

# Notas sobre la inflación en los países centrales

CARLOS J. VALENZUELA

1. Las economías subdesarrolladas son economías heterogéneas y dependientes. De este segundo rasgo se deriva una exigencia: la comprensión de la dinámica del polo capitalista desarrollado resulta imprescindible para entender la dinámica del polo subdesarrollado.

Hoy, las economías capitalistas desarrolladas se enfrentan a muy agudos problemas. Uno de ellos es el de la inflación. En este caso, la inflación incluso va acompañada por una caída en la producción y por desocupación creciente de las fuerzas productivas (fuerza de trabajo y medios de producción). Por lo mismo, la explicación no puede buscarse en un exceso de demanda global, por lo menos en la forma usual.

Las presentes notas no pretenden ni con mucho un análisis completo del proceso inflacionario. En lo fundamental buscan estimular la discusión sobre *un enfoque* que no es muy usual entre los académicos del centro y se reducen a llamar la atención sobre *algunos* mecanismos que se derivan del carácter oligopolístico del capitalismo desarrollado. Se postula que al oligopolio le es inherente cierta propensión

inflacionaria. No está de más insistir en que la inflación que nos preocupa es la de los países centrales.<sup>1</sup>

El trabajo lo dividimos en dos partes. En la primera procedemos a recordar de un modo muy sinóptico algunos rasgos de la estructura económica de los países centrales. En la segunda parte se describe la propensión inflacionaria que se deriva de los datos estructurales mencionados.

## ALGUNOS DATOS DE LA ESTRUCTURA

2. En una economía capitalista que funcione en forma que se aproxime a los cánones de la competencia libre, la regla es que las variaciones en la productividad se reflejen de modo

1. Sin embargo, algunos de los mecanismos que han de describirse pueden también operar, con las modificaciones del caso, en las regiones periféricas. Esto en virtud del rasgo de "heterogeneidad".

bastante proporcional en las variaciones de los precios. Si la tasa de ganancia (media y ramal) permanece constante, el nivel general de los precios deberá descender en forma estrictamente proporcional a la inversa del crecimiento de la productividad media. A la vez, la evolución de los precios relativos corresponderá a la evolución de las productividades relativas. En el caso de una economía oligopolística, la situación es muy distinta. En ella no hay correspondencia entre la evolución de los precios y la evolución de las productividades. Las nuevas tecnologías, capaces de reducir los costos medios unitarios en forma significativa, sólo están al alcance de las grandes empresas. Bajo estas circunstancias, la mayor productividad se expresará en mayores ganancias y no en menores precios. Según escribe Sylos Labini, "las reducciones de los costos que dependan de la introducción de métodos que, a causa de la discontinuidad tecnológica, no sean accesibles a todas las empresas, dan lugar no a reducciones en los precios, sino a aumentos en los beneficios".<sup>2</sup> En suma, y para lo que aquí nos interesa, dos rasgos deben retenerse como típicos de una economía oligopolística: a] los precios se tornan inflexibles a la baja; b] como las productividades varían en forma desigual, las tasas de ganancia diferirán entre las distintas empresas que integran una rama y entre las diferentes ramas que constituyen la economía.

3. La diferencia en las tasas de ganancia que caracteriza a una economía dominada por los monopolios exige algunas condiciones que es necesario recordar.

En el interior de una rama —y suponiendo precio igual— las diversas empresas que la integran no se manejan con la misma tasa de plusvalía y por ende —en igualdad de otras condiciones—, obtienen tasas de ganancia diferentes.

La tasa de plusvalía extraordinaria (positiva o negativa) que da lugar a la diferencia de ganancias, se explica por las discrepancias entre el tiempo de trabajo individual de la empresa y el tiempo de trabajo socialmente necesario a nivel de la rama. Esta situación se da también en un esquema competitivo pero como fenómeno *temporal* (para una empresa dada). En el monopolio, la empresa dada pasa a obtener la plusvalía extraordinaria de modo *permanente*.

Lo anterior se puede y debe explicar sin alterar los precios de equilibrio competitivos. Pero esto, que equivale a sostener igualdad en las tasas de ganancia de las diferentes ramas, sólo es válido como resorte analítico. En la fase monopolística del capitalismo, la tendencia a la igualdad se rompe. A su vez, esto implica que los precios "se liberan" de la evolución de los costos. Para decirlo brevemente, es la falta de correspondencia entre la evolución de los precios y la evolución de las productividades la que provoca la diferencia de tasas de ganancia entre las diferentes ramas.

Por debajo de lo anterior está el desarrollo desigual entre empresas y ramas. O sea, el monopolio presupone cierto

modo de coexistencia (por tanto de existencia) entre: a] empresas avanzadas y atrasadas en el interior de una rama, y b] ramas avanzadas y ramas menos avanzadas en el interior del conjunto de la economía capitalista. Asimismo, genera determinados modos de transferencia (o redistribución) de la plusvalía, con el resultado de que los frutos del progreso técnico se concentran en mayor grado que en el capitalismo competitivo.

4. En las empresas y ramas monopolísticas la regla es que los salarios sean también más altos. En principio, y de modo fundamental, esto revela la mayor calificación de la fuerza de trabajo allí empleada. Sin embargo, en ciertos casos algunos trabajadores pueden allí llegar a percibir salarios por encima del valor de su fuerza de trabajo. Vale decir, participarían, aunque en grado mínimo, de la plusvalía apropiada por la empresa respectiva. En el sentido económico más estricto, serían "aristocracia obrera". Estos grupos tienden a concentrarse en las empresas y ramas más progresivas, es decir, oligopolísticas.

Si para la fuerza de trabajo más calificada se presentan rigideces de oferta más o menos duraderas, su precio superará al valor. Esto significa que parte de la plusvalía se "filtra" de las ganancias a los salarios. Para los oligopolios, principales contratantes de tal fuerza de trabajo, aquello no representa mayores problemas en cuanto tal "sustracción" se ve más que compensada por la masa de plusvalía apropiada y no producida que captan regularmente. Para los sectores no monopolísticos, obviamente no es éste el caso.

El sobresalario también puede derivarse de razones estrictamente políticas: buscar la "paz" o "integración" de una fuerza de trabajo escasa y clave para el proceso de producción. La concentración de ganancias les da a los monopolios mayores posibilidades también en este aspecto.

Finalmente agreguemos que, en un proceso de acumulación acelerada, los monopolios resultan más flexibles respecto a los aumentos salariales. Asimismo, y en virtud del "efecto aglomeración", cabe esperar allí mayor poder sindical.

5. Del estilo de desarrollo capitalista se ha escrito que "sólo sabe desarrollar la técnica y la combinación del proceso social de producción socavando al mismo tiempo las dos fuentes originales de toda riqueza: la tierra y el hombre".<sup>3</sup>

El capitalismo desarrollado se caracteriza por el despilfarrío de los recursos naturales no renovables. Esto, pese al progreso técnico que ha llevado a reducir el peso de las materias primas en el producto final. La tendencia de largo plazo —hoy muy evidente—, es al desequilibrio del balance energético y de recursos naturales. Incluso un país tan

2. *Oligopolio y progreso técnico*, Oikos, Barcelona, 1966, pp. 125-6.

3. Karl Marx, *El Capital*, t. 1, Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p. 424.

ricamente dotado como Estados Unidos afronta hoy una aguda crisis en su balance energético. Consecuentemente, la dependencia del polo desarrollado respecto al subdesarrollado en el frente de las materias primas se ha tornado cada vez mayor.

Lo anterior no representa problemas muy serios en la medida en que: a] las condiciones políticas del Tercer Mundo aseguran un abastecimiento seguro y regular; y b] los precios mundiales dan lugar a un intercambio desigual que abarata considerablemente los costos de tal abastecimiento.

La pasividad del Tercer Mundo, implícita en el punto a], es algo que hoy brilla, pero por su ausencia.

6. En el capitalismo contemporáneo se dan algunos rasgos que es útil destacar. En el plano técnico-económico, la composición técnica del capital sigue aumentando. Sin embargo, este proceso se une ahora a un crecimiento más que proporcional de la productividad del trabajo vivo. Con ello, la relación entre producción y trabajo pasado (o relación producto-capital) manifiesta una tendencia al alza. Esta situación, desde el ángulo que nos interesa, significa que *ahora* la satisfacción de una cantidad adicional dada de demanda solvente requiere *menos* inversión que en períodos anteriores.

Por otro lado, existe una marcada tendencia al aumento de la concentración monopolística. Y con ello, la correspondiente tendencia a la concentración del capital-dinero. Asimismo, la tasa de plusvalía (a nivel del sector productivo) mantiene su tendencia al alza, con lo cual la distribución del ingreso (en el sector productivo) se deteriora desfavoreciendo la demanda solvente de bienes de consumo personal. También debemos recordar que una estructura oligopolística —respecto a una competitiva— tiende a relajar las presiones por una acumulación productiva acelerada.

De lo expuesto se desprende una clara contradicción entre la base tecnológica (fuerzas productivas) y la estructura económica (relaciones de producción). *Per se*, o sea *caeteris paribus* todo lo demás, esto debe provocar una tendencia al estancamiento.

La contradicción anotada se intenta resolver (o desplazar) mediante nuevas modalidades de la empresa capitalista (conglomerados transnacionales) y, especialmente, por la vía de la creciente intervención del Estado en la vida económica. Es decir, se asciende a y se consolida una fase superior: la del capitalismo monopolista de Estado.

7. La intervención creciente del Estado pretende evitar el estancamiento. Por un lado, estimula el progreso técnico y científico (financiando el grueso de los gastos en investigación y desarrollo experimental) con el objeto de estimular la acumulación ante las perspectivas de plusvalía extraordinaria que ofrece toda innovación. Por otro, el Estado pretende mantener —a través del gasto público— niveles de demanda

efectiva compatibles con un funcionamiento relativamente “normal” del sistema.

En ambos planos la actividad estatal se traduce básicamente en el crecimiento (absoluto y relativo) de los gastos militares, típicamente improductivos.

En este sentido, el creciente gasto estatal no es sino parte de un fenómeno más amplio: el creciente peso de los gastos improductivos en el gasto total.

#### LA PROPENSION INFLACIONARIA DE LA ESTRUCTURA

8. En las ramas más oligopolizadas, la tasa de ganancia diferencial supone precios por encima de los precios de equilibrio que se darían en un esquema competitivo (precios de producción). Esto no implica necesariamente una elevación en el nivel general de precios.

Veamos primeramente el caso más obvio y, a primera vista, más general. Recordemos que una tasa de ganancia ramal superior a la media supone *otras* tasas de ganancias ramales inferiores a la media. Por ende, precios por debajo de los precios de producción que compensan a los oligopolísticos dejando inalterado el nivel general.

Supongamos ahora un segundo caso en que las ramas oligopolísticas mantienen precios constantes y lo mismo sucede en las competitivas. La diferencia de las tasas de ganancia, en este caso, sólo puede explicarse por diferentes ritmos de variación en la productividad del trabajo. O sea, la aparición de monopolios *per se* no implica *necesariamente* mayores precios. Por lo menos si el precio se considera en el sentido usual. Aunque es claro que en este caso, en que hay costos reales decrecientes, el “precio constante” es una mera apariencia que esconde precios crecientes. Vale decir, nos encontramos con una dinámica de los precios que se independiza de la dinámica del valor. Por lo mismo, esto da lugar a intercambio no equivalente interramal, que es la condición para cuotas de ganancia ramales desiguales. En este caso, de productividad creciente y nivel de precios estable, nos encontraríamos con una inflación de tipo especial, si se quiere “oculta”.

En los dos casos mencionados, el nivel *general* de precios no se altera. En el primer caso —al cual le podemos suponer productividades constantes— la diferencia de tasas de ganancia se logra con precios al alza (en algunas ramas) y a la baja (en otras) que en conjunto se anulan. En el segundo caso, ningún precio se altera y es el movimiento dispar de las productividades el que entra a jugar.

Obviamente, en la conformación de las cuotas desiguales de ganancia, ambos mecanismos son los que participan. ¿Podemos, entonces, concluir que el monopolio, *per se*, no afecta el nivel de precios?

Consideremos con mayor detenimiento el primer caso, en el que postulamos constancia de las respectivas producti-

vidades ramales. Para provocar el desnivel ramal en las cuotas de ganancia, el *sistema de precios relativos* debe alterarse. Suponer que bajo estas condiciones el *nivel* de precios no se altera, significa suponer que *la dinámica de la suma de los precios no se independiza de la dinámica de la suma de los valores*. Sin embargo, hemos visto que en el segundo caso sí tiene lugar tal desconexión o independencia. ¿Por qué, entonces, no podría ocurrir lo mismo en el primer caso? O visto el problema de un modo concreto: ¿cómo se les puede imponer a las ramas menos oligopolísticas, o más competitivas, una reducción en los niveles absolutos de sus precios de venta capaz de compensar el alza de los precios de los sectores oligopolísticos?

A primera vista quizá sí podría pensarse en que el mecanismo sería semejante al que provoca la igualación de las tasas de ganancia en el esquema competitivo, según lo describe Marx. O sea, el desplazamiento de la oferta a la derecha, reduciría los precios. Obviamente, sin embargo, aquí falla el móvil principal: la ganancia superior. Por el contrario, en este caso nos encontramos con una tasa inferior, que debería incluso provocar migración de los capitales. En suma, necesitamos una sobreoferta pero nos falta el móvil. En el sector oligopolístico el móvil existe, pero como hay barreras a la entrada, resulta ineficaz. Con ello, los capitales líquidos de tamaño insuficiente se ven *condenados a permanecer* en el sector competitivo. O sea, los capitales *se quedan o aparecen* en este sector no por estímulos especiales sino exclusivamente por la imposibilidad de colocarse en las ramas más rentables. El bajo nivel tecnológico (baja composición orgánica) posibilita la entrada y asegura —en un principio— la libre competencia. De este modo, la aglomeración de pequeños capitales (piénsese en el comercio minorista, por ejemplo) engendraría la sobreoferta necesaria para la caída de los precios. Vale decir, el mecanismo de reducción de precios tendría como base la existencia de ramas con baja composición orgánica. Sin embargo, no hay ramas indemnes a la tecnificación-maquinización, las empresas monopolísticas tienden a diversificarse y existe el oligopolio diferenciado hasta en las bebidas gaseosas. Todo esto tiende a hacer inflexibles (a la baja) los precios nominales y, por ende, a no dejar indemne el nivel general de precios. Lo ocurrido en los últimos decenios apunta justamente a mostrar que ya no hay ramas en que descendan los precios de modo absoluto. O sea, la diferencia en las cuotas de ganancia, cuando tiene lugar sobre la base de movimientos en los precios, tiende a operar en términos de variaciones positivas (o al menos no negativas) en el precio de las distintas mercancías. Al respecto, la experiencia norteamericana parece ser bastante clara: en la posguerra, los precios de las industrias menos concentradas, en el *largo plazo* tienden a permanecer relativamente estables o bien a crecer. Y como el precio de las industrias de alta concentración es marcadamente ascendente, el resultado global es obvio.<sup>4</sup> En otras palabras, en la medida en que la concentración se difunde (lo que no significa eliminar el desarrollo desigual) se va tornando más y más difícil mantener estable el nivel general de precios. Asimismo, como esto significa una creciente y cada vez más difundida capacidad de traspasar a los precios los costos

mayores, la tendencia será a un proceso más o menos continuo de alzas.<sup>5</sup>

A lo anotado debe agregarse otra consideración. En los países del centro, las clases dominantes, por razones políticas, tales como salvaguardar en algún grado sus bases sociales de apoyo, han puesto en práctica programas especiales de preservación de precios e ingresos (programa agrario del gobierno de Estados Unidos). Como esto se aplica a las ramas menos oligopolizadas, obviamente no favorece la estabilidad. Por último, anotemos que los países centrales vienen trasladando buena parte de la producción menos intensiva en capital hacia la periferia. Este tipo de industrias, en igualdad de otras condiciones, debería ser de las menos concentradas, de funcionar en el ámbito metropolitano. Con su desplazamiento geográfico, las bases materiales de la concentración y, por ende, del oligopolio, aumentan en el centro.

9. La estructura ocupacional de los grandes monopolios difiere de la estructura global en el sentido de que privilegia el peso de los trabajos más calificados. La acumulación, al incorporar progreso técnico, desplaza y absorbe mano de obra. En general, se sostiene que una acumulación suficientemente acelerada elimina los problemas ocupacionales derivados del progreso técnico. Sin embargo, el planteamiento general oculta un problema: la *composición* de la nueva demanda de fuerza de trabajo difiere de la *composición* de la nueva oferta que genera el progreso técnico. Es decir, se liberan trabajadores poco calificados y se demanda mano de obra altamente calificada. A menos que exista un muy eficiente sistema de redistribución de la mano de obra (lo que depende del sistema educacional), nos encontraremos con serios desequilibrios estructurales en el mercado de la fuerza de trabajo. Las ramas y empresas más dinámicas encontrarán una oferta escasa del *tipo* de trabajo que requieren. Por ende, es muy probable que un proceso de aceleración de la inversión en estos sectores se traduzca en mayores salarios. A su vez, éstos se trasladan a los precios y así puede generarse el primer paso de una espiral inflacionaria.

Por otro lado, la dinámica de la acumulación industrial, en los tiempos actuales, por sí misma no es capaz de satisfacer las necesidades globales de ocupación. En ausencia de otros resortes, esto implicaría un crecimiento acelerado del ejército de reserva industrial (véase el punto 11). Si no se da este fenómeno es por el desplazamiento de la mano de obra a los sectores terciarios y a las ramas improductivas (ejército, circulación, etcétera).

En estos últimos sectores —que cumplen la función de “bolsones” o receptáculos— se concentra la mano de obra expulsada de tareas productivas industriales. Históricamente, los niveles de productividad aquí son bajos. Y los incentivos al progreso técnico se amortiguan bastante por la devaluación de la fuerza de trabajo que fluye a estos sectores.

4. Véase J. Blair, *Economic Concentration. Structure, Behavior and Public Policy*, Harcourt, Nueva York, 1972.

5. Es lo que Harberler olvida cuando sostiene que el efecto del monopolio en los precios se da una sola vez.

En Estados Unidos la ocupación en la industria de elaboración, en el comercio y en los servicios, sube entre 1948 y 1969 en 28.7, 39.3 y 74.6 por ciento, respectivamente. El producto por hombre ocupado, a su vez, se eleva en 82.3% (industria), 65.6% (comercio) y 20.4% (servicios).<sup>6</sup> En Italia, en el período 1952-1961, la productividad del trabajo sube 6.6% anual en la industria y 2.4% en el comercio. En el período 1961-70, las tasas respectivas son 6.5 y 3.1 por ciento.<sup>7</sup> En otros países desarrollados el fenómeno se repite.

En las ramas y sectores receptáculos, el alza en los salarios nominales es, como regla, inferior al que se da en las ramas industriales. Sin embargo, esta diferencia no alcanza a compensar la diferencia con que se expanden las productividades. Con ello, sube el costo unitario del trabajo y como no impera aquí la libre competencia (más bien nos encontramos con estructuras del tipo oligopolio diferenciado), los precios finales recibirán el impacto. Puede aquí surgir una duda: ¿si en estos sectores, por los menos parte de los mayores costos se trasladan a los precios, dónde están localizados los sectores competitivos?

La respuesta es doble. Primero, no hay sectores estrictamente competitivos en el capitalismo contemporáneo. La diferencia viene más bien por el lado de la capacidad distinta de fijar precios. Segundo, lo que es la consideración básica: si recordamos a Ricardo y especialmente a Marx<sup>8</sup> podremos ver que, en un esquema competitivo, un alza en los salarios no deja indemne el sistema de precios. *Caeteris paribus* todo lo demás, y bajo condiciones competitivas, los precios de producción se mueven así: bajan en las ramas con la composición orgánica superior a la media, permanecen constantes en las ramas de composición media y suben en las ramas cuya composición orgánica es inferior a la media. Los sectores bolsones se concentran fundamentalmente en estas últimas ramas. Y los monopolísticos en los primeros, con lo cual neutralizan la caída del precio de producción. Si ningún precio cae y algunos suben, la conclusión es obvia.

Agreguemos otra consideración. La espontaneidad anárquica propia del crecimiento capitalista ha provocado concentraciones urbanas elefanteásicas. Hoy por hoy, la gran ciudad comienza a tener rendimientos decrecientes y se ve amenazada por todo tipo de diseconomías externas. En este proceso, la renta del suelo urbano se expande, afectando los costos de operación del comercio, los servicios (especialmente personales) y de la vivienda. Todo ello repercute en el alza del costo de la vida por encima del nivel de variación de los precios al por mayor.<sup>9</sup> Por ejemplo en Italia, en el período 1952-1961, los precios al por mayor se redujeron mientras que el índice de precios al consumidor subió a 2.8% anual. La situación descrita es la base de una de las más importantes presiones

estructurales en favor de la inflación que hoy sufre el capitalismo desarrollado.<sup>10</sup>

10. En el punto 4 hemos anotado algunas relaciones entre salarios y monopolios. Hemos dicho que el "efecto aglomeración" incide positivamente en la organización y el poder sindical.

Pues bien, es evidente que la acción sindical está correlacionada positivamente con los salarios.<sup>11</sup> Además, los propios monopolios parecen aceptar tarifas salariales mayores. De esto no se infiere que los incrementos salariales constituyan una explicación satisfactoria de la inflación ni mucho menos.<sup>12</sup> Pero sí se desprende un efecto colateral más decisivo.<sup>13</sup> Con precios inflexibles a la baja los frutos del progreso técnico no se difunden sino que se circunscriben a la empresa. Además, el progreso técnico es desigual entre empresas, ramas y sectores. En las empresas más dinámicas los asalariados pueden obtener mayores salarios sin que éstos se trasladan al precio. Pero estos mayores salarios provocan un verdadero efecto demostración y son reclamados por trabajadores de otras negociaciones. No habiendo en éstas un progreso técnico similar, los mayores costos unitarios se desplazan a los precios. El proceso, puede verse, es similar al señalado en el punto anterior, aunque está referido al sector industrial oligopolístico. En este caso, el poder sindical torna eficaz el efecto demostración y sirve como mecanismo de propagación.

11. En el ámbito mundial, la reproducción ampliada capitalista —aunque de modo muy precario— no deja de asegurarse ciertas proporcionalidades mínimas. De este modo, la dependencia del polo subdesarrollado a nivel industrial y muy especialmente a nivel del subsector medios de trabajo del Departamento I, encuentra en algún grado su contrapartida en la dependencia del polo desarrollado respecto a las materias primas del polo subdesarrollado.

Asimismo, resulta obvio que si el equilibrio de la reproducción tiende a ser establecido a escala mundial, en el ámbito nacional la regla será el desequilibrio estructural. Se superará vía comercio exterior. El equilibrio interno depende así —en mayor o menor grado—, de condiciones externas.

10. La hipótesis es desarrollada por Sylos Labini, *op. cit.*

11. Para Italia ver Sylos Labini, *Sindacati, inflazione e produttività*, ed. cit. Para el Reino Unido, A. G. Hines, "Trade Unions and wage inflation in the United Kingdom, 1893-1961", en *Review of Economic Studies*. Para este autor, entre 1921 y 1961, un 1% de mayor sindicalización se asocia a aproximadamente un 1.5% de alza en los salarios.

12. La elasticidad con que los salarios responden a los precios es bastante inferior a la unidad. Cf. Dicks-Mireaux, "The interrelation between cost and price changes 1946-1959", en *Oxford Economic Papers*, 1961. También R. Lipsey, "The relation between the rate of change of money wage rates and the level of employment in the U. K., 1862-1957: a further analysis", en *Economica*, febrero de 1960.

13. P. Streeten, "Wages, prices and productivity", en *Kiklos*, vol. 15, 1962.

6. Cálculos a partir de J. W. Kendrick, *Postwar Productivity Trends in the United States, 1948-1969*, Nueva York, 1973.

7. Cf. P. Sylos Labini, *Sindacati, inflazione e produttività*, Bari, 1972.

8. Cf. Karl Marx, *El capital*, t. 3, cap. 11.

9. La elevación de los impuestos indirectos, método de financiamiento fiscal que no es precisamente favorable a los asalariados, es otro factor que ha de considerarse.

Según vimos en el punto 5, a nivel de materias primas y energéticos, la dependencia del polo desarrollado se agrava.

La ley del valor dista de operar en forma espontánea en el mercado mundial. Los factores políticos la modifican de modo apreciable. Ergo, un cambio en la correlación de fuerzas políticas favorable al Tercer Mundo, debe alterar los precios relativos. Con recursos internos débiles, agotados y sustitutos escasos, el polo desarrollado sufre un alza en sus costos de producción, que en alto grado se transfieren a los precios. Si los asalariados reaccionan activamente, las condiciones para una espiral están dadas.<sup>14</sup>

En suma, el creciente desequilibrio energético y de recursos naturales del polo desarrollado, en combinación con la creciente "rebeldía" tercermundista, debe generar una propensión inflacionaria difícil de escabullir en un contexto de precios administrados.

12. El desarrollo capitalista asume una forma cíclica. La crisis es una parte o fase del ciclo. Esta fase siempre va unida a una caída en la tasa de ganancia. Tradicionalmente, el resorte de la recuperación económica —esto es, la recuperación de los márgenes de rentabilidad— se ligaba a una caída en los salarios reales vía ampliación del ejército de reserva industrial. Desde la segunda guerra mundial el incremento de los desocupados se torna un mecanismo de ajuste políticamente peligroso (la existencia de un campo "socialista", indirectamente, fortalece la capacidad política del movimiento obrero en el capitalismo desarrollado) y el objetivo del "pleno empleo" (su definición es bastante vaga) es oficialmente asumido por el aparato estatal.

En el modelo viejo, la desocupación no es un objetivo *per se*. Lo que se persigue es disciplinar los salarios. Si en virtud de la acción estatal, la acumulación global se torna menos volátil, la ocupación fluctuará menos y por ende disminuirá considerablemente la eficacia del antiguo mecanismo devaluador de los salarios. En suma, problemas que surgen en la esfera política condicionan la intervención económica estatal, la que a su vez altera, en cierto grado, el funcionamiento usual de la economía. Sin embargo, en la misma medida en que las fluctuaciones del ejército de reserva industrial se suavizan, se agudiza la necesidad de encontrar un mecanismo que lo replazque en su función de domesticar los salarios. La inflación reptante (*creeping inflation*), por serlo, no alcanza a quebrar el velo monetario. Por lo mismo, resulta útil para devaluar los salarios reales. En la posguerra, este mecanismo parece haber remplazado (aunque de ningún modo suprimiéndolo) el papel que en el viejo modelo desempeñaba de modo absoluto el ejército de reserva industrial. Para ser más precisos, habría que hablar de "responsabilidades compartidas" entre inflación y desocupación. La "curva de Phillips" en algún grado es un reflejo teórico-descriptivo de esta nueva situación. Y su desplazamiento desfavorable no sería sino

reflejo de una real agudización de las crisis en el capitalismo contemporáneo.

Si lo anterior es correcto, tendríamos que no existiría un ciclo más suave en la posguerra. Las crisis persistirían y no se aminorarían. Sólo habrían cambiado su forma de expresión.

Además, como las crisis no son sino el método propio con que el capitalismo restablece las proporciones básicas de la reproducción ampliada, podemos inferir que las tendencias espontáneas al desequilibrio estructural se amplían.

13. Los diferentes desequilibrios estructurales desarrollados en el capitalismo metropolitano deben, a su vez, conjugarse con las políticas de ocupación más o menos plena que aquél ha intentado en la posguerra. Si los precios son inflexibles a la baja, un cambio repentino en la composición de la demanda no dejará indemne el nivel de precios (los sectores de oferta deficitaria aumentarán sus precios y los de oferta excedente no los reducirán). De este modo, aunque la demanda global no exceda a la oferta global, los eventuales desequilibrios parciales (o microeconómicos) se reflejarán positivamente en el nivel general de precios.

Para un ingreso global dado, en cada uno de los mercados de bienes existirá un nivel dado de demanda. El nivel de precios no se alterará en la medida en que no exista exceso de demanda en *ningún* mercado parcial. Automáticamente, esto implica que la consecución del equilibrio entre oferta y demanda en el sector o bien más rígido provocará desocupación en los demás sectores. Si el sector de oferta más insuficiente respecto al nivel de ingreso de plena ocupación genera bienes de baja elasticidad ingreso, la estabilidad de precios sólo podrá lograrse con altos márgenes de desocupación (caso bien conocido en América Latina). Correlativamente, un proceso de acercamiento a los niveles del pleno empleo entrañará una tasa de inflación cada vez más alta.

De hecho, en la posguerra y en Estados Unidos, la estabilidad de precios parece haber ido exigiendo niveles cada vez mayores de desocupación. Y como ésta, especialmente por razones políticas, no puede aumentarse indiscriminadamente (sino al contrario), se desprende de lo expuesto una tendencia al aumento de la tasa de inflación.

14. En la posguerra el Estado ha llevado a cabo una política anticíclica muy activa. Para ello ha ampliado sustancialmente sus niveles de gasto. Los desembolsos estatales han sido primordialmente improductivos, en especial compras de armamento. Como porcentaje del gasto nacional, los gastos improductivos han experimentado un aumento considerable.

Directamente, las erogaciones improductivas nada aportan en términos de producto. Pero indirectamente sí pueden provocar un efecto multiplicador en las ramas productivas, siempre y cuando existan factores productivos desocupados. Supongamos que el gasto improductivo estatal ha llevado a la economía a los umbrales del pleno empleo. En este punto, para efectos de análisis, detengamos el tiempo (esto es, el

14. Si los costos primos materiales (materias primas, combustibles, etc.) aumentan y el *mark up* no se altera, el resultado será una variación en la distribución del ingreso contraria a los salarios.

crecimiento) y hagamos subir el presupuesto de gastos militares (todo lo demás *caeteris paribus*). La composición de la oferta deberá alterarse en favor de la "industria" militar y en contra de los restantes sectores. Y una de tres: o caen los salarios reales, o caen los beneficios, o una combinación de ambos. Aquí surgen dos problemas: a] ¿Aceptará el sector capitalista productivo (asalariados y capitalistas) tal reducción de sus ingresos? b] El financiamiento vía tributos provocará una caída en la demanda del sector productivo que debe coincidir en su nivel y *composición* con el nivel y *composición* de la caída en la oferta que provoca el traslado de recursos al sector improductivo. Si hay rigideces de oferta e inflexibilidad de los precios a la baja, el punto es decisivo. Si no se cumple, la inflación tendrá lugar. Obviamente, igual sucederá si la respuesta a la primera pregunta es negativa.

El gasto estatal improductivo, al final de cuentas (como fenómeno de plazo largo) siempre es financiado con plusvalía. Si hay ocupación plena, con plusvalía ya producida. Si hay desocupación, con plusvalía "ex-post", o sea, que habrá de producirse (siempre y cuando el multiplicador funcione para las raras productivas en la magnitud necesaria). En otras palabras, el excedente capitalista (plusvalía) se descompone por definición en ganancias capitalistas y gastos improductivos. Si la productividad del trabajo y el salario real en el sector productivo son un dato, la masa de excedente dependerá del nivel de ocupación. Y éste dependerá del nivel de los gastos improductivos y del gasto capitalista (inversión y consumo). Si éstos aumentan lo suficiente, la tasa de desocupación disminuirá. Si pretenden seguir aumentando y la productividad del trabajo productivo no aumenta al ritmo requerido, los salarios reales deben caer. Pero con niveles bajos de desocupación aumenta la capacidad de regateo obrero y lo más probable es que intervenga la "barrera inflacionaria"<sup>15</sup> como freno a los mayores gastos improductivos y de los capitalistas. Por otro lado, es fácil observar que si los gastos improductivos (y de consumo capitalistas) suben más rápidamente que la inversión productiva, tanto más difícil será aumentar la productividad del trabajo y, por ende, mayor será el peligro inflacionario.

Las contradicciones internas del proceso señalado son fáciles de percibir. Y en alto grado reflejan la experiencia de la economía norteamericana en la posguerra.

15. La inflación —se dice— es un *fenómeno* monetario. Y es cierto. Se trata de la devaluación del equivalente general o dinero. Sin embargo, en el último período, el valor de cambio del oro ha subido (habría, por ende, no una inflación sino una deflación). Claro está, el oro ya no funge como moneda (totalmente en lo nacional, y con limitaciones en lo internacional). Ahora funciona el papel moneda, emitido por la autoridad monetaria (de hecho, estatal).

Hagamos todas las mercancías distintas del oro iguales a una mercancía compuesta A. Y supongamos que el valor de cambio de A pasó —respecto al oro— de 1 a 0.5. Por otro

lado, el precio de A (en términos de la unidad de papel moneda) ha pasado de 1 a 2. O sea, la unidad de papel que antes equivalía a 1 oro, ahora equivale a 1/4 de oro. En otras palabras, es la desconexión entre el oro y el papel moneda la que permite la devaluación del papel respecto del oro y hace que lo que es deflación aparezca como inflación. La culpa, o raíz de la inflación, residiría entonces en el comportamiento de las autoridades monetarias.

Sin duda, la inflación es dañina para el desenvolvimiento de los negocios capitalistas pues altera la unidad de cálculo y eleva la incertidumbre a extremos no manejables.<sup>16</sup> ¿Por qué, entonces, la autoridad monetaria actúa de modo tan disolvente? ¿Estupidez, ignorancia, mala fe o algo por el estilo, como insinúa Mr. Friedmann?

¿Cuál es la función del dinero o equivalente general en una economía mercantil? ¿Y por qué se ha producido la desconexión mencionada entre el oro y el papel moneda?

Si el oro funciona como equivalente general, funciona como riqueza abstracta, como encarnación concreta o material del trabajo social abstracto. Al lograrlo, el capital ha *realizado* el valor y el plusvalor que potencialmente poseían los productos-mercancías cuya producción administró. Ahora bien, si la decisión es que la ley del valor (y por ende, el problema de la realización) opere en forma *espontánea*, basta con el oro o el papel signo ligado a él de modo automático. Sin embargo, puede considerarse que la operación totalmente espontánea de la ley del valor resulta demasiado peligrosa para la misma preservación del sistema. El Estado, por tanto, como "representante colectivo" deberá interferir en el mecanismo espontáneo. Si hay problemas en la demanda efectiva, deberá intentar complementarla, vía gastos públicos deficitarios. Y para ello, no tiene más remedio que liberarse de las ataduras del patrón oro<sup>17</sup> e imprimir de modo inorgánico, según se dice.<sup>18</sup> En suma, aunque la inflación pueda ser un fenómeno monetario, no puede explicarse en sus propios términos. Y ello, porque no es sino expresión o *manifestación* de realidades más sustantivas. Y las contradicciones que *ella* genera no son sino expresión y desarrollo de contradicciones internas del sistema y en proceso de exacerbación.<sup>19</sup>

16. Según Friedmann, "...sin un nivel razonablemente estable de los precios, nuestra economía de libre empresa es improbable que pueda sobrevivir. Y sin una economía en que domine la libre empresa, no podremos preservar ni la libertad política ni lograr un saludable crecimiento económico". Cf. "Monetary Theory and Policy", en *Inflation*, R. J. Ball y P. Doyle (eds.), Penguin, 1972.

17. En la práctica, el aspecto jurídico no interesa.

18. Sostener que la oferta monetaria es un dato o bien una variable exógena es perfectamente ridículo aunque muy explicable en quienes no pueden representarse la sociedad como totalidad.

19. La mercancía, forma de la riqueza capitalista, es unidad contradictoria de valor y de valor de uso. Lo cual, a su vez, expresa la contradicción más esencial de un régimen mercantil: entre el carácter privado y a la vez social del trabajo. La inflación, en *última* instancia, no es sino una forma —muy típica— de expresión de esta contradicción básica en el capitalismo contemporáneo. Se trata aquí de lograr la *identidad* entre trabajo privado y social. O, dicho de otro modo, de transformar el valor de uso en valor. O sea, resolver el problema de la *realización* del producto-mercancía. Recordar esto es imprescindible para no caer en desviaciones empiricistas. Pero quedarse allí, sin desarrollar todas las mediaciones que *exige* el caso particular, equivale al dogmatismo metafísico de primer grado.

15. Cf. Joan Robinson, *La acumulación de capital*, Fondo de Cultura Económica, México.