,5	92,1	63,9
1974	890,30	86.573.000	25,06	30,69	3.420,3	2.792,2	4.489	94.100.000	3.975,5	92,0	64,6
1975	949,20	85.044.000	27,34	33,59	3.401,7	2.768,9	4.486	92.550.000	4.039,3	91,9	63,0
1976	1.059,40	87.402.000	28,92	35,52	3.492,9	2.843,7	4.739	94.897.000	4.161,6	92,1	62,9
1977	1.180,60	90.421.000	30,80	37,78	3.532,8	2.879,8	4.969	98.179.000	4.217,8	92,1	62,9
1978	1.335,60	94.777.000	33,14	40,44	3.543,9	2.904,3	5.272	102.895.000	4.269,9	92,1	62,7
1979	1.498,40	98.017.000	36,90	43,80	3.452,6	2.908,7	5.459	106.433.000	4.273,8	92,1	62,7
1980	1.647,70	98.370.000	41,88	47,79	3.333,1	2.920,7	5.436	107.028.000	4.232,2	91,9	63,4
1981	1.819,80	99.225.000	46,20	52,27	3.308,3	2.924,0	5.554	107.978.000	4.286,0	91,9	62,7
1982	1.919,80	97.305.000	49,04	55,46	3.352,4	2.964,6	5.459	106.228.000	4.282,1	91,6	63,4
1983	2.035,70	98.041.000	50,62	57,65	3.418,3	3.001,3	5.711	107.254.000	4.437,4	91,4	61,8

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

1984	2.245,70	102.458.000	52,80	59,82	3.459,0	3.053,5	6.122	111.870.000	4.560,6	91,6	61,3
1985	2.412,00	104.987.000	54,69	61,63	3.501,0	3.106,5	6.378	114.314.000	4.649,6	91,8	61,4
1986	2.559,40	106.873.000	55,70	62,99	3.582,8	3.168,2	6.606	116.242.000	4.736,1	91,9	61,5
1987	2.737,00	109.754.000	57,73	64,82	3.599,4	3.206,0	6.818	119.419.000	4.757,5	91,9	61,9
1988	2.955,00	112.864.000	60,12	67,05	3.628,9	3.254,3	7.093	122.820.000	4.812,6	91,9	62,1
1989	3.132,60	115.501.000	63,02	69,58	3.586,4	3.248,4	7.345	125.571.000	4.874,6	92,0	61,3
1990	3.328,60	116.964.000	66,43	72,26	3.570,2	3.281,9	7.476	127.096.000	4.902,0	92,0	61,6
1991	3.441,10	115.525.000	69,22	74,82	3.585,9	3.317,4	7.434	125.898.000	4.920,7	91,8	61,9
1992	3.634,40	115.968.000	71,30	76,60	3.662,7	3.409,5	7.688	126.008.000	5.084,5	92,0	61,7
1993	3.800,40	117.604.000	73,44	78,29	3.666,9	3.439,7	7.920	128.109.000	5.152,2	91,8	61,3
1994	4.002,50	120.379.000	75,32	79,94	3.678,7	3.466,0	8.222	130.943.000	5.232,4	91,9	60,9
1995	4.199,30	123.236.000	77,45	81,61	3.666,2	3.479,7	8.445	133.750.000	5.261,6	92,1	60,9
1996	4.395,50	125.461.000	79,74	83,16	3.661,3	3.510,8	8.770	135.985.000	5.374,1	92,3	60,3
1997	4.670,00	128.316.000	81,57	84,63	3.718,1	3.583,8	9.163	138.860.000	5.499,0	92,4	60,2
1998	5.027,80	131.563.000	82,84	85,58	3.844,3	3.721,1	9.570	141.904.000	5.620,0	92,7	61,4
1999	5.359,20	134.350.000	84,67	86,84	3.926,0	3.827,8	10.047	144.471.000	5.795,3	93,0	61,4
2000	5.793,50	137.228.000	87,52	88,72	4.020,0	3.965,4	10.469	147.461.000	5.916,5	93,1	62,4
2001	5.984,50	136.890.000	90,01	90,73	4.047,6	4.015,5	10.600	147.023.000	6.008,1	93,1	62,2
2002	6.116,40	135.937.000	91,43	92,20	4.101,0	4.066,9	10.761	145.900.000	6.146,1	93,2	61,7
2003	6.388,30	135.602.000	93,51	94,14	4.198,2	4.170,5	11.031	145.899.000	6.300,9	92,9	61,5
2004	6.699,60	137.067.000	96,67	96,79	4.213,7	4.208,4	11.403	147.496.000	6.442,4	92,9	60,7
2005	7.071,50	139.006.000	100,00	100,00	4.239,3	4.239,3	11.754	149.459.000	6.553,4	93,0	60,2
2006	7.483,60	141.440.000	102,28	103,23	4.311,1	4.271,2	12.052	152.029.000	6.606,4	93,0	60,1
2007	7.863,00	142.928.000	105,18	106,23	4.358,5	4.315,8	12.291	153.347.000	6.679,2	93,2	60,2
2008	8.079,10	142.000.000	109,19	108,58	4.342,4	4.366,5	12.254	152.063.000	6.715,5	93,4	60,7
2009	7.815,40	135.996.000	108,80	109,73	4.401,8	4.364,4	11.830	145.825.000	6.760,3	93,3	60,2
2010	7.980,60	135.250.000	110,63	110,99	4.444,8	4.430,3	12.190	144.931.000	7.009,1	93,3	59,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BEA (EEUU)

Cuadro 16.96. Salario real, Costo laboral y Productividad. Industria manufacturera. Estados Unidos. 1929-2010.

Año	SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCTIVIDAD			TASA DE ASAL	PARTICIPACIÓN
	Masa salarial	Asal.	IPC	IPI	Salario real	Costo laboral	VAB pm const	Ocupados	Product	%	VAB pm
	Bill U\$		2005 = 100		U\$ pod adq 2005	U\$ de 2005	Bill U\$ 2005		U\$ de 2005		
1929	14,99	9.896.542	8,69		1.452,1			10.130.039		97,7	
1930	12,91	8.834.571	8,49		1.434,7			9.033.409		97,8	
1931	10,09	7.492.635	7,73		1.452,3			7.653.164		97,9	
1932	7,18	6.337.659	6,96		1.356,0			6.461.704		98,1	
1933	7,31	6.836.851	6,61		1.348,2			6.962.721		98,2	
1934	8,99	7.937.732	6,81		1.386,2			8.078.196		98,3	
1935	10,11	8.450.212	6,96		1.432,4			8.594.323		98,3	
1936	11,69	9.153.447	7,06		1.506,8			9.312.152		98,3	
1937	14,01	10.051.234	7,32		1.587,3			10.224.533		98,3	
1938	11,53	8.665.643	7,17		1.546,8			8.844.414		98,0	
1939	13,21	9.459.036	7,06		1.647,8			9.676.116		97,8	
1940	15,13	10.327.404	7,12		1.715,7			10.559.077		97,8	
1941	21,01	12.467.479	7,47		1.880,1			12.717.394		98,0	
1942	29,76	14.505.058	8,28		2.063,6			14.771.391		98,2	
1943	39,36	16.515.115	8,79		2.258,9			16.796.041		98,3	
1944	41,48	16.181.054	8,94		2.388,5			16.487.520		98,1	
1945	37,08	14.412.052	9,15		2.343,4			14.729.463		97,8	
1946	35,30	13.754.371	9,91		2.158,2			14.097.320		97,6	
1947	41,17	14.430.084	11,33	29,18	2.097,6	814,6	214	14.778.506	1.205,7	97,6	66,0
1948	44,92	14.497.465	12,25	30,87	2.108,2	836,6	227	14.831.294	1.276,1	97,7	64,1
1949	42,74	13.477.478	12,10	31,28	2.185,0	844,9	218	13.787.786	1.319,7	97,7	62,6
1950	48,71	14.235.930	12,25	31,79	2.328,1	896,9	250	14.537.893	1.431,5	97,9	61,4
1951	57,85	15.368.005	13,21	34,05	2.373,9	921,2	278	15.681.348	1.478,0	98,0	61,1
1952	62,56	15.647.287	13,47	34,21	2.473,7	973,8	288	15.967.459	1.501,1	98,0	63,6

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

Año	SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCTIVIDAD			TASA DE ASAL	PARTICIPACIÓN
	Masa salarial	Asal.	IPC	IPI	Salario real	Costo laboral	VAB pm const	Ocupados	Product	%	VAB pm
	Bill U\$		2005 = 100		U\$ pod adq 2005	U\$ de 2005	Bill U\$ 2005		U\$ de 2005		%
1953	69,42	16.427.223	13,57	34,93	2.595,1	1.008,2	308	16.739.049	1.532,3	98,1	64,6
1954	66,23	15.313.829	13,67	35,51	2.636,1	1.015,0	286	15.601.377	1.529,9	98,2	65,1
1955	72,70	15.846.241	13,62	36,37	2.807,1	1.051,2	316	16.120.890	1.635,8	98,3	63,2
1956	78,56	16.184.369	13,82	37,97	2.926,3	1.065,3	314	16.447.638	1.593,2	98,4	65,8
1957	82,00	16.107.776	14,28	39,10	2.970,4	1.084,9	318	16.359.665	1.620,6	98,5	65,9
1958	78,57	14.869.219	14,69	40,18	2.998,0	1.096,0	292	15.108.210	1.611,7	98,4	66,9
1959	87,04	15.557.618	14,79	40,45	3.152,3	1.152,5	327	15.793.574	1.723,0	98,5	65,9
1960	90,34	15.672.506	15,04	40,79	3.193,3	1.177,6	327	15.906.945	1.713,1	98,5	67,7
1961	90,53	15.255.918	15,20	40,95	3.254,3	1.207,6	327	15.485.804	1.760,9	98,5	67,6
1962	98,03	15.786.461	15,35	41,15	3.371,6	1.257,5	358	16.012.554	1.862,8	98,6	66,6
1963	102,19	15.905.086	15,55	40,16	3.442,8	1.333,0	387	16.126.627	2.001,9	98,6	65,7
1964	108,97	16.187.171	15,76	40,30	3.560,6	1.391,9	415	16.402.642	2.108,9	98,7	65,1
1965	117,64	16.925.074	16,01	40,54	3.618,0	1.428,8	456	17.135.993	2.217,0	98,8	63,7
1966	131,34	18.045.006	16,47	41,34	3.683,4	1.467,2	496	18.242.268	2.265,4	98,9	64,1
1967	137,63	18.255.168	16,97	42,54	3.701,2	1.476,8	492	18.457.741	2.223,2	98,9	65,7
1968	150,41	18.585.824	17,69	43,92	3.813,2	1.535,7	520	18.780.051	2.305,7	99,0	65,9
1969	163,30	18.966.918	18,65	44,85	3.846,7	1.599,9	533	19.170.250	2.317,7	98,9	68,3
1970	164,43	18.159.895	19,72	46,82	3.826,5	1.611,8	503	18.365.502	2.283,5	98,9	69,8
1971	168,10	17.383.695	20,58	48,15	3.915,0	1.673,6	517	17.572.611	2.451,4	98,9	67,5
1972	184,90	17.821.767	21,24	48,64	4.069,7	1.777,6	563	18.009.924	2.606,7	99,0	67,5
1973	209,16	18.810.931	22,57	48,73	4.106,3	1.901,5	622	19.012.745	2.724,4	98,9	69,1
1974	227,13	18.794.118	25,06	53,68	4.019,4	1.876,2	593	18.995.932	2.602,2	98,9	71,3
1975	228,83	17.166.994	27,34	61,09	4.062,6	1.818,2	552	17.378.672	2.647,4	98,8	67,8
1976	260,09	17.823.635	28,92	63,34	4.205,1	1.919,8	611	18.045.934	2.821,4	98,8	67,2
1977	294,30	18.495.220	30,80	66,61	4.305,4	1.990,6	659	18.731.935	2.932,5	98,7	67,0

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1978	331,28	19.305.046	33,14	70,76	4.315,5	2.021,1	693	19.555.417	2.954,1	98,7	67,5
1979	370,67	19.785.150	36,90	75,95	4.231,2	2.055,6	717	20.047.660	2.982,2	98,7	68,0
1980	395,62	19.085.543	41,88	82,09	4.124,8	2.104,3	680	19.360.951	2.927,4	98,6	70,9
1981	432,54	18.987.467	46,20	86,96	4.109,2	2.183,1	713	19.265.152	3.082,2	98,6	69,8
1982	433,55	17.675.120	49,04	91,79	4.167,8	2.226,9	661	17.946.735	3.068,1	98,5	71,5
1983	449,54	17.305.234	50,62	92,22	4.276,5	2.347,3	713	17.589.747	3.377,7	98,4	68,4
1984	495,94	18.188.850	52,80	93,69	4.303,0	2.425,1	781	18.465.017	3.524,9	98,5	67,8
1985	519,49	18.072.093	54,69	93,26	4.380,4	2.568,6	806	18.338.397	3.661,3	98,5	69,1
1986	533,92	17.779.734	55,70	96,55	4.492,6	2.592,0	805	18.071.075	3.713,2	98,4	68,7
1987	553,47	17.832.041	57,73	95,20	4.480,0	2.716,8	865	18.111.243	3.978,1	98,5	67,2
1988	589,82	18.167.367	60,12	97,31	4.499,9	2.780,4	925	18.469.330	4.174,1	98,4	65,5
1989	611,22	18.197.257	63,02	101,54	4.441,5	2.756,5	936	18.507.565	4.213,4	98,3	64,3
1990	625,01	17.908.634	66,43	104,93	4.378,4	2.771,8	923	18.236.392	4.219,6	98,2	64,5
1991	634,37	17.286.553	69,22	107,42	4.417,9	2.846,8	909	17.605.966	4.303,5	98,2	65,0
1992	661,46	16.951.228	71,30	108,22	4.560,4	3.004,9	940	17.253.190	4.537,9	98,2	65,1
1993	684,49	16.944.689	73,44	108,36	4.583,8	3.106,6	977	17.283.828	4.711,5	98,0	64,6
1994	717,95	17.175.401	75,32	108,22	4.624,9	3.218,9	1.042	17.503.159	4.959,5	98,1	63,7
1995	734,83	17.324.849	77,45	108,88	4.563,5	3.246,3	1.085	17.655.643	5.119,1	98,1	62,2
1996	744,80	17.307.102	79,74	107,98	4.497,3	3.321,3	1.119	17.616.652	5.294,4	98,2	61,6
1997	776,39	17.472.430	81,57	107,66	4.539,5	3.439,6	1.186	17.794.119	5.556,4	98,2	60,8
1998	821,69	17.606.000	82,84	106,50	4.694,8	3.651,9	1.246	17.933.000	5.788,9	98,2	61,9
1999	854,51	17.383.000	84,67	104,22	4.838,1	3.930,5	1.313	17.703.000	6.179,2	98,2	62,5
2000	903,08	17.288.000	87,52	101,37	4.974,0	4.294,3	1.396	17.612.000	6.607,6	98,2	63,8
2001	874,12	16.457.000	90,01	100,89	4.917,7	4.387,4	1.332	16.812.000	6.602,9	97,9	65,0
2002	857,52	15.267.000	91,43	99,28	5.119,4	4.714,6	1.365	15.582.000	7.301,7	98,0	63,3
2003	879,31	14.509.000	93,51	97,81	5.400,6	5.163,6	1.405	14.834.000	7.891,8	97,8	64,0
2004	881,95	14.305.000	96,67	97,69	5.315,0	5.259,5	1.518	14.621.000	8.650,9	97,8	59,5
2005	900,51	14.235.000	100,00	100,00	5.271,7	5.271,7	1.568	14.556.000	8.976,8	97,8	57,4
2006	925,47	14.167.000	102,28	100,91	5.322,7	5.394,5	1.637	14.498.000	9.406,8	97,7	56,0
2007	938,59	13.883.000	105,18	100,50	5.356,3	5.605,6	1.690	14.226.000	9.901,9	97,6	55,2
2008	941,15	13.425.000	109,19	102,42	5.350,5	5.703,7	1.609	13.732.000	9.761,8	97,8	57,1

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

Año	SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCTIVIDAD			TASA DE ASAL %	PARTICIPACIÓN VAB pm %
	Masa salarial	Asal.	IPC	IPI	Salario real	Costo laboral	VAB pm const	Ocupados	Product		
	Bill U\$		2005 = 100		U\$ pod adq 2005	U\$ de 2005	Bill U\$ 2005		U\$ de 2005		
2009	852,21	11.856.000	108,80	107,83	5.505,7	5.554,9	1.470	12.177.000	10.057,7	97,4	53,8
2010	867,18	11.529.000	110,63	110,50	5.665,9	5.672,7	1.554	11.829.000	10.950,2	97,5	50,5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de BEA (EEUU)

16.7.b. *Japón*

Cuadro 16.97. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la Economía. Japón. 1955 - 2009.

AÑO	PBI pm		VAB pb		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2000	pr merc	pr const 2000	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	<i>(bill yenes)</i>				<i>(bill yenes)</i>		<i>(2000 = 100)</i>		<i>yenes pod ad 2000</i>	<i>yenes 2000</i>		<i>yenes 2000</i>		
1955	50.901	8.462,3	46.614	7.749,6	3.381	19.435.541	16,90	16,62	85.765,7	87.199,4	43.708.332	88.873,1	44,5	43,6
1956	54.715	9.526,7	50.095	8.722,2	3.897	20.911.243	16,90	17,41	91.873,6	89.191,1	44.573.949	93.654,9	46,9	44,7
1957	58.278	10.978,7	53.441	10.067,5	4.403	22.441.601	17,48	18,84	93.554,4	86.787,8	45.749.479	97.344,3	49,1	43,7
1958	62.558	11.666,2	57.198	10.666,6	4.881	23.381.678	17,38	18,65	100.085,1	93.278,7	45.931.152	103.774,8	50,9	45,8
1959	68.382	13.336,5	62.677	12.224,0	5.521	24.595.033	17,57	19,50	106.453,1	95.909,7	46.326.557	112.745,5	53,1	45,2
1960	77.509	16.187,2	71.351	14.901,0	6.410	25.900.929	18,24	20,88	113.063,2	98.747,0	47.405.907	125.425,1	54,6	43,0
1961	86.696	19.550,9	79.862	18.009,5	7.588	27.093.353	19,19	22,55	121.595,1	103.498,7	48.068.478	138.450,9	56,4	42,1
1962	94.149	22.186,0	87.107	20.526,5	9.058	28.338.189	20,44	23,56	130.338,1	113.034,8	48.688.303	149.090,1	58,2	44,1
1963	102.423	25.391,6	94.936	23.535,6	10.569	29.207.968	22,06	24,79	136.700,7	121.640,1	49.105.082	161.110,0	59,5	44,9
1964	113.879	29.868,8	106.016	27.806,4	12.364	30.209.190	22,92	26,23	148.817,9	130.041,3	49.746.280	177.594,5	60,7	44,5
1965	120.340	33.230,4	112.369	31.029,4	14.401	31.437.917	24,35	27,61	156.755,4	138.237,1	50.547.777	185.252,4	62,2	46,4
1966	132.673	38.593,2	124.285	36.153,3	16.667	32.741.356	25,59	29,09	165.747,5	145.828,0	51.584.381	200.779,6	63,5	46,1
1967	147.378	45.226,4	138.279	42.434,3	19.156	33.576.311	26,55	30,69	179.080,4	154.925,0	52.578.238	219.164,5	63,9	45,1
1968	164.929	53.562,2	155.007	50.340,1	22.325	34.438.724	28,08	32,48	192.409,8	166.341,9	53.454.542	241.649,8	64,4	44,3
1969	184.643	62.918,8	173.923	59.265,7	26.274	34.996.446	29,60	34,08	211.334,6	183.600,4	53.860.634	269.093,8	65,0	44,3
1970	203.629	74.158,1	191.366	69.692,2	31.679	36.180.917	31,80	36,42	229.442,2	200.349,0	54.437.712	292.944,0	66,5	45,5
1971	212.567	81.596,0	199.846	76.713,1	37.561	37.418.291	33,86	38,39	247.087,0	217.922,0	54.821.738	303.781,8	68,3	49,0
1972	230.451	93.418,8	216.857	87.908,0	43.728	38.144.510	35,52	40,54	268.961,5	235.662,4	55.106.758	327.934,2	69,2	49,7
1973	248.962	113.745,4	234.047	106.931,1	54.806	39.514.923	39,63	45,69	291.664,6	252.980,8	56.351.843	346.110,1	70,1	51,3
1974	245.912	135.732,1	232.782	128.485,1	69.536	39.898.039	48,83	55,20	297.458,2	263.131,2	56.114.826	345.692,9	71,1	54,1
1975	253.514	149.971,6	240.577	142.318,1	81.029	40.010.073	54,50	59,16	309.661,0	285.288,5	55.976.817	358.149,4	71,5	56,9
1976	263.592	168.420,1	249.769	159.588,3	91.397	40.617.256	59,69	63,89	314.168,3	293.480,2	56.434.848	368.816,2	72,0	57,3

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	PBI pm		VAB pb		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2000	pr merc	pr const 2000	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	<i>(bill yenes)</i>				<i>(bill yenes)</i>		<i>(2000 = 100)</i>		<i>yenes pod ad 2000</i>	<i>yenes 2000</i>		<i>yenes 2000</i>		
1977	275.164	187.680,0	259.641	177.092,4	102.099	41.205.433	64,58	68,21	319.736,6	302.732,7	57.111.894	378.848,9	72,1	57,7
1978	289.671	206.670,3	273.722	195.291,7	110.327	41.432.502	67,32	71,35	329.627,7	311.019,7	57.668.932	395.537,1	71,8	56,5
1979	305.556	224.002,9	287.188	210.536,8	119.249	42.237.745	69,77	73,31	337.236,9	320.930,8	58.261.973	410.770,5	72,5	56,6
1980	314.166	242.838,7	295.644	228.522,0	129.516	43.083.000	75,24	77,30	332.934,8	324.097,2	58.661.000	419.989,1	73,4	56,7
1981	323.699	261.068,2	304.480	245.567,9	140.232	43.911.000	78,86	80,65	337.448,7	329.974,0	59.108.000	429.271,3	74,3	57,1
1982	332.821	274.086,6	313.253	257.971,3	148.201	44.695.000	81,12	82,35	340.650,3	335.533,5	59.591.000	438.059,4	75,0	57,4
1983	338.582	285.058,3	319.161	268.707,7	155.815	46.006.000	82,58	84,19	341.759,7	335.229,5	60.493.000	439.666,7	76,1	58,0
1984	348.440	302.974,9	326.907	284.251,8	164.363	46.760.000	84,44	86,95	346.887,6	336.875,7	60.699.000	448.808,9	77,0	57,8
1985	365.821	325.401,9	342.502	304.659,5	171.911	47.560.000	86,20	88,95	349.427,0	338.633,4	61.028.000	467.684,2	77,9	56,4
1986	375.948	340.559,5	352.520	319.336,5	179.190	48.049.000	86,69	90,59	358.479,8	343.069,8	61.340.000	478.915,1	78,3	56,1
1987	389.922	354.170,2	362.962	329.681,9	185.443	48.162.000	86,79	90,83	369.702,2	353.256,6	61.583.000	491.155,0	78,2	56,2
1988	415.104	380.742,9	385.929	353.982,3	196.234	48.981.000	87,38	91,72	382.089,1	363.990,9	62.298.000	516.239,9	78,6	55,4
1989	435.171	410.122,2	405.416	382.080,7	210.266	50.092.000	89,33	94,24	391.561,7	371.164,4	63.216.000	534.432,9	79,2	55,0
1990	457.594	442.781,0	425.192	411.428,7	227.448	51.488.000	92,07	96,76	399.811,5	380.438,9	64.271.000	551.301,5	80,1	55,3
1991	470.247	469.421,8	440.127	439.353,9	245.701	52.997.000	95,21	99,82	405.799,9	387.023,3	65.578.000	559.291,6	80,8	55,9
1992	473.853	480.782,8	440.651	447.094,8	253.678	54.014.000	96,77	101,46	404.435,7	385.735,6	66.318.000	553.709,2	81,4	56,7
1993	473.756	483.711,8	441.912	451.199,4	259.164	54.765.000	98,04	102,10	402.228,5	386.240,1	66.569.000	553.200,9	82,3	57,4
1994	477.409	488.450,3	444.926	455.216,2	264.265	55.052.000	98,63	102,31	405.578,7	390.980,2	66.644.000	556.346,5	82,6	58,1
1995	484.407	495.165,5	450.845	460.857,6	269.030	55.195.000	98,53	102,22	412.232,1	397.356,8	66.857.000	561.951,5	82,6	58,4
1996	495.141	505.011,8	459.824	468.990,9	272.628	55.525.000	98,63	101,99	414.850,4	401.169,9	66.907.000	572.715,4	83,0	58,1
1997	501.561	515.644,1	466.242	479.333,0	278.952	55.962.000	100,49	102,81	413.366,7	404.044,0	67.373.000	576.691,9	83,1	58,2
1998	491.110	504.905,4	452.866	465.587,8	275.264	55.292.000	101,08	102,81	410.445,8	403.528,1	66.579.000	566.828,4	83,0	59,1
1999	489.872	497.628,6	451.789	458.942,9	269.760	54.780.000	100,78	101,58	407.181,3	403.971,8	65.663.000	573.368,2	83,4	58,8
2000	503.120	502.989,9	464.816	464.695,7	271.075	54.836.000	100,00	99,97	411.948,5	412.054,9	65.255.000	593.588,9	84,0	58,3
2001	504.048	497.719,7	464.859	459.023,3	269.128	54.714.000	99,32	98,74	412.727,5	415.111,9	64.761.000	598.172,7	84,5	58,6

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

2002	505.369	491.312,2	466.753	453.770,1	262.536	54.218.000	98,43	97,22	409.937,1	415.064,6	63.747.000	610.163,6	85,1	57,9
2003	512.513	490.294,0	474.370	453.805,0	258.677	54.184.000	98,14	95,66	405.373,3	415.866,1	63.539.000	622.151,2	85,3	57,0
2004	526.578	498.328,4	486.856	460.737,8	256.466	54.434.000	98,14	94,64	400.062,1	414.881,7	63.676.000	637.152,9	85,5	55,7
2005	536.762	501.734,4	495.195	462.879,9	258.576	54.936.000	97,85	93,47	400.867,2	419.621,4	63.918.000	645.612,5	85,9	55,9
2006	547.709	507.364,8	503.757	466.649,6	263.727	55.831.000	98,14	92,63	401.095,8	424.940,3	64.198.000	653.909,9	87,0	56,5
2007	560.651	515.520,4	517.052	475.431,3	262.145	56.272.000	98,14	91,95	395.564,8	422.196,1	64.437.000	668.679,2	87,3	55,1
2008	553.913	505.112,9	510.838	465.833,1	263.961	56.274.488	99,51	91,19	392.805,5	428.647,7	64.165.665	663.436,4	87,7	56,7
2009	524.867	474.168,9	484.051	437.295,5	253.386	55.591.242	98,14	90,34	387.030,1	420.446,7	63.130.573	638.954,8	88,1	57,9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Statistics Bureau of Japan

Cuadro 16.98. Salario real, Costo laboral y Productividad. Industria Manufacturera. Japón. 1955 - 2007.

AÑO	VAB pp		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2000	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	<i>(bill yenes)</i>		<i>(bill yenes)</i>		<i>(2000 = 100)</i>			<i>yenes pod ad 2000</i>		<i>yenes 2000</i>		
1955	6.653	2.308	992	5.871.105	16,90	34,70	83.307,0	40.581,7	7.706.564	71.939,5	76,2	43,0
1956	7.781	2.866	1.203	6.569.798	16,90	36,83	90.301,8	41.440,8	8.195.223	79.119,0	80,2	42,0
1957	8.642	3.377	1.370	7.195.493	17,48	39,07	90.793,5	40.607,6	8.683.882	82.927,2	82,9	40,6
1958	8.956	3.397	1.514	7.570.910	17,38	37,93	95.908,0	43.950,6	9.142.000	81.640,5	82,8	44,6
1959	10.005	4.141	1.718	7.696.049	17,57	41,39	105.877,7	44.946,2	9.121.640	91.403,3	84,4	41,5
1960	11.733	5.367	2.069	8.332.172	18,24	45,74	113.445,8	45.239,6	9.630.660	101.527,5	86,5	38,6
1961	14.207	6.687	2.514	8.947.439	19,19	47,07	121.994,1	49.749,3	10.292.386	115.025,9	86,9	37,6
1962	15.405	7.297	2.977	9.500.136	20,44	47,37	127.768,1	55.126,4	10.852.308	118.294,5	87,5	40,8
1963	18.362	8.517	3.442	9.917.266	22,06	46,39	131.128,6	62.359,2	11.279.885	135.652,2	87,9	40,4
1964	21.335	10.097	3.957	10.146.688	22,92	47,33	141.784,0	68.663,9	11.493.673	154.687,3	88,3	39,2
1965	22.354	10.748	4.464	10.355.253	24,35	48,08	147.506,4	74.710,5	11.707.462	159.118,6	88,5	41,5
1966	25.290	12.210	5.086	10.563.818	25,59	48,28	156.761,9	83.101,5	11.992.513	175.734,3	88,1	41,7
1967	29.581	14.915	6.048	11.022.661	26,55	50,42	172.238,4	90.687,4	12.745.863	193.404,2	86,5	40,6
1968	33.729	17.854	7.167	11.366.793	28,08	52,93	187.144,5	99.259,9	13.285.424	211.566,2	85,6	40,1
1969	38.932	21.306	8.579	11.637.928	29,60	54,73	207.494,4	112.245,2	13.692.640	236.940,2	85,0	40,3
1970	44.809	25.598	10.293	11.929.919	31,80	57,13	226.084,4	125.853,6	14.018.413	266.371,2	85,1	40,2
1971	46.948	27.564	11.873	12.092.837	33,86	58,71	241.673,1	139.357,7	14.080.164	277.863,3	85,9	43,1
1972	51.203	30.945	13.636	12.130.658	35,52	60,44	263.727,8	154.991,0	14.089.812	302.834,8	86,1	44,1
1973	57.681	38.363	17.180	12.596.140	39,63	66,51	286.821,8	170.900,2	14.681.270	327.408,3	85,8	44,8
1974	56.178	43.762	21.588	12.645.597	48,83	77,90	291.370,1	182.625,8	14.540.401	321.965,0	87,0	49,3
1975	53.294	43.436	23.286	12.018.166	54,50	81,50	296.262,1	198.110,0	13.727.991	323.509,8	87,5	53,6
1976	57.881	49.544	25.673	11.925.070	59,69	85,60	300.577,4	209.597,0	13.658.521	353.145,1	87,3	51,8
1977	59.740	53.724	28.153	11.817.427	64,58	89,93	307.420,3	220.759,6	13.521.511	368.177,1	87,4	52,4

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	VAB pp		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2000	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	(bill yenes)		(bill yenes)		(2000 = 100)		yenes pod ad 2000	yenes 2000		yenes 2000		
1978	61.474	58.701	29.666	11.606.991	67,32	95,49	316.384,2	223.049,0	13.330.469	384.295,6	87,1	50,5
1979	66.831	62.841	31.702	11.534.259	69,77	94,03	328.305,4	243.586,3	13.306.348	418.540,3	86,7	50,4
1980	69.160	68.093	34.386	11.767.000	75,24	98,46	323.633,1	247.332,7	13.563.000	424.928,7	86,8	50,5
1981	71.482	72.612	37.143	11.939.000	78,86	101,58	328.732,4	255.219,4	13.709.000	434.521,1	87,1	51,2
1982	73.347	75.946	38.869	11.948.000	81,12	103,54	334.216,4	261.823,7	13.640.000	448.114,0	87,6	51,2
1983	74.486	78.847	40.889	12.180.000	82,58	105,86	338.757,2	264.281,1	13.872.000	447.458,3	87,8	51,9
1984	77.906	86.051	43.886	12.545.000	84,44	110,45	345.232,1	263.929,3	14.171.000	458.130,5	88,5	51,0
1985	85.818	91.304	46.160	12.819.000	86,20	106,39	348.098,8	282.042,9	14.307.000	499.859,0	89,6	50,6
1986	84.567	92.685	47.652	12.755.000	86,69	109,60	359.116,0	284.061,3	14.237.000	494.997,2	89,6	51,4
1987	87.538	94.979	48.687	12.565.000	86,79	108,50	372.046,7	297.605,2	14.052.000	519.130,7	89,4	51,3
1988	93.835	101.666	51.466	12.842.000	87,38	108,34	382.213,4	308.247,2	14.354.000	544.768,6	89,5	50,6
1989	99.564	108.723	55.182	13.126.000	89,33	109,20	392.163,4	320.824,6	14.657.000	566.075,4	89,6	50,8
1990	106.860	117.316	59.396	13.412.000	92,07	109,78	400.812,7	336.154,4	14.884.000	598.291,8	90,1	50,6
1991	111.797	124.508	63.490	13.798.000	95,21	111,37	402.760,3	344.304,1	15.246.000	611.071,8	90,5	51,0
1992	109.930	123.193	64.087	13.874.000	96,77	112,07	397.780,0	343.492,9	15.271.000	599.883,2	90,9	52,0
1993	105.411	117.008	62.841	13.539.000	98,04	111,00	394.509,1	348.454,2	14.776.000	594.493,9	91,6	53,7
1994	103.439	112.834	62.099	13.111.000	98,63	109,08	400.181,0	361.834,2	14.298.000	602.874,5	91,7	55,0
1995	107.272	114.669	62.318	12.676.000	98,53	106,90	415.790,2	383.260,7	13.889.000	643.626,9	91,3	54,3
1996	110.818	117.193	62.653	12.539.000	98,63	105,75	422.170,0	393.736,1	13.703.000	673.927,2	91,5	53,5
1997	113.141	118.969	64.041	12.481.000	100,49	105,15	425.508,2	406.643,6	13.669.000	689.763,9	91,3	53,8
1998	107.017	113.708	61.666	11.942.000	101,08	106,25	425.736,5	404.998,2	13.095.000	681.028,4	91,2	54,2
1999	106.155	110.125	59.752	11.602.000	100,78	103,74	425.846,9	413.708,1	12.727.000	695.079,4	91,2	54,3
2000	111.439	111.439	59.318	11.410.000	100,00	100,00	433.229,6	433.229,6	12.492.000	743.405,1	91,3	53,2
2001	105.344	104.084	58.358	11.192.000	99,32	98,80	437.516,1	439.781,3	12.156.000	722.168,8	92,1	56,1
2002	103.957	101.272	56.091	10.677.000	98,43	97,42	444.748,9	449.393,5	11.564.000	749.139,6	92,3	55,4

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

2003	110.783	102.757	54.244	10.456.000	98,14	92,76	440.505,8	466.082,8	11.308.000	816.402,1	92,5	52,8
2004	118.322	105.410	54.132	10.223.000	98,14	89,09	449.618,8	495.310,7	11.066.000	891.032,6	92,4	51,4
2005	125.109	107.877	54.013	10.166.000	97,85	86,23	452.498,4	513.483,1	10.980.000	949.518,1	92,6	50,1
2006	129.482	107.766	55.121	10.394.000	98,14	83,23	450.302,8	530.988,8	11.149.000	967.817,0	93,2	51,1
2007	137.599	108.696	55.332	10.497.000	98,14	78,99	447.587,9	556.069,2	11.208.000	1.023.068,3	93,7	50,9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Statistics Bureau of Japan

16.7.c. Alemania

Cuadro 16.99. Producto a precios constantes. Alemania. 1950 - 2010.

AÑO	Federal Statistical Office					OCDE		EMP
	Former Territory of the Federal Republic excluding	Former Territory of the Federal Republic	Former Territory of the Federal Republic (results of	Germany	Empalme	Billones euros	2000 = 100	Bill euros
1950	218,2				14,2			312.578
1951	239,3				15,6			342.909
1952	261,7				17,1			374.916
1953	285,0				18,6			408.313
1954	307,1				20,1			440.034
1955	344,3				22,5			493.288
1956	370,9				24,2			531.384
1957	393,4				25,7			563.621
1958	410,9				26,8			588.751
1959	443,2				28,9			635.042
1960	481,4	511,3			31,4			689.686
1961		535,0			32,9			721.615
1962		559,9			34,4			755.284
1963		575,7			35,4			776.516
1964		614,0			37,7			828.247
1965		646,9			39,8			872.599
1966		664,9			40,9			896.947
1967		662,9			40,7			894.182
1968		699,0			43,0			942.945
1969		751,2			46,2			1.013.291
1970		789,0	56,8		48,5	1.064.334	49,3	1.064.334
1971			58,6		50,0	1.097.676	50,8	1.097.676
1972			61,1		52,2	1.144.880	53,0	1.144.880
1973			64,0		54,7	1.199.576	55,6	1.199.576
1974			64,6		55,2	1.210.253	56,1	1.210.253
1975			64,1		54,7	1.199.764	55,6	1.199.764
1976			67,2		57,4	1.259.143	58,3	1.259.143
1977			69,5		59,3	1.301.289	60,3	1.301.289
1978			71,6		61,1	1.340.438	62,1	1.340.438
1979			74,5		63,6	1.396.072	64,7	1.396.072
1980			75,6		64,5	1.415.740	65,6	1.415.740
1981			76,0		64,9	1.423.232	65,9	1.423.232
1982			75,7		64,6	1.417.613	65,7	1.417.613
1983			76,9		65,6	1.439.904	66,7	1.439.904
1984			79,0		67,5	1.480.551	68,6	1.480.551
1985			80,9		69,0	1.515.018	70,2	1.515.018
1986			82,7		70,6	1.549.671	71,8	1.549.671
1987			83,9		71,6	1.571.400	72,8	1.571.400
1988			87,0		74,3	1.629.655	75,5	1.629.655
1989			90,4		77,2	1.693.156	78,4	1.693.156
1990			95,1		81,2	1.782.131	82,5	1.782.131

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Federal Statistical Office					OCDE		EMP
	Former Territory of the Federal Republic excluding	Former Territory of the Federal Republic	Former Territory of the Federal Republic (results of	Germany	Empalme	Billones euros	2000 = 100	Bill euros
1991			100,0	85,4	85,4	1.873.167	86,8	1.873.167
1992				87,3	87,3	1.908.980	88,4	1.908.980
1993				86,6	86,6	1.889.850	87,5	1.889.850
1994				88,9	88,9	1.936.563	89,7	1.936.563
1995				90,5	90,5	1.969.039	91,2	1.969.039
1996				91,4	91,4	1.984.610	91,9	1.984.610
1997				93,1	93,1	2.019.088	93,5	2.019.088
1998				95,0	95,0	2.056.680	95,3	2.056.680
1999				96,9	96,9	2.095.162	97,0	2.095.162
2000				100,0	100,0	2.159.225	100,0	2.159.225
2001				101,2	101,2	2.191.924	101,5	2.191.924
2002				101,2	101,2	2.192.146	101,5	2.192.146
2003				101,0	101,0	2.183.916	101,1	2.183.916
2004				102,2	102,2	2.209.274	102,3	2.209.274
2005				103,0	103,0	2.224.400	103,0	2.224.400
2006				106,3	106,3	2.306.703	106,8	2.306.703
2007				108,9	108,9	2.382.110	110,3	2.382.110
2008				110,3	110,3	2.407.913	111,5	2.407.913
2009						2.284.459	105,8	2.284.459
2010						2.368.764	109,7	2.368.764

Fuente: elaboración propia sobre la base de Federal Statistical Office y OCDE (OCDEStats)

Cuadro 16.100. Producto a precios corrientes. Alemania. 1950 - 2010.

AÑO	Federal Statistical Office					OCDE	EMP
	Former Territory of the Federal Republic excluding Saarland	Former Territory of the Federal Republic	Former Territory of the Federal Republic (results of the revision)	Germany	Empalme	Bill euros	Bill euros
1950	49,7				59,6		59.612
1951	61,0				73,2		73.180
1952	69,8				83,7		83.677
1953	74,9				89,9		89.879
1954	80,4				96,5		96.466
1955	91,9				110,2		110.238
1956	101,6				121,9		121.863
1957	110,7				132,8		132.828
1958	119,0				142,7		142.701
1959	130,3				156,3		156.329
1960	146,0	154,8			175,2		175.200
1961		169,6			192,0		191.988
1962		184,5			208,8		208.809
1963		195,5			221,3		221.307
1964		214,8			243,2		243.188
1965		234,8			265,8		265.760
1966		249,6			282,6		282.582
1967		252,8			286,1		286.125
1968		272,7			308,7		308.652
1969		305,2			345,5		345.510
1970		345,3	360,6		390,9	390.858,0	390.858
1971			400,2		433,8	433.824,2	433.824
1972			436,4		473,0	472.985,9	472.986
1973			486,0		526,8	526.802,0	526.802
1974			526,0		570,2	570.158,4	570.158
1975			551,0		597,2	597.245,3	597.245
1976			597,4		647,5	647.527,9	647.528
1977			636,5		690,0	689.952,2	689.952
1978			678,9		735,9	735.910,0	735.910
1979			737,4		799,2	799.242,8	799.243
1980			788,5		854,7	854.684,8	854.685
1981			825,8		895,1	895.082,2	895.082
1982			860,2		932,4	932.390,4	932.390
1983			898,3		973,6	973.644,0	973.644
1984			942,0		1.021,0	1.021.043,4	1.021.043
1985			984,4		1.067,0	1.067.012,0	1.067.012
1986			1.037,1		1.124,2	1.124.155,7	1.124.156
1987			1.065,1		1.154,5	1.154.505,2	1.154.505
1988			1.123,3		1.217,5	1.217.545,4	1.217.545
1989			1.200,7		1.301,4	1.301.407,6	1.301.408
1990			1.306,7		1.416,3	1.416.323,7	1.416.324
1991			1.415,8	1.534,6	1.534,6	1.534.600,0	1.534.600

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Federal Statistical Office (billones de euros)				OCDE	EMP	
	Former Territory of the Federal Republic excluding Saarland	Former Territory of the Federal Republic	Former Territory of the Federal Republic (results of the revision)	Germany	Empalme	Millones de euros	Millones de euros
1992				1.646,6	1.646,6	1.648.400,0	1.648.400
1993				1.694,4	1.694,4	1.696.900,0	1.696.900
1994				1.780,8	1.780,8	1.782.200,0	1.782.200
1995				1.848,5	1.848,5	1.848.500,0	1.848.500
1996				1.876,2	1.876,2	1.875.000,0	1.875.000
1997				1.915,6	1.915,6	1.912.600,0	1.912.600
1998				1.965,4	1.965,4	1.959.700,0	1.959.700
1999				2.012,0	2.012,0	2.000.200,0	2.000.200
2000				2.062,5	2.062,5	2.047.500,0	2.047.500
2001				2.113,2	2.113,2	2.101.900,0	2.101.900
2002				2.143,2	2.143,2	2.132.200,0	2.132.200
2003				2.163,8	2.163,8	2.147.500,0	2.147.500
2004				2.210,9	2.210,9	2.195.700,0	2.195.700
2005				2.242,2	2.242,2	2.224.400,0	2.224.400
2006				2.325,1	2.325,1	2.313.900,0	2.313.900
2007				2.428,2	2.428,2	2.428.500,0	2.428.500
2008				2.495,8	2.495,8	2.473.800,0	2.473.800
2009						2.374.500,0	2.374.500
2010						2.476.800,0	2.476.800

Fuente: elaboración propia sobre la base de Federal Statistical Office y OCDE (OCDEStats)

Cuadro 16.101. Empleo Total. Alemania. 1956 - 2010.

AÑO	LABORSTA (en miles)			OCDE	Empalme
	República Federal	República Democrática	Total		
1956				24.795.000	32.659.924
1957				25.335.000	33.371.210
1958				25.530.000	33.628.064
1959				25.797.000	33.979.756
1960				26.247.000	34.572.495
1961				26.591.000	35.025.611
1962				26.690.000	35.156.014
1963				26.744.000	35.227.142
1964				26.753.000	35.238.997
1965				26.887.000	35.415.502
1966				26.801.000	35.302.223
1967				25.950.000	34.181.287
1968				25.968.000	34.204.997
1969				26.356.000	34.716.070
1970	24.607	7.769	32.376	26.668.000	35.127.035
1971				26.772.000	35.264.024
1972				26.875.000	35.399.695
1973	27.066			27.160.000	35.775.097
1974				26.829.000	35.339.104
1975				26.110.000	34.392.039
1976	25.752	8.461	34.213	25.974.000	34.147.115
1977	25.884	8.516	34.400	26.008.000	34.333.456
1978	26.021	8.578	34.599	26.219.000	34.532.672
1979	26.347	8.644	34.991	26.652.000	34.924.118
1980	26.874	8.683	35.557	27.059.000	35.488.830
1981	26.947	8.726	35.673	27.033.000	35.603.908
1982	26.774	8.780	35.554	26.725.000	35.485.836
1983	26.477	8.832	35.309	26.347.000	35.241.506
1984	26.608	8.877	35.485	26.297.000	35.417.068
1985	26.626	8.910	35.536	26.397.000	35.467.371
1986	26.940	8.917	35.857	26.913.000	35.787.654
1987	27.083	8.928	36.011	27.236.000	35.941.458
1988	27.366	8.952	36.318	27.416.000	36.248.566
1989	27.742	8.884	36.626	27.989.000	36.555.974
1990	29.334			29.323.000	36.962.230
1991	29.684		37.445	37.373.000	37.373.000
1992	30.094		36.940	36.875.000	36.875.000
1993	29.782		36.380	36.444.000	36.444.000
1994	29.397		36.075	36.174.000	36.174.000
1995			36.048	36.176.000	36.176.000
1996			35.982	36.045.000	36.045.000
1997			35.805	35.897.000	35.897.000
1998			35.860	36.438.000	36.438.000
1999			36.402	36.281.000	36.281.000

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

2000			36.604	36.467.000	36.467.000
2001			36.816	36.577.000	36.577.000
2002			36.536	36.245.000	36.245.000
2003			36.172	35.846.000	35.846.000
2004			35.659	35.841.000	35.841.000
2005			36.566	36.355.000	36.355.000
2006			37.322	37.172.000	37.172.000
2007			38.210	37.989.000	37.989.000
2008			38.880	38.541.000	38.541.000
2009				38.471.000	38.471.000
2010				38.738.000	38.738.000

Fuente: elaboración propia sobre la base de OIT (LABORSTA) y OCDE (OCDEStats)

Cuadro 16.102. Producto a precios constantes y corrientes, IPC y Productividad. Alemania. 1950 - 2010

AÑO	PBI (millions de euros)		IPI	IPC	Productividad
	Precios constantes	Precios corrientes	(2000 = 100)	(2000 = 100)	(Euros 2000)
1950	312.578	59.611,7	19,07		
1951	342.909	73.180,0	21,34		
1952	374.916	83.677,1	22,32		
1953	408.313	89.879,4	22,01		
1954	440.034	96.465,6	21,92		
1955	493.288	110.237,9	22,35	24,32	
1956	531.384	121.862,7	22,93	24,95	1.418,0
1957	563.621	132.827,7	23,57	25,48	1.471,9
1958	588.751	142.701,0	24,24	26,02	1.525,8
1959	635.042	156.329,3	24,62	26,25	1.628,7
1960	689.686	175.200,1	25,40	26,66	1.738,6
1961	721.615	191.987,7	26,61	27,27	1.795,5
1962	755.284	208.809,3	27,65	28,04	1.872,3
1963	776.516	221.306,6	28,50	28,87	1.921,1
1964	828.247	243.188,2	29,36	29,55	2.048,4
1965	872.599	265.760,3	30,46	30,51	2.147,3
1966	896.947	282.581,9	31,50	31,58	2.214,3
1967	894.182	286.125,1	32,00	32,15	2.279,9
1968	942.945	308.651,9	32,73	32,62	2.402,5
1969	1.013.291	345.510,0	34,10	33,25	2.543,8
1970	1.064.334	390.858,0	36,72	34,40	2.640,6
1971	1.097.676	433.824,2	39,52	36,20	2.712,8
1972	1.144.880	472.985,9	41,31	38,18	2.818,6
1973	1.199.576	526.802,0	43,92	40,87	2.922,3
1974	1.210.253	570.158,4	47,11	43,72	2.984,6
1975	1.199.764	597.245,3	49,78	46,31	3.040,2
1976	1.259.143	647.527,9	51,43	48,28	3.207,4
1977	1.301.289	689.952,2	53,02	50,08	3.310,5
1978	1.340.438	735.910,0	54,90	51,44	3.382,6
1979	1.396.072	799.242,8	57,25	53,52	3.465,8
1980	1.415.740	854.684,8	60,37	56,43	3.461,7
1981	1.423.232	895.082,2	62,89	60,01	3.483,4
1982	1.417.613	932.390,4	65,77	63,16	3.509,6
1983	1.439.904	973.644,0	67,62	65,24	3.616,0
1984	1.480.551	1.021.043,4	68,96	66,81	3.725,1
1985	1.515.018	1.067.012,0	70,43	68,19	3.797,4
1986	1.549.671	1.124.155,7	72,54	68,10	3.809,8
1987	1.571.400	1.154.505,2	73,47	68,27	3.817,4
1988	1.629.655	1.217.545,4	74,71	69,14	3.932,9
1989	1.693.156	1.301.407,6	76,86	71,06	4.002,5
1990	1.782.131	1.416.323,7	79,47	72,98	4.021,2
1991	1.873.167	1.534.600,0	81,93	75,90	4.176,7
1992	1.908.980	1.648.400,0	86,35	79,80	4.314,1
1993	1.889.850	1.696.900,0	89,79	83,30	4.321,4

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	PBI (millones de euros)		IPI	IPC	Productividad
	Precios constants	Precios corrientes	(2000 = 100)	(2000 = 100)	(Euros 2000)
1994	1.936.563	1.782.200,0	92,03	85,60	4.461,2
1995	1.969.039	1.848.500,0	93,88	87,10	4.535,8
1996	1.984.610	1.875.000,0	94,48	88,30	4.588,3
1997	2.019.088	1.912.600,0	94,73	90,00	4.687,2
1998	2.056.680	1.959.700,0	95,28	90,90	4.703,6
1999	2.095.162	2.000.200,0	95,47	91,40	4.812,3
2000	2.159.225	2.047.500,0	94,83	92,70	4.934,2
2001	2.191.924	2.101.900,0	95,89	94,50	4.993,9
2002	2.192.146	2.132.200,0	97,27	95,90	5.040,1
2003	2.183.916	2.147.500,0	98,33	96,90	5.077,1
2004	2.209.274	2.195.700,0	99,39	98,50	5.136,7
2005	2.224.400	2.224.400,0	100,00	100,00	5.098,8
2006	2.306.703	2.313.900,0	100,31	101,60	5.171,2
2007	2.382.110	2.428.500,0	101,95	103,90	5.225,4
2008	2.407.913	2.473.800,0	102,74	106,60	5.206,4
2009	2.284.459	2.374.500,0	103,94	107,00	4.948,4
2010	2.368.764	2.476.800,0	104,56	108,20	5.095,7

Fuente: elaboración propia sobre la base de Federal Statistical Office, OIT (LABORSTA) y OCDE (OCDEStats).

16.7.d. *Francia*

Cuadro 16.103. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la Economía. Francia. 1949 - 2010.

AÑO	PBI pm		VAB pb		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2005	pr merc	pr const 2005	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	(bill euros)				(bill euros)		(2005 = 100)	(euros pod ad 2005)	(euros 2005)	(euros 2005)				
1949	241,58	13,0	213,92	11,5	5,76	12.434.018		5,39		715,5	19.280.149	924,6	64,5	49,9
1950	262,01	15,3	230,83	13,5	6,48	12.552.099	6,46	5,85	666,3	736,2	19.278.735	997,8	65,1	48,0
1951	276,81	19,3	242,56	16,9	8,24	12.790.079	7,55	6,97	711,0	770,3	19.422.596	1.040,7	65,9	48,7
1952	284,86	22,5	248,38	19,6	9,87	12.904.012	8,48	7,89	752,0	808,0	19.511.981	1.060,8	66,1	50,4
1953	294,74	23,3	256,81	20,3	10,28	12.956.784	8,36	7,91	790,9	835,9	19.441.587	1.100,8	66,6	50,6
1954	311,09	24,7	271,75	21,6	11,14	13.135.963	8,30	7,95	850,7	888,2	19.485.797	1.162,2	67,4	51,5
1955	327,63	26,6	287,31	23,3	12,10	13.444.340	8,43	8,11	889,8	924,4	19.644.166	1.218,8	68,4	51,9
1956	343,83	29,3	302,27	25,8	13,65	13.790.197	8,59	8,52	960,6	968,0	19.906.554	1.265,4	69,3	53,0
1957	362,46	33,1	317,84	29,0	15,27	14.139.001	8,85	9,12	1.016,5	986,4	20.080.894	1.319,0	70,4	52,7
1958	372,25	38,2	326,32	33,5	17,43	14.238.542	10,20	10,27	1.000,0	993,6	20.039.504	1.357,0	71,1	52,0
1959	381,82	41,7	332,70	36,3	19,15	14.218.229	10,80	10,92	1.039,8	1.028,4	19.934.155	1.390,8	71,3	52,7
1960	413,37	46,3	362,08	40,6	20,92	14.362.394	11,24	11,21	1.079,5	1.083,0	19.980.823	1.510,1	71,9	51,5
1961	433,23	50,1	379,35	43,9	23,39	14.503.957	11,51	11,57	1.167,3	1.161,7	19.986.327	1.581,7	72,6	53,3
1962	463,00	56,2	405,47	49,2	26,45	14.635.282	12,13	12,13	1.241,9	1.241,2	19.983.532	1.690,9	73,2	53,8
1963	491,71	63,0	429,54	55,0	30,28	14.916.556	12,73	12,81	1.328,5	1.320,6	20.150.791	1.776,4	74,0	55,0
1964	523,31	69,8	456,14	60,9	33,75	15.247.349	13,14	13,34	1.403,4	1.382,3	20.383.554	1.864,8	74,8	55,4
1965	548,47	75,4	479,41	65,9	36,45	15.412.529	13,50	13,75	1.460,0	1.433,3	20.451.263	1.953,5	75,4	55,3
1966	577,05	81,7	504,80	71,5	39,30	15.660.640	13,85	14,16	1.510,2	1.477,0	20.617.483	2.040,3	76,0	55,0
1967	605,31	88,3	531,54	77,6	42,50	15.806.874	14,24	14,59	1.573,9	1.535,3	20.682.203	2.141,7	76,4	54,8
1968	632,25	96,3	561,46	85,6	47,82	15.871.210	14,88	15,24	1.687,2	1.647,8	20.632.945	2.267,7	76,9	55,9
1969	677,23	110,8	593,11	97,0	54,75	16.333.949	15,78	16,36	1.769,9	1.707,6	20.962.971	2.357,8	77,9	56,4
1970	719,22	124,0	634,27	109,3	62,16	16.747.490	16,62	17,24	1.861,3	1.794,1	21.261.640	2.486,0	78,8	56,8

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	PBI pm		VAB pb		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2005	pr merc	pr const 2005	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	(bill euros)				(bill euros)		(2005 = 100)		(euros pod ad 2005)	(euros 2005)		(euros 2005)		
1971	757,56	138,3	668,94	122,1	70,12	16.966.992	17,51	18,25	1.966,4	1.886,9	21.374.373	2.608,0	79,4	57,4
1972	791,94	154,5	698,45	136,3	78,38	17.221.931	18,58	19,51	2.041,7	1.943,7	21.519.527	2.704,7	80,0	57,5
1973	844,29	177,5	750,61	157,8	90,18	17.610.701	19,95	21,02	2.139,3	2.030,0	21.830.905	2.865,2	80,7	57,2
1974	883,90	206,9	786,68	184,1	107,82	17.883.761	22,67	23,41	2.216,2	2.146,6	22.042.178	2.974,1	81,1	58,6
1975	873,97	232,5	779,62	207,4	127,23	17.786.362	25,32	26,60	2.354,3	2.241,2	21.876.350	2.969,8	81,3	61,4
1976	912,30	268,9	810,38	238,9	147,98	18.021.885	27,76	29,48	2.465,3	2.321,4	22.061.322	3.061,1	81,7	62,0
1977	944,89	303,2	846,80	271,7	168,32	18.258.255	30,39	32,08	2.527,8	2.394,5	22.260.003	3.170,1	82,0	62,0
1978	981,70	344,0	875,64	306,9	190,66	18.417.100	33,20	35,05	2.598,1	2.461,6	22.385.580	3.259,7	82,3	62,1
1979	1.015,56	392,4	899,98	347,8	216,56	18.568.500	36,74	38,64	2.645,4	2.515,2	22.531.027	3.328,7	82,4	62,3
1980	1.032,19	444,7	919,55	396,2	248,92	18.670.900	41,72	43,08	2.662,9	2.578,7	22.630.980	3.386,0	82,5	62,8
1981	1.042,29	501,4	929,87	447,3	282,72	18.639.600	47,28	48,11	2.673,6	2.627,4	22.599.365	3.428,8	82,5	63,2
1982	1.067,49	575,7	950,99	512,9	324,41	18.738.500	52,94	53,93	2.725,1	2.675,2	22.649.572	3.498,9	82,7	63,3
1983	1.080,64	639,4	962,71	569,7	356,39	18.718.400	57,95	59,17	2.738,0	2.681,3	22.634.560	3.544,4	82,7	62,6
1984	1.096,79	695,0	977,05	619,2	382,76	18.646.000	62,39	63,37	2.741,6	2.699,4	22.510.319	3.617,0	82,8	61,8
1985	1.114,45	744,5	990,72	661,8	405,26	18.635.900	66,03	66,80	2.744,4	2.712,8	22.457.595	3.676,3	83,0	61,2
1986	1.139,59	800,9	1.015,80	713,9	425,37	18.759.500	67,71	70,28	2.790,8	2.688,6	22.577.126	3.749,4	83,1	59,6
1987	1.166,81	841,1	1.039,39	749,2	443,81	18.966.300	69,94	72,08	2.788,2	2.705,2	22.769.793	3.804,0	83,3	59,2
1988	1.221,28	909,2	1.087,01	809,2	469,00	19.206.000	71,82	74,44	2.833,2	2.733,6	22.987.435	3.940,6	83,5	58,0
1989	1.272,42	979,4	1.135,45	874,0	499,13	19.635.300	74,34	76,97	2.849,6	2.752,0	23.381.231	4.046,9	84,0	57,1
1990	1.305,76	1.032,8	1.168,20	924,0	532,77	19.890.809	76,74	79,09	2.908,6	2.822,0	23.588.188	4.127,1	84,3	57,7
1991	1.319,33	1.071,2	1.182,55	960,1	556,45	20.023.286	79,21	81,19	2.923,7	2.852,4	23.617.497	4.172,6	84,8	58,0
1992	1.338,83	1.108,0	1.205,85	997,9	577,78	20.020.775	81,12	82,76	2.964,8	2.906,0	23.453.902	4.284,5	85,4	57,9
1993	1.329,90	1.119,8	1.198,39	1.009,1	587,25	19.856.682	82,80	84,20	2.976,5	2.926,8	23.179.503	4.308,4	85,7	58,2
1994	1.359,78	1.157,9	1.217,25	1.036,5	599,39	19.985.667	84,18	85,15	2.969,0	2.935,1	23.276.075	4.358,0	85,9	57,8
1995	1.387,62	1.196,2	1.241,26	1.070,0	620,75	20.263.634	85,68	86,20	2.979,3	2.961,4	23.492.063	4.403,1	86,3	58,0

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1996	1.402,44	1.226,6	1.249,23	1.092,6	638,00	20.419.523	87,40	87,46	2.979,2	2.977,0	23.621.779	4.407,0	86,4	58,4
1997	1.433,06	1.264,8	1.277,30	1.127,4	654,57	20.574.207	88,44	88,26	2.997,9	3.003,9	23.778.107	4.476,5	86,5	58,1
1998	1.481,48	1.321,1	1.320,79	1.177,8	679,09	20.967.639	89,00	89,17	3.032,5	3.026,6	24.184.190	4.551,1	86,7	57,7
1999	1.530,25	1.367,0	1.364,71	1.219,1	710,61	21.455.289	89,48	89,33	3.084,5	3.089,6	24.739.255	4.597,0	86,7	58,3
2000	1.586,56	1.439,6	1.420,66	1.289,1	749,53	22.102.539	91,00	90,74	3.105,6	3.114,4	25.386.058	4.663,5	87,1	58,1
2001	1.615,69	1.495,6	1.451,01	1.343,1	783,49	22.560.061	92,48	92,56	3.129,5	3.126,6	25.771.606	4.691,9	87,5	58,3
2002	1.630,69	1.542,9	1.465,96	1.387,1	815,85	22.724.417	94,25	94,62	3.174,3	3.162,0	25.911.087	4.714,7	87,7	58,8
2003	1.645,36	1.587,9	1.479,69	1.428,0	839,58	22.759.229	96,24	96,51	3.194,2	3.185,4	25.944.528	4.752,7	87,7	58,8
2004	1.687,23	1.655,6	1.514,16	1.485,7	868,84	22.768.400	98,29	98,12	3.235,2	3.240,8	25.970.269	4.858,6	87,7	58,5
2005	1.718,05	1.718,0	1.539,89	1.539,9	900,55	22.874.744	100,00	100,00	3.280,7	3.280,7	26.149.246	4.907,4	87,5	58,5
2006	1.760,43	1.798,1	1.572,59	1.606,3	939,25	23.096.867	101,68	102,14	3.332,7	3.317,8	26.436.329	4.957,2	87,4	58,5
2007	1.800,66	1.886,8	1.612,69	1.689,8	977,02	23.443.668	103,20	104,78	3.365,4	3.314,4	26.811.415	5.012,4	87,4	57,8
2008	1.799,21	1.933,2	1.614,82	1.735,1	1.007,30	23.580.000	106,10	107,45	3.355,2	3.313,1	26.948.021	4.993,6	87,5	58,1
2009	1.750,09	1.889,2	1.579,01	1.704,6	1.008,85	23.253.750	106,19	107,95	3.404,5	3.349,1	26.634.969	4.940,3	87,3	59,2
2010	1.775,99	1.932,8	1.596,99	1.738,0	1.029,99	23.273.000	107,82	108,83	3.420,6	3.388,9	26.679.104	4.988,3	87,2	59,3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INSEE - FRANCIA.

Cuadro 16.104. Salario real, Costo laboral y Productividad. Industria manufacturera. Francia. 1949 - 2008.

AÑO	PBI pm		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2005	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	<i>(bill euros)</i>		<i>(bill euros)</i>		<i>(2005 = 100)</i>			<i>(euros pod ad 2005)</i>		<i>(euros 2005)</i>		
1949	31,11	3,1	1,53	4.135.958		10,00		307,6	4.588.298	565,1	90,1	49,1
1950	34,13	3,7	1,68	4.157.602	6,46	10,79	521,8	312,3	4.592.658	619,2	90,5	45,7
1951	37,53	5,1	2,23	4.272.876	7,55	13,72	574,4	316,3	4.694.432	666,2	91,0	43,2
1952	37,63	5,8	2,65	4.216.305	8,48	15,35	617,2	341,0	4.626.335	677,8	91,1	45,8
1953	37,90	5,7	2,70	4.127.393	8,36	14,97	652,0	364,3	4.522.215	698,3	91,3	47,6
1954	40,66	5,9	2,93	4.153.233	8,30	14,40	707,3	408,0	4.528.946	748,2	91,7	50,0
1955	42,80	6,3	3,21	4.205.501	8,43	14,61	755,5	435,8	4.569.428	780,6	92,0	51,4
1956	45,83	7,0	3,66	4.286.230	8,59	15,26	829,1	466,8	4.643.148	822,5	92,3	52,4
1957	49,12	8,0	4,15	4.425.712	8,85	16,27	881,9	479,8	4.772.443	857,7	92,7	51,9
1958	51,00	9,1	4,76	4.451.436	10,20	17,79	873,4	501,0	4.789.627	887,4	92,9	52,5
1959	52,06	10,2	5,11	4.354.549	10,80	19,57	905,0	499,2	4.684.484	926,1	93,0	50,1
1960	57,42	11,5	5,67	4.401.923	11,24	20,01	954,2	536,3	4.722.539	1.013,2	93,2	49,3
1961	61,20	12,5	6,26	4.435.302	11,51	20,47	1.021,9	574,6	4.746.506	1.074,4	93,4	50,0
1962	65,59	13,5	6,98	4.481.341	12,13	20,53	1.070,6	632,5	4.782.379	1.142,9	93,7	51,9
1963	72,05	15,1	7,95	4.592.240	12,73	20,90	1.132,8	690,0	4.885.249	1.229,0	94,0	52,8
1964	76,74	16,8	8,84	4.689.715	13,14	21,87	1.195,8	718,5	4.976.159	1.285,1	94,2	52,7
1965	81,26	17,9	9,50	4.639.768	13,50	22,02	1.263,5	774,3	4.919.963	1.376,3	94,3	53,1
1966	87,76	19,4	10,22	4.667.058	13,85	22,08	1.318,3	827,0	4.940.913	1.480,1	94,5	52,8
1967	90,91	20,5	10,98	4.645.936	14,24	22,57	1.383,0	872,4	4.913.025	1.542,0	94,6	53,5
1968	97,93	22,2	12,18	4.557.754	14,88	22,63	1.496,2	984,0	4.817.891	1.693,8	94,6	55,0
1969	106,94	24,9	14,05	4.695.646	15,78	23,27	1.580,4	1.072,0	4.949.774	1.800,5	94,9	56,5
1970	116,96	27,9	16,01	4.816.969	16,62	23,86	1.666,6	1.160,8	5.065.475	1.924,2	95,1	57,4
1971	124,26	31,4	18,05	4.882.748	17,51	25,27	1.758,6	1.218,9	5.125.312	2.020,3	95,3	57,5

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	PBI pm		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2005	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	(bill euros)		(bill euros)		(2005 = 100)		(euros pod ad 2005)	(euros 2005)		(euros 2005)		
1972	126,84	34,1	20,04	4.952.119	18,58	26,88	1.815,2	1.254,5	5.188.292	2.037,3	95,4	58,8
1973	135,44	39,8	23,29	5.067.389	19,95	29,37	1.920,0	1.304,2	5.299.687	2.129,7	95,6	58,6
1974	145,59	46,1	27,57	5.134.137	22,67	31,65	1.973,7	1.413,7	5.364.781	2.261,5	95,7	59,8
1975	141,20	51,1	31,94	5.020.006	25,32	36,20	2.094,3	1.464,8	5.243.974	2.243,9	95,7	62,5
1976	150,44	58,9	36,44	5.010.266	27,76	39,15	2.183,3	1.548,0	5.229.240	2.397,5	95,8	61,9
1977	157,64	66,7	40,84	5.011.472	30,39	42,33	2.234,7	1.604,7	5.229.265	2.512,1	95,8	61,2
1978	159,36	75,1	44,92	4.959.904	33,20	47,11	2.273,1	1.602,0	5.176.511	2.565,4	95,8	59,8
1979	163,67	84,1	50,42	4.885.395	36,74	51,41	2.340,7	1.672,7	5.095.350	2.676,8	95,9	59,9
1980	165,15	94,7	57,19	4.829.684	41,72	57,33	2.365,0	1.721,0	5.033.439	2.734,2	96,0	60,4
1981	164,80	104,8	63,24	4.666.132	47,28	63,56	2.389,1	1.777,0	4.865.344	2.822,7	95,9	60,4
1982	164,19	116,5	70,52	4.586.377	52,94	70,93	2.420,4	1.806,5	4.782.000	2.861,2	95,9	60,6
1983	167,11	129,6	76,39	4.494.808	57,95	77,54	2.444,2	1.826,6	4.688.181	2.970,3	95,9	59,0
1984	166,67	139,7	81,05	4.349.950	62,39	83,79	2.488,6	1.853,1	4.538.872	3.060,0	95,8	58,0
1985	167,63	149,7	84,58	4.234.202	66,03	89,33	2.521,0	1.863,5	4.417.798	3.162,0	95,8	56,5
1986	167,37	157,1	87,04	4.156.364	67,71	93,86	2.577,4	1.859,3	4.336.132	3.216,5	95,9	55,4
1987	168,49	160,4	89,55	4.052.696	69,94	95,22	2.632,9	1.933,8	4.229.910	3.319,5	95,8	55,8
1988	175,38	170,0	92,40	3.991.704	71,82	96,95	2.685,8	1.989,7	4.165.833	3.508,3	95,8	54,3
1989	182,27	179,8	97,29	4.014.730	74,34	98,65	2.716,7	2.047,2	4.184.264	3.630,1	95,9	54,1
1990	187,34	189,1	102,70	4.036.040	76,74	100,95	2.763,3	2.100,6	4.198.345	3.718,6	96,1	54,3
1991	189,18	194,9	106,21	3.971.869	79,21	103,02	2.813,2	2.162,9	4.128.928	3.818,2	96,2	54,5
1992	187,99	196,8	108,18	3.837.922	81,12	104,67	2.895,7	2.244,0	3.989.845	3.926,3	96,2	55,0
1993	182,98	191,5	106,94	3.661.553	82,80	104,64	2.939,4	2.325,9	3.805.633	4.006,7	96,2	55,9
1994	187,64	192,8	107,38	3.567.240	84,18	102,77	2.979,9	2.440,9	3.706.349	4.218,9	96,2	55,7
1995	195,37	202,2	110,34	3.577.830	85,68	103,48	2.999,4	2.483,5	3.716.404	4.380,8	96,3	54,6
1996	196,22	201,9	111,65	3.549.867	87,40	102,91	2.999,0	2.546,9	3.684.991	4.437,4	96,3	55,3

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1997	202,63	207,8	114,49	3.518.431	88,44	102,58	3.066,2	2.643,5	3.649.572	4.626,8	96,4	55,1
1998	212,79	217,5	115,36	3.522.000	89,00	102,20	3.066,9	2.670,9	3.650.177	4.858,1	96,5	53,0
1999	219,76	219,5	118,03	3.505.029	89,48	99,89	3.136,1	2.809,5	3.631.699	5.042,7	96,5	53,8
2000	229,04	229,0	121,03	3.521.051	91,00	100,00	3.147,9	2.864,5	3.648.015	5.232,0	96,5	52,8
2001	233,91	230,8	123,34	3.541.591	92,48	98,68	3.138,2	2.940,9	3.668.538	5.313,3	96,5	53,4
2002	235,19	230,5	124,95	3.469.441	94,25	98,02	3.184,4	3.062,0	3.596.320	5.449,7	96,5	54,2
2003	239,53	228,6	125,01	3.396.380	96,24	95,43	3.187,1	3.214,3	3.521.721	5.667,8	96,4	54,7
2004	242,16	229,9	126,41	3.280.279	98,29	94,95	3.267,1	3.382,1	3.404.121	5.928,1	96,4	55,0
2005	245,51	232,6	127,88	3.206.461	100,00	94,74	3.323,4	3.507,8	3.331.340	6.141,5	96,3	55,0
2006	245,59	233,1	129,23	3.142.118	101,68	94,91	3.370,7	3.611,2	3.271.063	6.256,6	96,1	55,4
2007	247,34	239,1	131,31	3.110.104	103,20	96,67	3.409,4	3.639,6	3.239.179	6.363,3	96,0	54,9
2008	241,77	241,2	133,51	3.065.458	106,10	99,78	3.420,7	3.637,3	3.193.098	6.309,6	96,0	55,3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INSEE - FRANCIA

16.7.e. *Italia*

Cuadro 16.105. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la Economía. Italia. 1970 - 2010.

AÑO	PBI pm		VAB pb		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2000	pr merc	pr const 2000	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	(mill euros)				(mill euros)		(2000 = 100)		(euros pod ad 2000)	(euros 2000)		(euros 2000)		
1970	552.413	35.267	473.349	32.263	16.337	14.160.500	7,34	6,82	1.309,7	1.410,5	19.931.400	1.979,1	71,0	50,6
1971	562.456	38.486	481.893	35.355	18.779	14.329.200	7,72	7,34	1.415,3	1.488,5	19.937.700	2.014,2	71,9	53,1
1972	583.214	42.155	499.476	39.005	20.924	14.558.900	8,15	7,81	1.469,5	1.533,7	19.886.200	2.093,1	73,2	53,6
1973	624.773	50.911	535.510	47.255	25.150	14.805.600	9,00	8,82	1.573,7	1.604,2	20.167.800	2.212,7	73,4	53,2
1974	659.136	64.586	567.361	60.035	31.435	15.035.900	10,74	10,58	1.621,5	1.646,5	20.481.100	2.308,5	73,4	52,4
1975	645.359	73.976	555.872	70.431	37.910	15.067.100	12,59	12,67	1.665,5	1.654,8	20.496.800	2.260,0	73,5	53,8
1976	691.344	93.078	595.543	87.876	46.569	15.223.600	14,67	14,76	1.737,8	1.727,6	20.704.200	2.397,0	73,5	53,0
1977	709.045	113.100	611.900	106.227	56.796	15.309.800	17,50	17,36	1.766,3	1.780,8	20.767.800	2.455,3	73,7	53,5
1978	732.019	133.048	632.102	125.252	65.785	15.242.200	19,68	19,82	1.827,4	1.815,1	20.836.700	2.528,0	73,2	52,5
1979	775.642	162.759	670.961	154.296	79.772	15.402.900	22,78	23,00	1.894,7	1.876,8	21.068.400	2.653,9	73,1	51,7
1980	802.246	203.383	695.842	192.001	98.190	15.548.700	27,60	27,59	1.907,0	1.907,2	21.373.000	2.713,1	72,7	51,1
1981	809.019	243.632	701.685	230.923	119.404	15.480.500	32,93	32,91	1.952,2	1.953,1	21.355.700	2.738,1	72,5	51,7
1982	812.365	287.552	705.158	271.298	139.065	15.489.800	38,31	38,47	1.953,1	1.944,6	21.399.400	2.746,0	72,4	51,3
1983	821.863	334.833	713.991	313.665	159.761	15.375.600	44,05	43,93	1.965,7	1.971,0	21.468.400	2.771,5	71,6	50,9
1984	848.375	382.831	737.692	358.714	178.213	15.345.500	48,71	48,63	1.986,9	1.990,2	21.467.200	2.863,6	71,5	49,7
1985	872.114	429.649	758.862	402.592	199.024	15.587.300	52,90	53,05	2.011,5	2.005,6	21.670.400	2.918,2	71,9	49,4
1986	897.056	475.031	779.711	444.653	215.047	15.670.200	56,12	57,03	2.037,6	2.005,4	21.819.500	2.977,9	71,8	48,4
1987	925.690	519.651	804.917	482.955	233.265	15.739.500	58,72	60,00	2.103,4	2.058,4	21.869.300	3.067,1	72,0	48,3
1988	964.516	577.455	838.940	531.543	255.947	15.950.000	61,63	63,36	2.169,9	2.110,6	22.104.000	3.162,9	72,2	48,2
1989	997.198	634.021	867.904	583.535	280.406	16.105.700	65,70	67,24	2.208,4	2.157,9	22.254.900	3.249,9	72,4	48,1
1990	1.017.666	701.352	884.996	639.805	313.776	16.405.700	69,70	72,29	2.286,7	2.204,6	22.609.500	3.261,9	72,6	49,0
1991	1.033.275	765.806	897.754	695.234	343.807	16.706.900	74,17	77,44	2.312,2	2.214,4	23.032.600	3.248,1	72,5	49,5

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	PBI pm		VAB pb		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2000	pr merc	pr const 2000	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD		
	(mill euros)				(mill euros)		(2000 = 100)		(euros pod ad 2000)	(euros 2000)		(euros 2000)	%	%
1992	1.041.261	805.682	904.208	729.713	360.268	16.616.300	78,11	80,70	2.313,1	2.238,9	22.865.500	3.295,4	72,7	49,4
1993	1.032.013	829.758	898.759	746.980	367.394	16.300.200	81,47	83,11	2.305,6	2.259,9	22.251.300	3.365,9	73,3	49,2
1994	1.054.220	877.708	919.133	788.636	375.815	16.034.300	84,67	85,80	2.306,8	2.276,4	21.884.900	3.499,9	73,3	47,7
1995	1.084.023	947.339	944.391	846.767	391.250	15.958.500	89,21	89,66	2.290,3	2.278,6	21.841.200	3.603,2	73,1	46,2
1996	1.095.897	1.003.778	954.487	900.290	415.453	16.051.300	92,69	94,32	2.327,1	2.286,7	21.966.000	3.621,1	73,1	46,1
1997	1.116.415	1.048.766	969.472	933.395	436.012	16.135.000	94,29	96,28	2.388,2	2.338,9	22.034.700	3.666,5	73,2	46,7
1998	1.132.060	1.091.361	981.408	939.371	432.919	16.306.300	95,99	95,72	2.305,0	2.311,4	22.252.600	3.675,3	73,3	46,1
1999	1.148.636	1.127.091	992.276	972.777	448.354	16.559.000	97,50	98,03	2.314,1	2.301,6	22.493.900	3.676,1	73,6	46,1
2000	1.191.057	1.191.057	1.029.294	1.029.294	467.393	16.882.900	100,00	100,00	2.307,0	2.307,0	22.930.100	3.740,7	73,6	45,4
2001	1.212.713	1.248.648	1.047.513	1.085.664	493.295	17.314.800	102,68	103,64	2.312,3	2.290,7	23.393.100	3.731,6	74,0	45,4
2002	1.218.220	1.295.226	1.053.150	1.125.498	516.010	17.717.200	105,17	106,87	2.307,7	2.271,1	23.793.100	3.688,6	74,5	45,8
2003	1.218.013	1.335.354	1.049.056	1.164.133	536.230	17.971.600	107,76	110,97	2.307,4	2.240,7	24.149.600	3.620,0	74,4	46,1
2004	1.236.671	1.391.530	1.067.546	1.211.743	555.486	18.029.200	109,90	113,51	2.336,2	2.262,0	24.256.100	3.667,6	74,3	45,8
2005	1.244.782	1.429.479	1.075.245	1.241.187	581.995	18.359.400	111,78	115,43	2.363,4	2.288,5	24.395.800	3.672,9	75,3	46,9
2006	1.270.126	1.485.377	1.096.781	1.279.376	608.864	18.796.200	114,01	116,65	2.367,8	2.314,1	24.874.100	3.674,4	75,6	47,6
2007	1.288.953	1.546.177	1.114.363	1.334.481	632.656	19.120.100	115,97	119,75	2.377,7	2.302,6	25.187.900	3.686,8	75,9	47,4
2008	1.271.897	1.567.761	1.101.292	1.366.782	657.235	19.286.900	119,71	124,11	2.372,1	2.288,1	25.256.300	3.633,7	76,4	48,1
2009	1.205.536	1.519.702	1.039.404	1.332.078	649.423	19.077.000	120,61	128,16	2.352,2	2.213,6	24.839.100	3.487,1	76,8	48,8
2010	1.221.159	1.548.816	1.054.709	1.349.185	654.836	18.885.100	122,48	127,92	2.359,2	2.258,9	24.657.800	3.564,5	76,6	48,5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ISTAT - Italia

Cuadro 16.106. Salario real, Costo laboral y Productividad. Industria Manufacturera. Italia. 1970 - 2010.

AÑO	VAB pp		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2000	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	(mill euros)		(mill euros)		(2000 = 100)			(euros pod ad 2000)		(euros 2000)		
1970	92.365	8.872	5.406	4.710.300	7,34	9,61	1.302,8	995,7	5.492.600	1.401,4	85,8	60,9
1971	92.907	9.553	6.229	4.842.400	7,72	10,28	1.389,1	1.042,5	5.585.200	1.386,2	86,7	65,2
1972	96.903	10.369	6.805	4.843.500	8,15	10,70	1.436,6	1.094,2	5.554.700	1.453,8	87,2	65,6
1973	108.818	13.153	8.327	4.949.600	9,00	12,09	1.558,5	1.159,8	5.658.800	1.602,5	87,5	63,3
1974	120.215	17.748	10.881	5.150.700	10,74	14,76	1.638,5	1.192,5	5.852.800	1.711,6	88,0	61,3
1975	113.229	19.459	13.369	5.223.300	12,59	17,19	1.694,2	1.241,1	5.926.200	1.592,2	88,1	68,7
1976	124.713	26.291	16.763	5.247.800	14,67	21,08	1.814,7	1.262,7	5.948.100	1.747,2	88,2	63,8
1977	131.253	31.406	20.129	5.294.700	17,50	23,93	1.810,1	1.324,0	6.015.200	1.818,3	88,0	64,1
1978	133.704	35.948	22.827	5.293.300	19,68	26,89	1.825,9	1.336,6	6.032.900	1.846,9	87,7	63,5
1979	145.609	44.603	27.850	5.377.900	22,78	30,63	1.894,5	1.408,8	6.125.200	1.981,0	87,8	62,4
1980	157.143	55.633	32.827	5.410.500	27,60	35,40	1.832,2	1.428,2	6.211.300	2.108,3	87,1	59,0
1981	152.419	64.263	38.026	5.275.900	32,93	42,16	1.824,2	1.424,6	6.074.700	2.090,9	86,9	59,2
1982	150.018	73.139	43.322	5.166.800	38,31	48,75	1.824,0	1.433,2	5.962.900	2.096,6	86,6	59,2
1983	148.904	80.662	48.459	5.021.100	44,05	54,17	1.825,8	1.484,7	5.818.600	2.132,6	86,3	60,1
1984	153.572	91.769	52.899	4.789.900	48,71	59,76	1.889,5	1.540,1	5.584.800	2.291,5	85,8	57,6
1985	158.627	101.548	58.039	4.678.400	52,90	64,02	1.954,4	1.614,9	5.486.900	2.409,2	85,3	57,2
1986	161.923	110.852	61.290	4.596.700	56,12	68,46	1.979,8	1.623,0	5.450.900	2.475,5	84,3	55,3
1987	167.434	119.076	65.513	4.532.000	58,72	71,12	2.051,6	1.693,8	5.378.900	2.594,0	84,3	55,0
1988	179.055	130.118	71.426	4.568.300	61,63	72,67	2.114,3	1.792,9	5.456.000	2.734,8	83,7	54,9
1989	186.979	143.597	78.824	4.590.500	65,70	76,80	2.178,0	1.863,2	5.517.700	2.823,9	83,2	54,9
1990	188.730	149.256	85.966	4.627.200	69,70	79,08	2.221,2	1.957,7	5.579.600	2.818,8	82,9	57,6
1991	188.262	155.207	92.225	4.577.400	74,17	82,44	2.263,7	2.036,6	5.550.700	2.826,4	82,5	59,4
1992	187.471	159.060	94.120	4.409.100	78,11	84,85	2.277,4	2.096,6	5.355.200	2.917,3	82,3	59,2

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	VAB pp		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2000	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	(mill euros)		(mill euros)		(2000 = 100)		(euros pod ad 2000)	(euros 2000)		(euros 2000)		
1993	182.863	161.377	94.411	4.251.600	81,47	88,25	2.271,5	2.096,9	5.169.400	2.947,8	82,2	58,5
1994	195.237	172.495	97.984	4.197.400	84,67	88,35	2.297,5	2.201,8	5.089.500	3.196,7	82,5	56,8
1995	204.659	189.563	103.708	4.178.300	89,21	92,62	2.318,7	2.233,1	5.065.300	3.367,0	82,5	54,7
1996	203.376	197.453	108.824	4.145.500	92,69	97,09	2.360,2	2.253,2	5.004.800	3.386,3	82,8	55,1
1997	206.259	204.073	114.085	4.144.500	94,29	98,94	2.432,8	2.318,5	4.985.100	3.447,9	83,1	55,9
1998	208.043	204.506	114.922	4.231.200	95,99	98,30	2.358,0	2.302,5	5.070.700	3.419,0	83,4	56,2
1999	207.114	206.233	116.778	4.202.600	97,50	99,57	2.374,9	2.325,5	5.032.900	3.429,3	83,5	56,6
2000	215.887	215.887	119.640	4.185.400	100,00	100,00	2.382,1	2.382,1	5.004.700	3.594,7	83,6	55,4
2001	215.071	220.450	123.265	4.191.700	102,68	102,50	2.386,7	2.390,8	4.994.100	3.588,7	83,9	55,9
2002	212.589	222.317	126.736	4.218.500	105,17	104,58	2.380,4	2.394,0	5.034.400	3.518,9	83,8	57,0
2003	206.534	220.810	130.086	4.240.000	107,76	106,91	2.372,6	2.391,4	5.071.700	3.393,6	83,6	58,9
2004	207.822	227.102	134.295	4.203.100	109,90	109,28	2.422,7	2.436,6	5.026.400	3.445,5	83,6	59,1
2005	207.304	227.322	137.595	4.207.700	111,78	109,66	2.438,0	2.485,1	4.990.100	3.461,9	84,3	60,5
2006	214.616	236.569	142.902	4.245.600	114,01	110,23	2.460,3	2.544,6	5.034.100	3.552,7	84,3	60,4
2007	218.906	251.491	148.954	4.276.200	115,97	114,89	2.503,1	2.526,7	5.069.300	3.598,6	84,4	59,2
2008	209.033	247.442	153.377	4.257.200	119,71	118,37	2.507,9	2.536,3	5.029.000	3.463,8	84,7	62,0
2009	175.711	215.631	141.330	4.086.100	120,61	122,72	2.389,9	2.348,7	4.804.500	3.047,7	85,0	65,5
2010	184.000	224.084	140.388	3.922.000	122,48	121,78	2.435,4	2.449,3	4.621.100	3.318,1	84,9	62,6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de ISTAT - Italia

16.7.f. *Brasil*

Cuadro 16.107. Ocupados y Asalariados. Total de la Economía. Brasil. 1970 - 2009.

AÑO	OCUPADOS				ASALARIADOS	
	LABORSTA	PNAD	CENSO	EMPLME	TASA ASAL. (en %)	ASAL
1970			28.959.523	29.414.699	75,4	22.178.683
1971				30.046.084	75,4	22.654.747
1972	32.779.000			30.691.022	75,4	23.141.031
1973	35.368.000			33.115.106	75,4	24.968.790
1974	36.236.499			33.928.283	75,4	25.581.925
1975	37.505.817		34.573.336	35.116.747	75,4	26.478.028
1976	38.038.000			35.615.031	75,4	26.853.733
1977	40.179.400			37.620.027	75,4	28.365.500
1978	41.564.500			38.916.898	75,4	29.343.341
1979	42.706.900			39.986.528	75,4	30.149.842
1980	44.064.570		42.274.316	41.257.716	75,0	30.962.659
1981	45.465.400			42.569.316	74,7	31.797.389
1982	47.925.900			44.873.085	74,3	33.361.260
1983	48.466.500			45.379.250	74,3	33.702.484
1984	50.208.800			47.010.567	73,5	34.535.810
1985	53.761.000		47.478.208	50.336.497	74,1	37.302.545
1986	55.436.000			51.904.802	74,7	38.766.588
1987	57.410.000			53.753.061	74,1	39.831.018
1988	58.729.000			54.988.042	73,7	40.507.681
1989	60.622.000			56.760.461	73,9	41.945.980
1990	62.100.000		55.293.313	58.144.314	72,0	41.863.906
1991	63.726.207			59.666.934	70,5	42.061.584
1992	65.395.000	61.229.427		61.229.427	69,1	42.309.534
1993	66.570.000	62.390.584		62.390.584	68,7	42.862.331
1994	68.082.322	63.871.042		63.871.042	68,1	43.500.641
1995	69.629.000	65.386.630	60.595.686	65.386.630	67,8	44.332.135
1996	67.920.000	64.299.685		64.299.685	68,9	44.302.483
1997	69.332.000	65.576.717		65.576.717	68,3	44.788.898
1998	69.963.000	66.139.771		66.139.771	67,9	44.908.905
1999	71.676.000	69.181.057		69.181.057	67,2	46.489.670
2000	73.854.057	70.734.750	65.629.892	70.734.750	67,5	47.734.257
2001	76.098.300	72.323.336		72.323.336	69,1	49.975.425
2002	78.958.900	74.887.898		74.887.898	69,0	51.672.650
2003	80.163.500	75.817.114		75.817.114	69,0	52.313.809
2004	84.596.300	78.534.280		78.534.280	70,2	55.131.065
2005	87.189.400	80.399.758		80.399.758	70,0	56.279.831
2006	89.318.000	82.200.824		82.200.824	70,6	58.033.782
2007	90.786.000	83.571.545		83.571.545	71,4	59.670.083
2008		86.060.399		86.060.399	72,0	61.963.487
2009		86.744.608		86.744.608	72,0	62.456.118

Fuente: elaboración propia sobre la base de IPEA Data (Brasil), OIT (LABORSTA) y CEPAL (CEPALSTATS).

Nota: los datos sombreados fueron obtenidos por interpolación

Cuadro 16.108. Índice de Precios al Consumidor. Brasil. 1912 - 2010.

AÑO	Costo de vida (Río de Janeiro) - 1912= 100 (a)	IPC General (Río de Janeiro) - 1994 = 100 (b)	IPC General (San Pablo) - 1994 = 100 ©	IPC General - 2009 = 100 (d)	CEPAL	EMPALME
1912	100,0					5,01E-15
1913	102,0					5,11E-15
1914	102,0					5,11E-15
1915	102,0					5,11E-15
1916	119,0					5,96E-15
1917	131,0					6,56E-15
1918	147,0					7,36E-15
1919	152,0					7,61E-15
1920	167,0					8,37E-15
1921	172,0					8,62E-15
1922	188,0					9,42E-15
1923	207,0					1,04E-14
1924	242,0					1,21E-14
1925	258,0					1,29E-14
1926	266,0					1,33E-14
1927	273,0					1,37E-14
1928	269,0					1,35E-14
1929	267,0					1,34E-14
1930	243,0					1,22E-14
1931	234,0					1,17E-14
1932	235,0					1,18E-14
1933	233,0					1,17E-14
1934	251,0					1,26E-14
1935	265,0					1,33E-14
1936	304,0					1,52E-14
1937	318,0					1,59E-14
1938	341,0					1,71E-14
1939	350,0		1,01E-13			1,75E-14
1940	363,0		1,08E-13			1,87E-14
1941	406,0		1,20E-13			2,08E-14
1942	453,0		1,34E-13			2,33E-14
1943	503,0		1,55E-13			2,69E-14
1944	556,0	7,79E-14	2,12E-13			3,68E-14
1945	647,0	9,09E-14	2,62E-13			4,54E-14
1946		1,06E-13	2,99E-13			5,20E-14
1947		1,29E-13	3,90E-13			6,77E-14
1948		1,33E-13	4,22E-13			7,33E-14
1949		1,39E-13	4,15E-13			7,21E-14
1950		1,52E-13	4,40E-13			7,64E-14
1951		1,70E-13	4,77E-13			8,27E-14
1952		2,00E-13	5,87E-13			1,02E-13
1953		2,29E-13	7,13E-13			1,24E-13
1954		2,80E-13	8,44E-13			1,47E-13
1955		3,45E-13	1,01E-12			1,75E-13

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Costo de vida (Río de Janeiro) - 1912= 100 (a)	IPC General (Río de Janeiro) - 1994 = 100 (b)	IPC General (San Pablo) - 1994 = 100 ©	IPC General - 2009 = 100 (d)	CEPAL	EMPALME
1956		4,17E-13	1,23E-12			2,14E-13
1957		4,84E-13	1,47E-12			2,56E-13
1958		5,56E-13	1,70E-12			2,95E-13
1959		7,73E-13	2,33E-12			4,04E-13
1960		1,00E-12	3,14E-12			5,45E-13
1961		1,33E-12	4,34E-12			7,53E-13
1962		1,99E-12	6,62E-12			1,15E-12
1963		3,45E-12	1,15E-11			1,99E-12
1964		6,61E-12	2,15E-11			3,73E-12
1965		1,09E-11	3,47E-11			6,03E-12
1966		1,55E-11	5,09E-11			8,84E-12
1967		2,02E-11	6,60E-11			1,15E-11
1968		2,46E-11	8,19E-11			1,42E-11
1969		3,02E-11	1,01E-10			1,75E-11
1970		3,70E-11	1,20E-10			2,09E-11
1971		4,44E-11	1,46E-10			2,53E-11
1972		5,17E-11	1,72E-10			2,98E-11
1973		5,83E-11	1,98E-10			3,44E-11
1974		7,44E-11	2,48E-10			4,30E-11
1975		9,60E-11	3,22E-10			5,60E-11
1976		1,36E-10	4,36E-10			7,58E-11
1977		1,96E-10	6,13E-10			1,06E-10
1978		2,71E-10	8,48E-10			1,47E-10
1979		4,14E-10	1,27E-09	2,21E-10		2,21E-10
1980		7,58E-10	2,27E-09	3,97E-10		3,97E-10
1981		1,56E-09	4,44E-09	8,04E-10	8,24E-10	8,04E-10
1982		3,08E-09	8,41E-09	1,58E-09	1,65E-09	1,58E-09
1983		7,46E-09	1,98E-08	3,81E-09	3,85E-09	3,81E-09
1984		2,21E-08	5,40E-08	1,13E-08	1,11E-08	1,13E-08
1985		7,24E-08	1,63E-07	3,61E-08	3,61E-08	3,61E-08
1986		1,76E-07	3,75E-07	8,54E-08	8,10E-08	8,54E-08
1987		5,85E-07	1,20E-06	2,75E-07	2,70E-07	2,75E-07
1988		4,58E-06	8,25E-06	2,03E-06	1,97E-06	2,03E-06
1989		6,35E-05	1,07E-04	2,97E-05	3,01E-05	2,97E-05
1990		1,95E-03	3,22E-03	8,81E-04	9,19E-04	8,81E-04
1991		1,04E-02	1,65E-02	4,67E-03	4,90E-03	4,67E-03
1992		1,14E-01	1,75E-01	5,05E-02	5,15E-02	5,05E-02
1993		2,5	3,5	1,03	1,1	1,03
1994		69,0	79,6	22,73	23,2	22,7
1995		125,7	133,3	37,72	38,5	37,7
1996		150,1	155,2	43,57	44,5	43,6
1997		162,0	165,2	46,18	47,6	46,2
1998		170,8	167,6	47,93	49,2	47,9
1999		180,2	171,9	50,25	51,5	50,2
2000		194,5	183,3	53,37	55,2	53,4

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Costo de vida (Río de Janeiro) - 1912= 100 (a)	IPC General (Río de Janeiro) - 1994 = 100 (b)	IPC General (San Pablo) - 1994 = 100 ©	IPC General - 2009 = 100 (d)	CEPAL	EMPALME
2001		208,0	193,8	57,37	59,0	57,4
2002		225,1	206,8	63,23	63,9	63,2
2003		258,4	232,8	73,95	73,3	73,9
2004		274,8	246,0	78,58	78,2	78,6
2005		291,4	261,1	83,11	83,6	83,1
2006		301,8	267,6	85,82	87,0	85,8
2007		312,1	278,6	89,33	90,2	89,3
2008		329,2	294,2	95,20	95,3	95,2
2009		346,4	308,2	100,00	100,0	100,0
2010			323,9	105,11	104,8	105,1

Fuente: elaboración propia sobre la base de IPEA Data (Brasil)

Notas:

(a) Inflação - Custo de vida - RJ - índice (média 1912 = 100) - - - Outras fontes, inclusive compilação de vários autores

(b) IPC - geral - índice (ago. 1994 = 100) - RJ - - - Fundação Getulio Vargas, Conjuntura Econômica

© IPC - geral - índice (jun. 1994 = 100) - RMSP - - - Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe)

(d) INPC - geral - índice (dez. 1993 = 100) - - - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor (IBGE/SNIPC)

Cuadro 16.109. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la Economía. Brasil. 1900 - 2010.

AÑO	PBI pm		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2009	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	(mill R\$)		(mill R\$)		(2009 = 100)		(R\$ pod ad 2009)	(R\$ 2009)		(R\$ 2009)		
1900	19.540	1,41E-12										
1901	22.347	1,32E-12										
1902	22.239	1,22E-12										
1903	22.671	1,26E-12										
1904	22.995	1,36E-12										
1905	23.751	1,26E-12										
1906	26.773	1,73E-12										
1907	26.989	1,65E-12										
1908	26.126	1,63E-12										
1909	28.825	1,77E-12										
1910	29.580	1,90E-12										
1911	31.308	2,05E-12										
1912	33.467	2,35E-12			5,01E-15							
1913	34.438	2,15E-12			5,11E-15							
1914	34.007	1,85E-12			5,11E-15							
1915	34.114	2,10E-12			5,11E-15							
1916	34.438	2,56E-12			5,96E-15							
1917	37.677	3,05E-12			6,56E-15							
1918	36.921	3,23E-12			7,36E-15							
1919	39.836	3,79E-12			7,61E-15							
1920	44.802	5,08E-12			8,37E-15							
1921	45.653	4,38E-12			8,62E-15							
1922	49.214	5,16E-12			9,42E-15							

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	PBI pm		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL					PRODUCT		TASA ASAL	PART	
	pr const 2009	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD		
	(mill R\$)		(mill R\$)		(2009 = 100)		(R\$ pod ad 2009)	(R\$ 2009)		(R\$ 2009)	%	%
1923	53.447	7,29E-12			1,04E-14							
1924	54.195	8,20E-12			1,21E-14							
1925	54.195	9,71E-12			1,29E-14							
1926	57.013	8,37E-12			1,33E-14							
1927	63.171	9,07E-12			1,37E-14							
1928	70.435	1,13E-11			1,35E-14							
1929	71.210	1,10E-11			1,34E-14							
1930	69.715	9,43E-12			1,22E-14							
1931	67.414	8,13E-12			1,17E-14							
1932	70.313	8,61E-12			1,18E-14							
1933	76.571	9,18E-12			1,17E-14							
1934	83.615	1,07E-11			1,26E-14							
1935	86.124	1,15E-11			1,33E-14							
1936	96.545	1,31E-11			1,52E-14							
1937	100.986	1,50E-11			1,59E-14							
1938	105.530	1,62E-11			1,71E-14							
1939	108.168	1,69E-11			1,75E-14							
1940	107.087	1,79E-11			1,87E-14							
1941	112.334	2,07E-11			2,08E-14							
1942	109.301	2,34E-11			2,33E-14							
1943	118.592	2,96E-11			2,69E-14							
1944	127.605	3,84E-11			3,68E-14							
1945	131.688	4,55E-11			4,54E-14							
1946	146.964	5,82E-11			5,20E-14							
1947	150.491	6,49E-11			6,77E-14							

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1948	165.088	7,54E-11			7,33E-14							
1949	177.800	8,79E-11			7,21E-14							
1950	189.891	1,02E-10			7,64E-14							
1951	199.195	1,27E-10			8,27E-14							
1952	213.737	1,49E-10			1,02E-13							
1953	223.782	1,78E-10			1,24E-13							
1954	241.237	2,44E-10			1,47E-13							
1955	262.466	2,96E-10			1,75E-13							
1956	270.078	3,74E-10			2,14E-13							
1957	290.874	4,54E-10			2,56E-13							
1958	322.288	5,65E-10			2,95E-13							
1959	353.872	8,43E-10			4,04E-13							
1960	387.136	1,16E-09			5,45E-13							
1961	420.430	1,69E-09			7,53E-13							
1962	448.178	2,71E-09			1,15E-12							
1963	450.867	4,86E-09			1,99E-12							
1964	466.197	9,53E-09			3,73E-12							
1965	477.386	1,55E-08			6,03E-12							
1966	509.370	2,28E-08			8,84E-12							
1967	530.764	3,01E-08			1,15E-11							
1968	582.779	4,19E-08			1,42E-11							
1969	638.143	5,51E-08			1,75E-11							
1970	704.510	7,07E-08	3,06E-08	22.178.683	2,09E-11	0,00	550,1	1.145,2	29.414.699	1.995,9	75,4	43,3
1971	784.422	9,39E-08		22.654.747	2,53E-11	0,00			30.046.084	2.175,6	75,4	
1972	878.084	1,26E-07		23.141.031	2,98E-11	0,00			30.691.022	2.384,2	75,4	
1973	1.000.742	1,86E-07		24.968.790	3,44E-11	0,00			33.115.106	2.518,3	75,4	
1974	1.082.341	2,71E-07		25.581.925	4,30E-11	0,00			33.928.283	2.658,4	75,4	
1975	1.138.262	3,82E-07	1,57E-07	26.478.028	5,60E-11	0,00	880,3	1.469,6	35.116.747	2.701,1	75,4	41,0
1976	1.255.015	5,94E-07		26.853.733	7,58E-11	0,00			35.615.031	2.936,5	75,4	
1977	1.316.942	9,07E-07		28.365.500	1,06E-10	0,00			37.620.027	2.917,2	75,4	
1978	1.382.392	1,32E-06		29.343.341	1,47E-10	0,00			38.916.898	2.960,1	75,4	

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	PBI pm		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2009	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	(mill R\$)		(mill R\$)		(2009 = 100)		(R\$ pod ad 2009)	(R\$ 2009)		(R\$ 2009)		
1979	1.475.836	2,17E-06		30.149.842	2,21E-10	0,00			39.986.528	3.075,7	75,4	
1980	1.611.613	4,55E-06	1,90E-06	30.962.659	3,97E-10	0,00	1.289,7	1.812,3	41.257.716	3.255,2	75,0	41,8
1981	1.543.119	8,73E-06		31.797.389	8,04E-10	0,00			42.569.316	3.020,8	74,7	
1982	1.555.927	1,77E-05		33.361.260	1,58E-09	0,00			44.873.085	2.889,5	74,3	
1983	1.510.339	3,98E-05		33.702.484	3,81E-09	0,00			45.379.250	2.773,5	74,3	
1984	1.591.897	1,27E-04		34.535.810	1,13E-08	0,00			47.010.567	2.821,9	73,5	
1985	1.716.861	4,76E-04	2,31E-04	37.302.545	3,61E-08	0,00	1.429,2	1.862,6	50.336.497	2.842,3	74,1	48,6
1986	1.845.454	1,27E-03		38.766.588	8,54E-08	0,00			51.904.802	2.962,9	74,7	
1987	1.910.598	4,04E-03		39.831.018	2,75E-07	0,00			53.753.061	2.962,0	74,1	
1988	1.909.452	2,94E-02		40.507.681	2,03E-06	0,00			54.988.042	2.893,7	73,7	
1989	1.969.791	4,26E-01		41.945.980	2,97E-05	0,00			56.760.461	2.892,0	73,9	
1990	1.884.105	11,5	5,2	41.863.906	8,81E-04	0,00	1.182,5	1.700,3	58.144.314	2.700,3	72,0	45,3
1991	1.903.539	60,3	25,1	42.061.584	4,67E-03	0,00	1.064,9	1.569,9	59.666.934	2.658,6	70,5	41,6
1992	1.894.651	641,0	278,8	42.309.534	5,05E-02	0,03	1.088,2	1.623,2	61.229.427	2.578,6	69,1	43,5
1993	1.983.039	14.097	6.350,8	42.862.331	1,03	0,71	1.201,6	1.736,9	62.390.584	2.648,7	68,7	45,1
1994	2.088.822	349.205	139.992,8	43.500.641	22,7	16,72	1.180,1	1.604,2	63.871.042	2.725,3	68,1	40,1
1995	2.181.082	705.641	300.237,1	44.332.135	37,7	32,35	1.496,4	1.744,4	65.386.630	2.779,7	67,8	42,5
1996	2.227.986	843.966	358.665,1	44.302.483	43,6	37,88	1.548,5	1.781,0	64.299.685	2.887,5	68,9	42,5
1997	2.303.187	939.147	387.748,9	44.788.898	46,2	40,78	1.562,3	1.769,3	65.576.717	2.926,8	68,3	41,3
1998	2.304.001	979.276	411.127,9	44.908.905	47,9	42,50	1.591,8	1.794,9	66.139.771	2.902,9	67,9	42,0
1999	2.309.855	1.065.000	438.757,5	46.489.670	50,2	46,11	1.565,2	1.705,8	69.181.057	2.782,4	67,2	41,2
2000	2.409.322	1.179.482	477.479,0	47.734.257	53,4	48,95	1.561,7	1.702,7	70.734.750	2.838,4	67,5	40,5
2001	2.440.959	1.302.136	528.608,0	49.975.425	57,4	53,35	1.536,3	1.652,3	72.323.336	2.812,6	69,1	40,6
2002	2.505.842	1.477.822	588.802,0	51.672.650	63,2	58,98	1.501,9	1.610,1	74.887.898	2.788,4	69,0	39,8
2003	2.534.574	1.699.948	672.205,0	52.313.809	73,9	67,07	1.448,0	1.596,5	75.817.114	2.785,8	69,0	39,5

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

2004	2.679.357	1.941.498	763.765,0	55.131.065	78,6	72,46	1.469,1	1.593,2	78.534.280	2.843,1	70,2	39,3
2005	2.764.015	2.147.239	861.418,0	56.279.831	83,1	77,69	1.534,7	1.641,9	80.399.758	2.864,9	70,0	40,1
2006	2.873.389	2.369.484	969.780,0	58.033.782	85,8	82,46	1.622,6	1.688,7	82.200.824	2.913,0	70,6	40,9
2007	3.048.418	2.661.344	1.100.777,0	59.670.083	89,3	87,30	1.721,0	1.760,9	83.571.545	3.039,7	71,4	41,4
2008	3.205.793	3.031.864	1.268.714,0	61.963.487	95,2	94,57	1.792,3	1.804,1	86.060.399	3.104,2	72,0	41,8
2009	3.185.125	3.185.125		62.456.118	100,0	100,00			86.744.608	3.059,9	72,0	
2010	3.423.684	3.674.964			105,1	107,34						

Fuente: elaboración propia sobre la base de IPEA Data (Brasil), OIT (LABORSTA) y CEPAL (CEPALSTATS).

16.7.g. *México*

Cuadro 16.110. Valor Agregado Bruto a precios constantes de mercado. México. 1895 - 2009.

AÑO	Valor Agregado Bruto a costo de factores constantes					Valor Agregado Bruto a precios de mercado constantes		VAB pm EMPALME
	mill de \$ de 1970	mill de \$ de 1980	mill de \$ de 1960	mill de \$ de 1970	mill de \$ de 1980	mill de \$ de 1993	mill de \$ de 2003	mill de \$ de 2003
1895	30.837							161.529
1896	31.791							166.526
1897	33.923							177.694
1898	35.882							187.956
1899	34.146							178.862
1900	34.414	191.601						180.266
1901	37.371	207.881						195.583
1902	34.706	192.853						181.444
1903	38.593	214.142						201.473
1904	39.271	217.899						205.008
1905	43.352	240.440						226.216
1906	42.862	237.936						223.860
1907	45.377	251.711						236.820
1908	45.308	261.711						246.228
1909	46.639	259.225						243.889
1910	47.054	261.729						246.245
1911								
1912								
1913								
1914								
1915								
1916								
1917								
1918								
1919								
1920								
1921	50.658	281.765						265.096
1922	51.839	288.027						270.987
1923	53.620	298.046						280.414
1924	52.753	293.037						275.701
1925	56.024	311.821						293.374
1926	59.385	329.353						309.869
1927	56.773	315.678						297.003
1928	57.125	316.830						298.086
1929	54.915	305.560						287.483
1930	51.473	285.523						268.631
1931	53.179	295.541						278.057
1932	45.247	251.711						236.820
1933	50.359	279.261						262.740
1934	53.757	298.046						280.414

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Valor Agregado Bruto a costo de factores constantes					Valor Agregado Bruto a precios de mercado constantes		VAB pm EMPALME
	mill de \$ de 1970	mill de \$ de 1980	mill de \$ de 1960	mill de \$ de 1970	mill de \$ de 1980	mill de \$ de 1993	mill de \$ de 2003	mill de \$ de 2003
1935	57.752	320.587						301.621
1936	62.361	346.885						326.363
1937	64.425	358.156						336.968
1938	65.469	363.165						341.680
1939	68.989	383.202						360.532
1940	69.941	388.211						365.244
1941	76.753	425.780						400.591
1942	81.059	450.826						424.155
1943	84.061	467.105						439.471
1944	90.923	504.674						474.818
1945	93.779	520.954						490.134
1946	99.942	554.766						521.946
1947	103.384	574.803						540.798
1948	107.644	597.344						562.005
1949	113.544	631.156						593.817
1950	124.779	692.518	83.304					651.549
1951	134.429	746.367	89.746					701.934
1952	139.775	776.422	93.315					729.848
1953	140.158	778.926	93.571					731.850
1954	154.168	856.569	102.924					805.003
1955	167.270	929.201	111.671					873.417
1956	178.706	993.068	119.306					933.132
1957	192.243	1.068.206	128.343					1.003.814
1958	202.467	1.124.569	135.169					1.057.202
1959	208.523	1.158.371	139.212					1.088.824
1960	225.448	1.252.293	150.511					1.177.197
1961	236.562	1.306.383	157.931					1.235.232
1962	247.615	1.364.631	165.310					1.292.945
1963	267.396	1.467.553	178.516					1.396.234
1964	298.662	1.629.151	199.390					1.559.496
1965	318.030	1.729.324	212.320					1.660.626
1966	340.074	1.834.746	227.037					1.775.733
1967	361.397	1.942.169	241.272					1.887.070
1968	390.799	2.125.185	260.901					2.040.595
1969	415.512	2.197.837	277.400					2.169.639
1970	444.271	2.340.751	296.600	444.271				2.319.809
1971		2.428.821		462.804				2.416.578
1972		2.628.684		502.086				2.621.693
1973		2.835.328		544.307				2.842.153
1974		2.999.120		577.568				3.015.831
1975		3.171.404		609.976				3.185.051
1976		3.311.499		635.831				3.320.058
1977		3.423.780		657.722				3.434.360
1978		3.730.446		711.982				3.717.689

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Valor Agregado Bruto a costo de factores constantes					Valor Agregado Bruto a precios de mercado constantes		VAB pm EMPALME
	mill de \$ de 1970	mill de \$ de 1980	mill de \$ de 1960	mill de \$ de 1970	mill de \$ de 1980	mill de \$ de 1993	mill de \$ de 2003	mill de \$ de 2003
1979		4.092.231		777.163				4.058.034
1980		4.470.077		841.855	4.470.077			4.395.830
1981		4.862.219			4.862.219			4.781.458
1982		4.831.689			4.831.689			4.751.435
1983		4.628.937			4.628.937			4.552.051
1984		4.796.050			4.796.050			4.716.388
1985		4.920.430			4.920.430			4.838.702
1986		4.735.721			4.735.721			4.657.061
1987		4.823.604			4.823.604			4.743.485
1988		4.883.679			4.883.679	1.042.066		4.802.562
1989		5.047.209				1.085.815		5.004.187
1990		5.271.539				1.140.848		5.257.815
1991		5.462.729				1.189.017		5.479.813
1992		5.615.955				1.232.162		5.678.657
1993		5.649.674				1.256.196		5.789.420
1994		5.857.478				1.311.661		6.045.042
1995		5.453.312				1.230.771		5.672.245
1996						1.294.197		5.964.553
1997						1.381.839		6.368.471
1998						1.451.351		6.688.829
1999						1.505.876		6.940.119
2000						1.605.128		7.397.540
2001						1.604.601		7.395.112
2002						1.616.988		7.452.198
2003						1.639.468	7.555.803	7.555.803
2004						1.707.689	7.863.292	7.863.292
2005							8.120.843	8.120.843
2006							8.531.658	8.531.658
2007							8.818.616	8.818.616
2008							8.953.331	8.953.331
2009							8.415.522	8.415.522

Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPAL (2010) e INEGI (2000)

Cuadro 16.111. Valor Agregado Bruto a precios corrientes de mercado. México. 1895 - 2009.

AÑO	Valor Agregado Bruto a costo de factores corrientes				Valor Agregado Bruto a precios de mercado corrientes		VAB pm EMPALME
	<i>mill de \$ corr</i>	<i>mill de \$ corr (base: 1960)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 1970)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 1980)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 1993)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 2003)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 2003)</i>
1895	852						1,15
1896	879						1,19
1897	1.178						1,59
1898	1.169						1,58
1899	1.185						1,60
1900	1.317						1,78
1901	1.774						2,40
1902	1.672						2,26
1903	1.859						2,52
1904	1.836						2,48
1905	2.273						3,08
1906	2.217						3,00
1907	2.346						3,18
1908	2.408						3,26
1909	2.643						3,58
1910	3.100						4,20
1911							
1912							
1913							
1914							
1915							
1916							
1917							
1918							
1919							
1920							
1921	5.455						7,38
1922	4.590						6,21
1923	5.014						6,79
1924	4.633						6,27
1925	5.239						7,09
1926	5.469						7,40
1927	4.987						6,75
1928	5.018						6,79
1929	4.863						6,58
1930	4.668						6,32
1931	4.218						5,71
1932	3.206						4,34
1933	3.782						5,12
1934	4.151						5,62
1935	4.540						6,14
1936	5.346						7,24

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Valor Agregado Bruto a costo de factores corrientes				Valor Agregado Bruto a precios de mercado corrientes		VAB pm EMPALME
	<i>mill de \$ corr</i>	<i>mill de \$ corr (base: 1960)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 1970)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 1980)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 1993)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 2003)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 2003)</i>
1937	6.800						9,20
1938	7.281						9,85
1939	7.785						10,54
1940	8.249						11,16
1941	9.232						12,49
1942	10.681						14,46
1943	13.035						17,64
1944	18.801						25,45
1945	20.566						27,83
1946	27.930						37,80
1947	31.023						41,99
1948	33.101						44,80
1949	36.412						49,28
1950	42.163	44.016					57,06
1951	54.375	54.220					70,29
1952	60.993	59.900					77,66
1953	60.664	62.091					80,50
1954	73.936	73.940					95,86
1955	90.053	88.269					114,4
1956	102.920	99.338					128,8
1957	118.206	114.718					148,7
1958	131.377	124.063					160,8
1959	140.772	134.222					174,0
1960	159.703	150.511					195,1
1961	173.236	161.463					209,3
1962	186.781	176.920					229,4
1963	207.952	194.774					252,5
1964	245.501	221.435					287,1
1965	267.420	243.406					315,6
1966	297.196	270.875					351,2
1967	325.025	301.368					390,7
1968	359.858	339.145					439,7
1969	397.796	374.900					486,0
1970	444.271	418.700	444.271				542,8
1971			490.011				598,7
1972			564.727				690,0
1973			690.891				844,1
1974			899.707				1.099,3
1975			1.100.050				1.344,1
1976			1.370.968				1.675,1
1977			1.849.263				2.259,5
1978			2.337.398				2.855,9
1979			3.067.526				3.748,0

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	Valor Agregado Bruto a costo de factores corrientes				Valor Agregado Bruto a precios de mercado corrientes		VAB pm EMPALME
	<i>mill de \$ corr</i>	<i>mill de \$ corr (base: 1960)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 1970)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 1980)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 1993)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 2003)</i>	<i>mill de \$ corr (base: 2003)</i>
1980			4.276.490	4.470.077			5.225,1
1981				6.127.632			7.162,6
1982				9.797.791			11.453
1983				17.878.720			20.899
1984				29.471.575			34.450
1985				47.391.702			55.397
1986				79.191.347			92.568
1987				193.311.500			225.964
1988				390.451.300	416.305		456.402
1989					548.858		601.722
1990					738.898		810.065
1991					949.148		1.040.566
1992					1.125.334		1.233.722
1993					1.256.196		1.377.188
1994					1.420.159		1.556.944
1995					1.837.019		2.013.954
1996					2.525.575		2.768.829
1997					3.174.275		3.480.010
1998					3.846.350		4.216.816
1999					4.594.724		5.037.271
2000					5.491.708		6.020.649
2001					5.809.688		6.369.256
2002					6.263.137		6.866.379
2003					6.891.992	7.555.803	7.555.803
2004					7.709.096	8.561.305	8.561.305
2005						9.220.649	9.220.649
2006						10.344.065	10.344.065
2007						11.290.752	11.290.752
2008						12.172.312	12.172.312
2009						11.888.054	11.888.054

Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPAL (2010) e INEGI (2000).

Cuadro 16.112. Índice de Precios al Consumidor. México. 1927 - 2009.

AÑO	a	b	c	Índice de precios nacional al consumidor			CEPAL	IPC - EMP
	1978 = 100	1978 = 100	1978 = 100	1978 = 100	(1994 = 100)	(Base 2Q Jun 2002 = 100)	(2000 = 100)	(2000 = 100)
1927	2,7							1,79E-03
1928	2,4							1,61E-03
1929	2,5							1,61E-03
1930	2,7							1,77E-03
1931	2,4							1,57E-03
1932	2,0							1,33E-03
1933	2,0							1,32E-03
1934	1,9							1,26E-03
1935	2,0							1,30E-03
1936	2,1							1,41E-03
1937	2,8							1,82E-03
1938	3,1							2,03E-03
1939	3,3	3,0	2,3					2,17E-03
1940	3,5	3,1	2,4					2,26E-03
1941	3,7	3,2	2,6					2,45E-03
1942	4,0	3,7	3,1					2,92E-03
1943	5,3	4,8	4,1					3,86E-03
1944	7,7	6,1	5,9					5,56E-03
1945	8,6	6,5	6,9					6,50E-03
1946	10,2	8,1	8,9					8,38E-03
1947	10,4	9,1	9,6					9,04E-03
1948	10,4	9,7	9,6					9,04E-03
1949	10,9	10,2	10,6					9,98E-03
1950	11,9	10,8	11,3					1,06E-02
1951	15,4	12,2	13,9					1,31E-02
1952	16,8	13,9	16,8					1,58E-02
1953	15,8	13,7	16,2					1,53E-02
1954	16,9	14,4	17,7					1,67E-02
1955	19,9	16,7	20,4					1,92E-02
1956	20,8	17,5	21,1					1,99E-02
1957	21,9	18,5	22,1					2,08E-02
1958	24,2	20,6	23,8					2,24E-02
1959	25,0	21,1	25,0					2,35E-02
1960	25,7	22,2	25,0					2,35E-02
1961	26,6	22,6	26,0					2,45E-02
1962	26,6	22,8	26,2					2,47E-02
1963	26,5	23,0	26,3					2,48E-02
1964	27,7	23,5	27,4					2,58E-02
1965	28,1	24,3	27,9					2,63E-02
1966	29,2	25,4	28,0					2,64E-02
1967	30,0	26,1	27,4					2,58E-02
1968	30,9	26,5	27,0					2,54E-02

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	a	b	c	Índice de precios nacional al consumidor			CEPAL	IPC - EMP
	1978 = 100	1978 = 100	1978 = 100	1978 = 100	(1994 = 100)	(Base 2Q Jun 2002 = 100)	(2000 = 100)	(2000 = 100)
1969	31,4	27,3	26,7					2,51E-02
1970	32,5	28,9	28,3	32,3			2,66E-02	2,66E-02
1971	34,2	29,8	29,0	34,0			2,81E-02	2,81E-02
1972	34,9	31,6	30,6	35,7			2,95E-02	2,95E-02
1973	39,8	37,0	35,7	40,0			3,31E-02	3,31E-02
1974	54,0	49,1	45,3	49,5			4,09E-02	4,09E-02
1975	61,2	56,1	49,6	57,0			4,70E-02	4,70E-02
1976	69,3	64,1	66,9	66,0			5,45E-02	5,45E-02
1977	86,0	84,7	83,7	85,1			7,03E-02	7,03E-02
1978	100,0	100,0	100,0	100,0			8,26E-02	8,26E-02
1979	119,3	127,4	134,5	118,2			9,76E-02	9,76E-02
1980				149,3	4,00E-01	1,42E-01	1,23E-01	1,23E-01
1981				191,1	5,10E-01	2,25E-01	1,58E-01	1,58E-01
1982				303,6	8,10E-01	4,54E-01	2,51E-01	2,51E-01
1983				612,9	1,6	7,51E-01	5,06E-01	5,06E-01
1984				1.014,1	2,7	1,2	8,37E-01	8,37E-01
1985				1.599,7	4,3	2,2	1,3	1,3
1986				2.979,2	8,0	5,1	2,5	2,5
1987				6.906,6	18,5	11,0	5,7	5,7
1988				14.791,2	39,6	13,2	12,2	12,2
1989				17.750,6	47,5	16,7	14,7	14,7
1990				22.481,5	60,1	20,4	18,6	18,6
1991				27.576,3	73,7	23,6	22,8	22,8
1992				31.852,8	85,2	25,9	26,3	26,3
1993				34.959,0	93,5	27,7	28,9	28,9
1994				37.394,1	100,0	37,4	30,9	30,9
1995					135,0	50,3	41,7	41,7
1996					181,4	60,6	56,0	56,0
1997					218,8	70,3	67,6	67,6
1998					253,7	81,9	78,3	78,3
1999					295,8	89,7	91,3	91,3
2000					323,8	95,4	100,0	100,0
2001					344,4	100,2	106,4	106,4
2002					357,2	104,8	111,7	111,7
2003						109,7	116,8	116,8
2004						114,1	122,3	122,3
2005						118,2	127,2	127,2
2006						122,9	131,8	131,8
2007						129,2	137,0	137,0
2008							144,0	144,0
2009							151,6	151,6
2010							157,4	157,4

Fuente: elaboración propia sobre la base de INEGI, INEGI (2010) y CEPAL (2010).

Notas: a) Índice de precios de la alimentación en la Ciudad de México - 16 conceptos genéricos; b) Índice del costo de la vida obrera en la Ciudad de México - 23 conceptos genéricos; c) Índice de precios al menudeo en la Ciudad de México - 63 conceptos genéricos.

Cuadro 16.113. Ocupados y Asalariados. Total de la Economía. México. 1895 – 2009.

AÑO	OCUPADOS					ASALARIADOS				
	CENSO	LABORSTA	ARANA	ENEQ	EMPALME	CEPAL		ENEQ		EMPALME
						TASA	ABS	TASA	ABS	
1895	4.761.914				5.122.482					
1896	4.833.553				5.199.546					
1897	4.906.270				5.277.769					
1898	4.980.081				5.357.169					
1899	5.055.002				5.437.763					
1900	5.131.051				5.519.570					
1901	5.151.369				5.541.426					
1902	5.171.767				5.563.369					
1903	5.192.246				5.585.399					
1904	5.212.807				5.607.516					
1905	5.233.448				5.629.720					
1906	5.254.172				5.652.013					
1907	5.274.977				5.674.394					
1908	5.295.865				5.696.863					
1909	5.316.835				5.719.422					
1910	5.337.889				5.742.069					
1911	5.294.896				5.695.821					
1912	5.252.250				5.649.946					
1913	5.209.947				5.604.439					
1914	5.167.985				5.559.300					
1915	5.126.360				5.514.524					
1916	5.085.071				5.470.108					
1917	5.044.115				5.426.051					

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	OCUPADOS					ASALARIADOS				
	CENSO	LABORSTA	ARANA	ENEO	EMPALME	CEPAL		ENEO		EMPALME
						TASA	ABS	TASA	ABS	
1918	5.003.488				5.382.348					
1919	4.963.189				5.338.997					
1920	4.923.214				5.295.995					
1921	4.883.561				5.253.340					
1922	4.914.144				5.286.239					
1923	4.944.918				5.319.343					
1924	4.975.885				5.352.655					
1925	5.007.046				5.386.175					
1926	5.038.402				5.419.906					
1927	5.069.955				5.453.847					
1928	5.101.705				5.488.002					
1929	5.133.654				5.522.370					
1930	5.165.803				5.556.953					
1931	5.231.182				5.627.283					
1932	5.297.389				5.698.503					
1933	5.364.434				5.770.624					
1934	5.432.327				5.843.658					
1935	5.501.079				5.917.616					
1936	5.570.702				5.992.511					
1937	5.641.206				6.068.353					
1938	5.712.602				6.145.155					
1939	5.784.901				6.222.929					
1940	5.858.116				6.301.687					
1941	6.063.784				6.522.928					
1942	6.276.672				6.751.936					

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

1943	6.497.035			6.988.985			
1944	6.725.134			7.234.355			
1945	6.961.241			7.488.340			
1946	7.205.638			7.751.242			
1947	7.458.615			8.023.375			
1948	7.720.473			8.305.061			
1949	7.991.525			8.596.636			
1950	8.272.093			8.898.449			
1951	8.536.593			9.182.977			
1952	8.809.551			9.476.602			
1953	9.091.236			9.779.617			
1954	9.381.928			10.092.320			
1955	9.681.916			10.415.022			
1956	9.991.495			10.748.042			
1957	10.310.973			11.091.711			
1958	10.640.666			11.446.368			
1959	10.980.902			11.812.366			
1960	11.332.016			12.190.066			
1961	11.484.720			12.354.332			
1962	11.639.481			12.520.812			
1963	11.796.328			12.689.535			
1964	11.955.288			12.860.532			
1965	12.116.390			13.033.833			
1966	12.279.664			13.209.469			
1967	12.445.137			13.387.472			
1968	12.612.840			13.567.874			
1969	12.782.804			13.750.706			
1970	12.955.057			13.936.003		67,8	9.443.405
1971	13.621.442			14.652.845		67,8	9.929.156
1972	14.322.104			15.406.561		67,8	10.439.894
1973	15.058.807	15.666.730		16.199.046		67,8	10.976.903

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	OCUPADOS					ASALARIADOS				
	CENSO	LABORSTA	ARANA	Eneo	EMPALME	CEPAL		Eneo		EMPALME
						TASA	ABS	TASA	ABS	
1974	15.833.404		16.371.780		16.928.052			67,8		11.470.897
1975	16.647.846		17.034.370		17.613.155			67,8		11.935.141
1976	17.504.181		17.801.640		18.406.495			67,8		12.472.729
1977	18.404.564		18.207.230		18.825.866			67,8		12.756.906
1978	19.351.261		19.158.190		19.809.138			67,8		13.423.197
1979	20.346.655		20.062.720		20.744.401			67,8		14.056.956
1980	21.393.250		21.049.150		21.764.348			67,8		14.748.099
1981	21.586.240		21.900.840		22.644.976			67,8		15.344.836
1982	21.780.972		22.696.940		23.468.125			67,8		15.902.624
1983	21.977.460		22.853.570		23.630.077			67,8		16.012.367
1984	22.175.720		23.913.540		24.726.062	72,7	17.975.847	67,8		16.755.035
1985	22.375.770		25.063.450		25.915.044	73,5	19.043.139	68,5		17.749.843
1986	22.577.623		25.914.600		26.795.114	74,3	19.901.893	69,2		18.550.275
1987	22.781.298		26.856.810		27.769.337	75,1	20.847.621	70,0		19.431.775
1988	22.986.810	28.127.900	27.803.690		28.748.390	75,9	21.815.075	70,7		20.333.525
1989	23.194.176		28.859.440		29.840.012	76,7	22.887.289	71,5		21.332.921
1990	23.403.413		29.825.600		30.839.000	76,7	23.663.788	71,5		22.056.685
1991		30.534.100	30.805.560		31.852.256	76,8	24.451.911	71,6		22.791.283
1992			31.700.430		32.777.532	76,8	25.173.144	71,6		23.463.535
1993		32.832.700	32.464.650		33.567.718	75,7	25.425.103	70,6		23.698.382
1994			33.354.470		34.487.772	74,7	25.762.365	69,6		24.012.739
1995		32.652.200	33.453.290		34.589.949	74,2	25.665.160	69,2		23.922.135
1996		33.968.600	34.616.650		35.792.837	73,7	26.379.321	68,7		24.587.795
1997		35.924.800	36.132.080	37.359.758	37.359.758	73,4	27.440.583	68,5		25.576.983
1998		36.871.700	37.237.890	38.658.762	38.658.762	73,2	28.298.214	68,2		26.376.368

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

1999		37.279.900	38.401.340	38.953.337	38.953.337	73,8	28.746.613	68,8		26.794.314
2000		38.044.500	39.464.260	39.502.155	39.502.155	74,4	29.389.603	69,3		27.393.637
2001		38.065.800	40.302.550	39.385.505	39.385.505	73,5	28.966.104	68,6		26.998.899
2002		38.939.700	41.129.520	40.301.994	40.301.994	72,7	29.299.550	67,8		27.309.699
2003		39.221.500	41.673.130	40.633.197	40.633.197	73,8	30.003.977	68,8		27.966.286
2004		40.561.000	42.255.680	42.306.063	42.306.063	75	31.729.547	69,9	29.574.666	29.574.666
2005		40.791.800		41.171.112	41.171.112	74,8	30.795.992	71,8	29.574.666	29.574.666
2006		42.197.800		42.342.259	42.342.259	73,2	30.994.533	72,3	30.618.542	30.618.542
2007		42.906.700		43.057.323	43.057.323	76,0	32.742.822	72,6	31.255.707	31.255.707
2008		43.866.700		43.517.182	43.517.182	79,0	34.378.574	73,3	31.888.873	31.888.873
2009				43.678.103	43.678.103	79,0	34.505.702	72,5	31.670.020	31.670.020
2010				44.143.871	44.143.871			73,5	32.437.112	32.437.112

Fuente: elaboración propia sobre la base de INEGI (2000), ENEO, OIT (LABORSTA), CEPAL (CEPALSTATS) y ARANA (2007).

Nota: celdas sombreadas obtenidas por interpolación, excepto tasa de asalarización 1970-1983 (se adopta el valor de 1984).

Cuadro 16.114. Salario real, Costo laboral y Productividad. Total de la Economía. México. 1895 - 2010.

AÑO	PBI pm		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2003	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	(mill \$ mexicanos)		(mill \$ mex.)		(2003 = 100)		(\$ mx pod ad 2003)	\$ mx 2003		(\$ mx 2003)		
1895	161.529	1,15				7,14E-04			5.122.482	2.627,8		
1896	166.526	1,19				7,14E-04			5.199.546	2.668,9		
1897	177.694	1,59				8,97E-04			5.277.769	2.805,7		
1898	187.956	1,58				8,42E-04			5.357.169	2.923,7		
1899	178.862	1,60				8,97E-04			5.437.763	2.741,0		
1900	180.266	1,78				9,89E-04			5.519.570	2.721,6		
1901	195.583	2,40				1,23E-03			5.541.426	2.941,2		
1902	181.444	2,26				1,25E-03			5.563.369	2.717,8		
1903	201.473	2,52				1,25E-03			5.585.399	3.006,0		
1904	205.008	2,48				1,21E-03			5.607.516	3.046,6		
1905	226.216	3,08				1,36E-03			5.629.720	3.348,5		
1906	223.860	3,00				1,34E-03			5.652.013	3.300,6		
1907	236.820	3,18				1,34E-03			5.674.394	3.477,9		
1908	246.228	3,26				1,32E-03			5.696.863	3.601,8		
1909	243.889	3,58				1,47E-03			5.719.422	3.553,5		
1910	246.245	4,20				1,70E-03			5.742.069	3.573,7		
1911									5.695.821			
1912									5.649.946			
1913									5.604.439			
1914									5.559.300			
1915									5.514.524			
1916									5.470.108			
1917									5.426.051			

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	PBI pm		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2003	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	(mill \$ mexicanos)		(mill \$ mex.)		(2003 = 100)		(\$ mx pod ad 2003)	\$ mx 2003		(\$ mx 2003)		
1918									5.382.348			
1919									5.338.997			
1920									5.295.995			
1921	265.096	7,38				2,78E-03			5.253.340	4.205,2		
1922	270.987	6,21				2,29E-03			5.286.239	4.271,9		
1923	280.414	6,79				2,42E-03			5.319.343	4.393,0		
1924	275.701	6,27				2,27E-03			5.352.655	4.292,3		
1925	293.374	7,09				2,42E-03			5.386.175	4.539,0		
1926	309.869	7,40				2,39E-03			5.419.906	4.764,4		
1927	297.003	6,75			1,53E-03	2,27E-03			5.453.847	4.538,1		
1928	298.086	6,79			1,38E-03	2,28E-03			5.488.002	4.526,3		
1929	287.483	6,58			1,38E-03	2,29E-03			5.522.370	4.338,2		
1930	268.631	6,32			1,52E-03	2,35E-03			5.556.953	4.028,5		
1931	278.057	5,71			1,35E-03	2,05E-03			5.627.283	4.117,7		
1932	236.820	4,34			1,14E-03	1,83E-03			5.698.503	3.463,2		
1933	262.740	5,12			1,13E-03	1,95E-03			5.770.624	3.794,2		
1934	280.414	5,62			1,08E-03	2,00E-03			5.843.658	3.998,8		
1935	301.621	6,14			1,11E-03	2,04E-03			5.917.616	4.247,5		
1936	326.363	7,24			1,21E-03	2,22E-03			5.992.511	4.538,5		
1937	336.968	9,20			1,56E-03	2,73E-03			6.068.353	4.627,4		
1938	341.680	9,85			1,74E-03	2,88E-03			6.145.155	4.633,5		
1939	360.532	10,54			1,85E-03	2,92E-03			6.222.929	4.828,0		
1940	365.244	11,16			1,93E-03	3,06E-03			6.301.687	4.830,0		
1941	400.591	12,49			2,10E-03	3,12E-03			6.522.928	5.117,7		
1942	424.155	14,46			2,50E-03	3,41E-03			6.751.936	5.235,0		

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1943	439.471	17,64			3,31E-03	4,01E-03			6.988.985	5.240,0		
1944	474.818	25,45			4,76E-03	5,36E-03			7.234.355	5.469,5		
1945	490.134	27,83			5,56E-03	5,68E-03			7.488.340	5.454,4		
1946	521.946	37,80			7,17E-03	7,24E-03			7.751.242	5.611,4		
1947	540.798	41,99			7,74E-03	7,76E-03			8.023.375	5.616,9		
1948	562.005	44,80			7,74E-03	7,97E-03			8.305.061	5.639,2		
1949	593.817	49,28			8,55E-03	8,30E-03			8.596.636	5.756,3		
1950	651.549	57,06			9,11E-03	8,76E-03			8.898.449	6.101,7		
1951	701.934	70,29			1,12E-02	1,00E-02			9.182.977	6.369,9		
1952	729.848	77,66			1,35E-02	1,06E-02			9.476.602	6.418,0		
1953	731.850	80,50			1,31E-02	1,10E-02			9.779.617	6.236,2		
1954	805.003	95,86			1,43E-02	1,19E-02			10.092.320	6.647,0		
1955	873.417	114,44			1,64E-02	1,31E-02			10.415.022	6.988,4		
1956	933.132	128,79			1,70E-02	1,38E-02			10.748.042	7.234,9		
1957	1.003.814	148,73			1,78E-02	1,48E-02			11.091.711	7.541,8		
1958	1.057.202	160,84			1,92E-02	1,52E-02			11.446.368	7.696,8		
1959	1.088.824	174,01			2,02E-02	1,60E-02			11.812.366	7.681,4		
1960	1.177.197	195,13			2,02E-02	1,66E-02			12.190.066	8.047,5		
1961	1.235.232	209,33			2,10E-02	1,69E-02			12.354.332	8.332,0		
1962	1.292.945	229,37			2,11E-02	1,77E-02			12.520.812	8.605,3		
1963	1.396.234	252,51			2,12E-02	1,81E-02			12.689.535	9.169,2		
1964	1.559.496	287,08			2,21E-02	1,84E-02			12.860.532	10.105,2		
1965	1.660.626	315,56			2,25E-02	1,90E-02			13.033.833	10.617,4		
1966	1.775.733	351,17			2,26E-02	1,98E-02			13.209.469	11.202,4		
1967	1.887.070	390,71			2,21E-02	2,07E-02			13.387.472	11.746,5		
1968	2.040.595	439,68			2,18E-02	2,15E-02			13.567.874	12.533,3		
1969	2.169.639	486,04			2,15E-02	2,24E-02			13.750.706	13.148,7		
1970	2.319.809	542,82	217,9	9.443.405	2,28E-02	2,34E-02	8.427,4	8.216,6	13.936.003	13.871,8	67,8	40,1
1971	2.416.578	598,71	239,1	9.929.156	2,41E-02	2,48E-02	8.338,8	8.098,7	14.652.845	13.743,5	67,8	39,9
1972	2.621.693	690,00	286,8	10.439.894	2,53E-02	2,63E-02	9.066,7	8.699,0	15.406.561	14.180,6	67,8	41,6
1973	2.842.153	844,15	340,8	10.976.903	2,83E-02	2,97E-02	9.141,9	8.711,4	16.199.046	14.621,0	67,8	40,4

SECCIÓN VI. APÉNDICES Y SERIES ESTADÍSTICAS

AÑO	PBI pm		SALARIO REAL Y COSTO LABORAL						PRODUCT		TASA ASAL	PART
	pr const 2003	pr merc	Masa W	ASAL	IPC	IPI	WR	CL	OCUP	PROD	%	%
	(mill \$ mexicanos)		(mill \$ mex.)		(2003 = 100)		(\$ mx pod ad 2003)	\$ mx 2003		(\$ mx 2003)		
1974	3.015.831	1.099,3	454,5	11.470.897	3,50E-02	3,65E-02	9.424,9	9.058,5	16.928.052	14.846,3	67,8	41,3
1975	3.185.051	1.344,1	576,0	11.935.141	4,03E-02	4,22E-02	9.986,9	9.530,2	17.613.155	15.069,5	67,8	42,9
1976	3.320.058	1.675,1	759,0	12.472.729	4,66E-02	5,05E-02	10.872,4	10.051,0	18.406.495	15.031,2	67,8	45,3
1977	3.434.360	2.259,5	988,3	12.756.906	6,02E-02	6,58E-02	10.724,3	9.812,7	18.825.866	15.202,3	67,8	43,7
1978	3.717.689	2.855,9	1.217,8	13.423.197	7,07E-02	7,68E-02	10.692,4	9.841,6	19.809.138	15.639,6	67,8	42,6
1979	4.058.034	3.748,0	1.591,1	14.056.956	8,36E-02	9,24E-02	11.287,1	10.212,8	20.744.401	16.301,7	67,8	42,5
1980	4.395.830	5.225,1	2.120,5	14.748.099	1,06E-01	1,19E-01	11.347,4	10.080,1	21.764.348	16.831,2	67,8	40,6
1981	4.781.458	7.162,6	3.021,5	15.344.836	1,35E-01	1,50E-01	12.147,2	10.954,0	22.644.976	17.595,7	67,8	42,2
1982	4.751.435	11.453	4.541,5	15.902.624	2,15E-01	2,41E-01	11.086,2	9.873,4	23.468.125	16.871,9	67,8	39,7
1983	4.552.051	20.899	6.907,7	16.012.367	4,33E-01	4,59E-01	8.295,5	7.830,5	23.630.077	16.053,2	67,8	33,1
1984	4.716.388	34.450	11.116,1	16.755.035	7,17E-01	7,30E-01	7.710,9	7.569,2	24.726.062	15.895,5	67,8	32,3
1985	4.838.702	55.397	17.888,6	17.749.843	1,13	1,14	7.425,4	7.335,8	25.915.044	15.559,5	68,5	32,3
1986	4.657.061	92.568	29.755,8	18.550.275	2,11	1,99	6.346,0	6.725,0	26.795.114	14.483,6	69,2	32,1
1987	4.743.485	225.964	68.288,3	19.431.775	4,88	4,76	6.000,4	6.147,7	27.769.337	14.234,8	70,0	30,2
1988	4.802.562	456.402	134.500,4	20.333.525	10,46	9,50	5.270,9	5.800,4	28.748.390	13.921,2	70,7	29,5
1989	5.004.187	601.722	175.929,5	21.332.921	12,55	12,02	5.475,8	5.715,4	29.840.012	13.975,0	71,5	29,2
1990	5.257.815	810.065	236.774,4	22.056.685	15,90	15,41	5.627,9	5.806,3	30.839.000	14.207,7	71,5	29,2
1991	5.479.813	1.040.566	318.006,9	22.791.283	19,50	18,99	5.963,6	6.123,3	31.852.256	14.336,5	71,6	30,6
1992	5.678.657	1.233.722	401.514,3	23.463.535	22,52	21,73	6.331,9	6.563,8	32.777.532	14.437,4	71,6	32,5
1993	5.789.420	1.377.188	473.632,7	23.698.382	24,72	23,79	6.738,1	7.001,4	33.567.718	14.372,5	70,6	34,4
1994	6.045.042	1.556.944	544.614,7	24.012.739	26,44	25,76	7.148,6	7.338,3	34.487.772	14.606,7	69,6	35,0
1995	5.672.245	2.013.954	619.529,0	23.922.135	35,69	35,51	6.046,5	6.078,4	34.589.949	13.665,4	69,2	30,8
1996	5.964.553	2.768.829	790.948,0	24.587.795	47,96	46,42	5.589,1	5.774,7	35.792.837	13.886,7	68,7	28,6
1997	6.368.471	3.480.010	1.020.517,8	25.576.983	57,86	54,64	5.747,0	6.084,8	37.359.758	14.205,3	68,5	29,3
1998	6.688.829	4.216.816	1.277.106,8	26.376.368	67,07	63,04	6.015,8	6.400,2	38.658.762	14.418,5	68,2	30,3

CAPÍTULO 16. SERIES ESTADÍSTICAS

1999	6.940.119	5.037.271	1.557.004,9	26.794.314	78,20	72,58	6.192,8	6.671,7	38.953.337	14.847,1	68,8	30,9
2000	7.397.540	6.020.649	1.866.099,8	27.393.637	85,62	81,39	6.630,4	6.975,1	39.502.155	15.605,8	69,3	31,0
2001	7.395.112	6.369.256	2.052.021,7	26.998.899	91,07	86,13	6.954,8	7.353,8	39.385.505	15.646,9	68,6	32,2
2002	7.452.198	6.866.379	2.212.644,3	27.309.699	95,65	92,14	7.058,7	7.327,7	40.301.994	15.409,1	67,8	32,2
2003	7.555.803	7.555.803	2.370.474,4	27.966.286	100,00	100,00	7.063,5	7.063,5	40.633.197	15.496,0	68,8	31,4
2004	7.863.292	8.561.305	2.536.410,3	29.574.666	104,70	108,88	6.826,2	6.564,2	42.306.063	15.488,9	69,9	29,6
2005	8.120.843	9.220.649	2.730.586,4	29.574.666	108,86	113,54	7.067,6	6.776,3	41.171.112	16.437,2	71,8	29,6
2006	8.531.658	10.344.065	2.957.362,0	30.618.542	112,81	121,24	7.134,7	6.638,7	42.342.259	16.791,1	72,3	28,6
2007	8.818.616	11.290.752	3.178.861,1	31.255.707	117,29	128,03	7.226,0	6.619,7	43.057.323	17.067,6	72,6	28,2
2008	8.953.331	12.172.312		31.888.873	123,30	135,95			43.517.182	17.145,2	73,3	
2009	8.415.522	11.888.054		31.670.020	129,83	141,26			43.678.103	16.056,0	72,5	
2010				32.437.112	134,74				44.143.871		73,5	

Fuente: elaboración propia sobre la base de INEGI, INEGI (2000), ENEO, OIT (LABORSTA), CEPAL (CEPALSTATS), CEPAL (2010) y ARANA (2007).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Appleyard, Dennis y Alfred Field (1995): *Economía Internacional*, Primera edición, Irwin. Cap.2
- Arana, Alejandro (2007): "Estimación de un Modelo del Mercado de Trabajo para México (1973-2006)", *Panorama Económico*, volumen II número 4. Instituto Politécnico Nacional, México D.F., enero-junio, pp. 113-142,
- Astarita, Rolando (2003): "El oro y su rol monetario desde una perspectiva marxista", *Realidad Económica*, N° 199, IADE, Buenos Aires, octubre - noviembre, pp. 36-59.
- Astarita, Rolando (2007): "Tipo de cambio: un enfoque alternativo para un país dependiente", *Notas de Clase*, agosto (<http://www.rolandoastarita.com/nctipodecambio.htm>)
- Bacha, Edmar y Lance Taylor (1971): "Foreign exchange Shadow-Prices: A Critical Review of Current Theories", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 85, N° 2, Harvard University's Department of Economics, May, pp. 197-224
- Balassa, Bela (1964): "The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal", *Journal of Political Economy*, Vol. 72 N° 6, University of Chicago, Chicago, diciembre.
- Beccaria, Luis y Roxana Maurizio (2008): "Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso" en J. Lindenboim (comp.) *Trabajo, Ingresos y Políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, EUDEBA, Buenos Aires, septiembre
- Blanchard, Olivier y Daniel Pérez Enrri (2000): *Macroeconomía: teoría y política económica con aplicaciones a América Latina*, Prentice Hall, Buenos Aires
- Blaug, Mark ([1975]1976): "Kuhn versus Lakatos o paradigmas versus programas de investigación en la historia de la economía pura", *Revista Española de Economía*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, enero - abril, pp. 9-50
- Braverman, Harry ([1974]1987): *Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX*, Editorial Nuestro Tiempo S.A., México D.F.
- Buscaglia, Adolfo (1997): *Argentina: Paridad internacional en U\$S del producto interno y tasas reales de cambio*, Publicaciones de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, Buenos Aires
- Carnap, Rudolf ([1966]1969): *Fundamentación lógica de la física*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires
- Carrera, Jorge E. (2008): "Tipo de cambio real de equilibrio como variable no observable", en Estimación y uso de variables no observables en la región, Programa de Investigación Conjunta, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA, Asociación Regional de Bancos Centrales), México DF, abril, pp. 223-243 (<http://www.cemla.org/pdf/IC-09.pdf>)
- Carrera, Jorge, Mariano Félix y Demian Panigo (1998): "La medición del TCR de equilibrio: una nueva aproximación econométrica", *Anales de la AAEP, Asociación Argentina de Economía Política*, Mendoza (http://www.aaep.org.ar/anales/works/works1998/carrera_feliz_panigo.pdf).
- Cassel, G. (1918): "Abnormal Deviations in International Exchanges", *The Economic Journal*, Vol. 28, N° 112, diciembre, pp. 413-415
- Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA) - IPC 7 Provincias
- CONADE-CEPAL (1965): *Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina*, Tomo I: Conceptos, Fuentes y Métodos, Consejo Nacional de Desarrollo - Presidencia de la Nación, Buenos Aires.
- Coremberg, Ariel (2009): *Midiendo las fuentes del crecimiento en una economía inestable: Argentina. Productividad y factores productivos por sector de actividad económica y por tipo de activo*, Serie Estudios y Perspectivas 41, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, CEPAL-Naciones Unidas, Buenos Aires, junio.

- Coremberg, Ariel, Patricia Goldszier, Daniel Heymann y Adrián Ramos (2007): *Patrones de la inversión y ahorro en la Argentina*, Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 63, CEPAL - División de Desarrollo Económico, Santiago de Chile, diciembre (http://www.eclac.org/de/publicaciones/xml/3/33183/LCL2852_P.pdf)
- Costa, Augusto, Axel Kicillof y Cecilia Nahón (2004), "Las consecuencias económicas del Sr. Lavan. Dilemas de un país devaluado", *Realidad Económica*, N° 203, IADE, Buenos Aires, marzo - abril,
- Denari, Luis (1991): "Economía y epistemología y los desaciertos del conocimiento científico", *Realidad Económica*, N° 103, IADE, Buenos Aires, octubre - noviembre, pp. 81-95.
- Diamand, Marcelo ([1972]2011): "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio", *Desarrollo Económico-Revista de Ciencias Sociales*, vol. 12, N° 45, IDES, Buenos Aires, abril - junio (versión online: <http://www.iade.org.ar/uploads/c87bbfe5-e29e-f1e3.pdf>).
- Dobb, Maurice ([1973] 2004): *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith. Ideología y teoría económica*, Siglo XXI editores, México.
- Emmanuel, Arghiri ([1972]1979): La modificación del precio de producción en los intercambios internacionales: intercambio desigual, en René Villareal (comp.) *Economía Internacional. II. Teorías del imperialismo, la dependencia y su evidencia histórica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Félez, Mariano (2009): "Crisis cambiaria en Argentina", *Problemas del Desarrollo - Revista Latinoamericana de Economía*, Vol. 40, N° 158, Universidad Nacional Autónoma de México, México DF, julio-septiembre.
- Félez, Mariano e Isidoro Sorokin (2008): "¿Rigidez estructural del tiempo de cambio? El caso de Argentina a la luz de un enfoque marxista", en Toledo, F. y J. C. Neffa (coord.) *Interpretaciones heterodoxas de las crisis económicas en Argentina y sus efectos sociales*, CEIL-PIETTE/CONICET, Miño y Dávila editores, Buenos Aires, marzo
- Fernández Enguita, Mariano (1985): "El problema del trabajo productivo", *Revista española de investigaciones sociológicas*, N° 30, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid, pp. 93-148,
- Ferrerres, Orlando (2005): *Dos siglos de economía argentina (1810-2004). Historia argentina en cifras*, Fundación Norte y Sur, Editorial El Ateneo, Buenos Aires.
- Friedman, Milton ([1953]1958): "El método de la Economía positiva", *Revista de Economía Política*, N° 21, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, Madrid, mayo-diciembre, pp. 354-397
- Gigliani, Guillermo (2008): "El valor del dinero", *Realidad Económica*, N° 234, IADE, Buenos Aires, febrero-marzo, pp. 26-49
- Gómez, Ricardo (1970): *Sobre la Vigencia del Concepto Aristotélico de Ciencia*, Cuadernos de Lógica y Filosofía de la Ciencia. Vol. 2. La Plata.
- Gómez, Ricardo (1995): *Neoliberalismo y pseudociencia*, Lugar Editorial, Buenos Aires
- Gómez, Ricardo (2002): "El mito de la neutralidad valorativa de la economía neoliberal", *Energía: revista internacional de filosofía y epistemología de las ciencias económicas*, Vol. 1, N° 1, Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES), Buenos Aires (http://desarrollo.uces.edu.ar:8180/dspace/bitstream/123456789/487/1/El_mito_de_la_neutralidad.pdf)
- González, Mariana (2007): "Regímenes económicos y Mercado de Trabajo. Una indagación acerca de la relación entre (des)industrialización, ocupación y salarios reales", en III Jornada: La política social en perspectiva histórica, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines.
- Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2007): Las apariencias engañan. Diferentes contenidos de la distribución funcional del ingreso, en A. Mirolí y H. Ruggeri (2007), *Selección de Trabajos de las XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas* (desarrolladas el 5 y 6 de octubre de 2006), CIECE - FCE - UBA, Buenos Aires,

- Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2008a): "La unidad de la producción social, punto de partida y objetivo del conocimiento", I Jornadas Internacionales de investigación y debate político, CEICS, Buenos Aires, 30 de octubre al 1 de noviembre
- Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2008b): *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947 – 2006. Análisis de la información y metodología de estimación*, Documento de Trabajo N° 12, CEPED-IIE-UBA, Buenos Aires, diciembre.
- Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2009): "“Salarios eran los de antes...” Salario, productividad y acumulación de capital en Argentina en el último medio siglo", *Realidad Económica*, N° 242, IADE, Buenos Aires, febrero - marzo, pp. 81-101.
- Graña, Juan M. y Alejandro Lavopa (2008): *15 años de EPH, una serie. Empalme entre sus versiones Puntual y Continua, 1992 – 2006*, Documento de Trabajo N° 11, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, agosto
- Gronau, Reuben (1973): "The Measurement of Output of the Nonmarket Sector: The Evaluation of Housewives' Time", en Milton Moss (comp) *The Measurement of Economic and Social Performance*, National Bureau of Economic Research, New York, pp. 161-192
- Guerrero, Diego (1990): "Cuestiones polémicas en torno a la teoría marxista del trabajo productivo", *Política y sociedad*, N° 5, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, pp. 119-130.
- Heymann, Daniel, Pablo Lavarello y Daniel Martínez (1998): *Inversión en la Argentina: aspectos macroeconómicos y análisis del destino de los equipos importados*, trabajo realizado para el Centro de Estudios de la Producción (CEP-MECON), CEPAL, Buenos Aires, abril.
- Hume, David ([1752]2011: *Ensayos morales, políticos y literarios*, Editorial Trotta, Madrid
- Iñigo Carrera, Juan (2003): *El capital: Razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, Juan (2007a): *Conocer el capital hoy. Usar Críticamente El Capital. Volumen 1. La mercancía o la conciencia libre como la forma de la conciencia enajenada*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, Juan (2007b): *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982 – 2004*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, Juan (2011): "Method, from the Grundrisse to Capital", Bellofiore, Riccardo, Guido Starosta and Peter Thomas (eds.), "In Marx's Laboratory: Critical Interpretations of the "Grundrisse"", Leiden, Brill Academic Publishers, en prensa, mimeo en castellano.
- Kennedy, Damián (2008): "La evolución de la riqueza social: una mirada crítica sobre el producto a precios constantes", I Jornadas Internacionales de investigación y debate político, CEICS, Buenos Aires, 30 de octubre al 1 de noviembre.
- Kennedy, Damián (2009a), "¿La vergüenza de haber sido y el dolor de ya no ser? Verdad y epistemología de las ciencias sociales en el siglo XX", Trabajo final del Seminario de Doctorado Metodología de las Ciencias Sociales. Introducción crítica", dictado por el Dr. Ricardo Gómez.
- Kennedy, Damián (2009b), "Acerca de la noción de riqueza social en el marginalismo. Análisis del desarrollo walrasiano", Trabajo final del Seminario de Doctorado Conceptos fundamentales de la economía política en su marco histórico, dictado por el Dr. Pablo Levín.
- Kennedy, Damián (2009c): "Precio de producción como forma concreta del valor. Un análisis desde la unidad de la producción social", II Jornadas de Economía Crítica, Bahía Blanca, 15 al 17 de octubre
- Kennedy, Damián (2011d), "Tipo de cambio real anual y mensual en Argentina. Evidencias en torno al criterio de la paridad de poder adquisitivo", Trabajo final del Seminario de Doctorado Econometría, dictado por el Dr. Alberto Landro
- Kennedy, Damián y Nicolás Bonofiglio (2009), "El estallido de la convertibilidad argentina: crisis de la sobrevaluación de la moneda" Trabajo Final del Seminario de Doctorado Coordinación y

- gestión de las relaciones monetarias y financieras internacionales: la estabilidad en la globalización, dictado por el Dr. Faruk Ülgen.
- Kennedy, Damián y Graña, Juan M. (2010a), "El empobrecimiento de los trabajadores argentinos. Discutiendo sus causas en perspectiva internacional", *Revista Pecunia*, N° 10, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León, León, pp. 231-263.
- Kennedy, Damián y Graña, Juan M. (2010b), "Distribución funcional del ingreso, salario real y productividad en Argentina en perspectiva latinoamericana. Desde mediados de los setenta hasta la actualidad", IV Congreso de la Asociación Latino Americana de Población, ALAP, La Habana, 16 al 19 de noviembre.
- Keynes, John Maynard ([1936]2000): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, Segunda edición, México D.F.
- Kicillof, Axel (2000): "La controversia de la especificidad", I Congreso electrónico sobre actualización de Das Kapital, CEPLAD-UBA, Buenos Aires
- Kicillof, Axel (2010): *De Smith a Keynes: siete lecciones de historia del pensamiento económico. Un análisis de los textos originales*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Kicillof, Axel y Cecilia Nahón (2008): *Algunas contribuciones históricas y teóricas para comprender las actuales controversias sobre el tipo de cambio*, Documento de Trabajo N° 7, Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino, Buenos Aires, enero (http://www.cenda.org.ar/files/CENDA_DT07.pdf)
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld (2001): *Economía Internacional. Teoría y Política*, Quinta edición, Addison Wesley, Madrid.
- Kuhn, Thomas ([1962]1971): *La Estructura de las Revoluciones científicas*, Segunda edición, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Lakatos, Irwin ([1978]1983): *La metodología de los programas de investigación científica*, Alianza Editorial, Madrid.
- Levín, Pablo (2003): "Ensayo sobre la cataláctica", en *Notas sobre la Economía Política de la Historia*. Volumen I, FCE - UBA.
- Levín, Pablo (2005): *El planificador de la reproducción y sus tribulaciones*, Documentos del CEPLAD, Año 7 Artículo 1, abril (<http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceplad/ARTICULOS%20PAGINA/EL%20PLANIFICADOR%20DE%20LA%20REPRODUCCI%D3N%20Y%20SUS%20TRIBULACIONES.htm>)
- Lindenboim, Javier, Juan M. Graña y Damián Kennedy (2005): *Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy*, Documento de Trabajo N° 4, CEPED-IIE-UBA, Buenos Aires, junio.
- Lindenboim, Javier, Juan M. Graña y Damián Kennedy (2006): "Concepto, medición y utilidad de la distribución funcional del ingreso. Argentina 1993 - 2005", 5tas Jornadas sobre Mercado de Trabajo y Equidad en Argentina, UNGS, Los Polvorines
- Lindenboim, Javier, Damián Kennedy y Juan M. Graña (2010): "La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso", *Desarrollo Económico - Revista de Ciencias Sociales*, vol. 49, N° 196, IDES, Buenos Aires, enero - marzo.
- Lindenboim, Javier, Damián Kennedy y Juan M. Graña (2011): *Distribución funcional y Demanda agregada en Argentina. Sesenta años en perspectiva internacional*, Documento de Trabajo N° 16, CEPED-IIE-UBA, Buenos Aires, en prensa.
- Llach, Juan y Carlos Sánchez (1984): *Los determinantes del salario en Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas*, Estudios N° 29, Año VII, IRREAL, Córdoba, enero - marzo.
- Mankiw, Gregory ([1992]1997): *Macroeconomía*, Tercera edición, Antoni Bosch, Barcelona.

- Marx, Karl ([1857-1858]2005): *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857 - 1858*, Volumen 1, Siglo XXI Editores, México DF.
- Marx, Karl ([1859]1975): *Contribución a la crítica de la Economía Política*, Ediciones Estudio, Buenos Aires.
- Marx, Karl ([1867]1995): *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Marx, Karl ([1885]2000): *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo II, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Marx, Karl ([1894]2000): *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo III, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Marx, Karl ([1971]2001): *El capital. Libro I. Capítulo VI (inédito). Resultados del proceso inmediato de producción*, Siglo XXI Editores, México.
- Marx, Karl y Friedrich Engels ([1845-1846]2005): *La ideología alemana*, Santiago Rueda editores, Buenos Aires.
- Ministerio de Finanzas de Japón (1974): *Masuring Net National Welfare of Japan*, Comité de medición del Bienestar Nacional Neto, Tokio.
- Mochón, Francisco y Víctor Beker ([1993]1997): *Economía. Principios y Aplicaciones*, Segunda Edición, McGraw-Hill, Madrid.
- Monteverde, Ernesto (1994): *Conceptos e interpretación de las Cuentas Nacionales*, Ediciones Macchi, Buenos Aires
- Monteverde, Ernesto. y Norberto Sallaberry (1981): *Cuentas Nacionales. Nociones*, Documento N°14, Gerencia de Investigaciones y Estadísticas Económicas, BCRA, marzo.
- Monza, Alfredo. (1973): "La medición empírica de la Distribución Funcional de Ingreso", *Desarrollo Económico-Revista de Ciencias Sociales*, vol. 13 N° 50, IDES, Buenos Aires, julio - septiembre.
- Monza, Alfredo, Liliana Buchner de Krasny y María de los Angeles Traverso (1986): "Algunas limitaciones de un cociente clásico", *Desarrollo Económico-Revista de Ciencias Sociales*, vol.26 N° 102, IDES, Buenos Aires, julio - septiembre.
- Müller, Alberto (1998): *Economía Descriptiva. Nociones de cuentas nacionales e indicadores socio-económicos*, Catálogos, Buenos Aires
- Mynt, H. ([1958]1979): "La teoría clásica del comercio internacional y los países subdesarrollados", en R. Villarreal (ed.), *Economía Internacional*, FCE - UBA, Buenos Aires.
- Naciones Unidas (1977): *La viabilidad de mediciones orientadas hacia el bienestar para complementar las cuentas y balances nacionales*, Estudios de Métodos, Serie F, N° 22, Oficina de Estadísticas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Nueva York.
- Naciones Unidas (1993): *Manual del programa de comparación internacional*, Estudios de Métodos, Serie F, N° 62, División de Estadísticas, Departamento de Desarrollo Económico y Social, Nueva York.
- Naciones Unidas (1993): *Sistema de Cuentas Nacionales*, Rev. 4, Nueva York.
- Naciones Unidas (2007): *Resultados del Programa de Comparación Internacional para América del Sur*, Documentos de Proyectos, Santiago de Chile, junio.
- Neurath, O., H. Hans y R. Carnap (1929): *La concepción científica del mundo - El círculo de Viena*, Centro de Estudios de Filosofía Analítica, Lima (<http://www.cesfia.org.pe/zela/manifiesto.pdf>)
- Nogués, Julio (1983): *Tipo de cambio de paridad: algunas estimaciones para la economía argentina*, Series de Estudios Técnicos, N° 51, Centro de Estudios Monetarios y Bancarios, BCRA, Buenos Aires, octubre).

- Nordhaus, William y James Tobin (1973): "Is Growth Obsolete?", en Milton Moss (comp) *The Measurement of Economic and Social Performance*, National Bureau of Economic Research, New York, pp. 509-564
- Nun, José (1969): "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol, V, N° 2. Versión tomada de *Marginalidad y Exclusión social* (2001), Fondo de Cultura Económica
- Nun, José (1999): "El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 38 - N° 152, IDES, Buenos Aires, enero - marzo
- Olivera, Julio ([1962]2011): "Equilibrio monetario y ajuste internacional", *Desarrollo Económico - Revista de Ciencias Sociales*, (6) N°2, Vol. 2, julio - septiembre, obtenido del Portal Educ.ar (<http://www.educ.ar/educar/lm/1198770046228/kbee:/educar/content/portal-content/taxonomia-recursos/recurso/6c243f48-d237-46fd-a73e-1416a472b75d.recurso/76019889-d6a3-4167-acf3-343f88b72981/PD000016.pdf>)
- Ormazabal, Kepa (1993): "La distinción positivo-normativo en John Neville Keynes", *Anales de estudios económicos y empresariales*, N° 8, Universidad de Valladolid, Valladolid, pp. 367-386
- Perry, Guillermo y Luis Servén (2002): "La anatomía de una crisis múltiple: que tenía Argentina de especial y qué podemos aprender de ella", *Desarrollo Económico-Revista de Ciencias Sociales*, vol. 42 N° 167, IDES, Buenos Aires, octubre - diciembre re, pp. 323-375
- Pindyck, R. y D. Rubinfeld (1995): *Microeconomía. Tercera edición*, Prentice may, Santafé de Bogotá.
- Popper, Karl ([1963] 1967): *Conjeturas y refutaciones: el desarrollo del conocimiento científico*, Paidós, Buenos Aires.
- Popper, Karl (1972): *Conocimiento objetivo*, Tecnos, Madrid
- Propatto, Juan Carlos (2004): *El Sistema de Cuentas Nacionales. Visión desde la Economía Aplicada*, Segunda Edición, Ediciones Macchi, Buenos Aires.
- Ricardo, David ([1817]2004), *Principios de Economía Política y Tributación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rodríguez, Javier y Nicolás Arceo (2006), "Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina. 1990- 2003", *Realidad Económica*, N° 219, IADE, Buenos Aires, marzo - abril.
- Rogoff, Kenneth (1996): "The Purchasing Power Parity Puzzle", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXIV, American Economic Association, junio, pp. 647-668 (http://www.economics.harvard.edu/files/faculty/51_JEL1996.pdf)
- Rubin, Isaac ([1928]1974,1985): *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, Sexta edición, Ediciones Pasado y Presente, México
- Ruggles, Nancy y Richard Ruggles (1973): "A Proposal for a System of Economic and Social Accounts", en Milton Moss (comp) *The Measurement of Economic and Social Performance*, National Bureau of Economic Research, New York, pp. 111-160
- Samuelson, Paul. (1960): *Curso de Economía Moderna*, Octava edición, Aguilar, Madrid.
- Sarno, Lucio y Mark Taylor (2001): *Purchasing power parity and the real exchange rate*, Discussion Paper Series, N° 2913, Centre for Economic Policy Research, London, august.
- Sartelli, Eduardo (2001): "Para comer una Hamburguesa. El estudio de los procesos de trabajo, el debate Braverman y el "fast food" en Argentina", *Razón y revolución*, N° 7, CEICS, Buenos Aires, verano.
- Screpanti, Ernesto y Zamagni, Stefano ([1993]1997): *Panorama de historia del pensamiento económico*, Ariel, Barcelona.
- Shaikh, Anwar (1984): "Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas", *Revista Economía Teoría y Práctica (Primera Época)*, N° 4, Universidad Autónoma Metropolitana - Unidad Iztapalapa, México DF, invierno, pp. 3-58.

- Shaikh, Anwar ([1991]2006): *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*, Segunda Edición, Ediciones ryr, Buenos Aires
- Shaikh, Anwar (1999): *Real Exchange Rates and the International Mobility of Capital*, Working Paper N° 265, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, New York, marzo (<http://129.3.20.41/eps/mac/papers/9904/9904002.pdf>)
- Shaikh, Anwar (2000): “Los tipos de cambio reales y los movimientos internacionales de capital”, en Diego Guerrero (ed.) *Macroeconomía y crisis*, Editorial Trotta, Madrid, pp. 57-77 (<http://www.listinet.com/bibliografia-comuna/Cdu339-F010.pdf>)
- Shaikh, Anwar y Ahmet Tonak (1994): *Measuring the Wealth of Nations: The Political Economy of National Accounts*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Smith, Adam ([1776]1997): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Starosta, Guido (2000): *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones de Adam Smith* (material de estudio), mimeo, mayo
- Sweezy, Paul ([1942]1958): *Teoría del desarrollo capitalista*, Segunda Edición, Fondo de Cultura Económica, México
- Villanueva, Javier (1977): “Elementos de la concepción del comercio internacional en Adam Smith”, *Desarrollo Económico-Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 16, N° 64, IDES, enero - marzo.
- Walras, Leon ([1987]1987): *Elementos de economía política pura (o Teoría de la riqueza social)*, Cuarta edición (1900), Alianza Editorial, Madrid
- Zerda Sarmiento, Alvaro y Sarmiento Anzola, Libardo (1989): *Economía política de las cuentas nacionales: elementos para una macroeconomía alternativa*, Tercer Mundo, Bogotá.

Fuentes de información

- BCRA (1975): *Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina*, Volumen 1: Metodología y fuentes, Buenos Aires
- BCRA (1993): *Estimaciones anuales de la Oferta y Demanda Globales. Período 1980 - 1992*, Buenos Aires
- Bureau of Economic Analysis (BEA) - Estados Unidos
- Bureau of Labor Statistics (BLS) - Estados Unidos
- CEPAL - CEPALSTATS (<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>)
- CEPAL (1958): *El desarrollo económico de la Argentina. Anexo*, Santiago de Chile.
- CEPAL (1988): *Estadísticas de corto plazo de la Argentina: cuentas nacionales, industria manufacturera y sector agropecuario pampeano. Vol. I*, Documento de Trabajo 28, Buenos Aires.
- CEPAL (1991): *Proyecto revisión de las cuentas nacionales y de la distribución del ingreso; informe final*, Buenos Aires.
- CEPAL (2010) - Anuario Estadístico (http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2010/)
- Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN) - Argentina -
- Cuenta Generación del Ingreso e Insumo mano de obra
http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/ingreso.htm
 - Empalme trimestral 1980 - 2006 - base 1993
http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/empalme/default1.htm

- Series Históricas - Base 1986
(http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/ant/contenido.htm)
- Metodologías/Estimación del año base 1993
(http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/ant/fuentes/3.3.8.htm)
- Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED) - Economic Data (<http://research.stlouisfed.org/fred2/>)
- Federal Statistical Office (FSO) - Alemania (<http://www.statistikportal.de/Statistik-Portal/en/>)
- Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) - Francia
(<http://www.insee.fr/fr/>)
- Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) - Brasil - IPEADData (<http://www.ipeadata.gov.br/>)
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) - México
(<http://www.inegi.org.mx/>)
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2000): *Estadísticas Históricas de México. Tomo I*, INEGI, Aguas Calientes.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2010): *Sistema para la consulta de las Estadísticas históricas de México* (<http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/ehm.exe/T170>)
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) - Argentina (<http://www.indec.gov.ar/>)
 - Encuesta Permanente de Hogares (EPH)
 - Índice de Precios al Consumidor (IPC)
 - Sistema de Índices de Precios Mayoristas (SIPIM)
- Istituto nazionale di statistica (ISTAT) - Italia (<http://www.istat.it/en/>)
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (MECON) - Argentina - Información Económica al día
(<http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/infoeco.html>)
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) - LABORSTA (http://laborsta.ilo.org/default_S.html)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) - OCDEStats
(<http://stats.oecd.org/Index.aspx>)
- Secretaría de Asuntos Económicos (1955): *Producto e Ingreso de la República Argentina en el período 1935 - 1954*, Buenos Aires.
- Statistics Bureau & Statistics Center Japan (<http://www.stat.go.jp/1.htm>)