

CUADERNOS DE ECONOMÍA

ISSN 0121-4772

68



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA
SEDE BOGOTÁ

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Colombia.

Usted es libre de:

Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

Bajo las condiciones siguientes:

- **Atribución** — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante. Si utiliza parte o la totalidad de esta investigación tiene que especificar la fuente.
- **No Comercial** — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
- **Sin Obras Derivadas** — No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Los derechos derivados de usos legítimos u otras limitaciones reconocidas por la ley no se ven afectados por lo anterior.



FUNDAMENTOS ECONÓMICOS Y CUENTAS NACIONALES: UNA PROPUESTA DE MEDICIÓN DE LA EVOLUCIÓN DEL VALOR

Damián Kennedy

Kennedy, D. (2016). Fundamentos económicos y cuentas nacionales: una propuesta de medición de la evolución del valor. *Cuadernos de Economía*, 35(68), 407-431.

El producto social anual de un país es concebido unilateralmente como una masa de valores de uso, cuya evolución es captada por la medición a precios constantes. En tal contexto, el presente artículo desarrolla dos objetivos consecutivos. Primero, sobre la base de una relectura crítica de los fundamentos generales de las distintas escuelas de pensamiento, presenta una conceptualización alternativa del

D. Kennedy

Investigador Asistente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas (Conicet) en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (Ceped), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Correo electrónico: damian.kennedy@hotmail.com.

El presente artículo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT 200200220300010BA (Categoría Jóvenes Investigadores – Programación UBACyT 2013-2016), dirigido por Damián Kennedy. A la vez, constituye una versión sintética de la tesis doctoral del autor, titulada Economía política de la contabilidad social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación. El autor agradece los comentarios a versiones previas realizadas por Juan M. Graña, Florencia Jaccoud, Ezequiel Monteforte y Pilar Piqué; asimismo, los comentarios efectuados por los evaluadores anónimos, que contribuyeron a mejorar el artículo.

Sugerencia de citación: Kennedy, D. (2016). Fundamentos económicos y cuentas nacionales: una propuesta de medición de la evolución del valor. *Cuadernos de Economía*, 35(68), 407-431. doi: 10.15446/cuad.econ.v35n68.41662.

Este artículo fue recibido el 21 de enero de 2014, ajustado el 21 de diciembre de 2014 y su publicación aprobada el 23 de enero de 2015.

producto social, que considera también su carácter de masa de valor. Segundo, propone un indicador de la evolución de dicho carácter, complementario al producto a precios constantes. Como cierre, aplica este indicador al caso argentino para el lapso 1935-2010.

Palabras clave: cuentas nacionales, teorías del valor, dinero, productividad, medición del crecimiento.

JEL: B000, C820, E010, O110, O400.

Kennedy, D. (2016). Economic fundamentals and national accounts: A proposal for measuring the evolution of value. *Cuadernos de Economía*, 35(68), 407-431.

A country's annual social product is unilaterally conceived as a mass of use values, whose evolution is captured by the measuring at constant prices. In this context, this paper aims to develop two consecutive goals. First, through a critical reading of the general principles of different schools of thought, it presents an alternative conceptualization for the social product, which also considers its character as a mass of value. Second, it proposes an indicator for that character, which is complementary to the product at constant prices. In sum, both indicators are applied to Argentina for the 1935-2010 period.

Keywords: National accounts, theories of value, money, productivity, growth measuring.

JEL: B000, C820, E010, O110, O400.

Kennedy, D. (2016). Fondements économiques et comptes nationaux : une proposition de mesure de l'évolution de la valeur. *Cuadernos de Economía*, 35(68), 407-431.

Le produit social annuel d'un pays est conçu unilatéralement comme une masse de valeurs d'usage dont l'évolution est captée par la mesure à prix constants. Dans un tel contexte, cet article développe deux objectifs consécutifs. D'abord, sur la base d'une relecture critique des bases générales des diverses écoles de pensée, il présente une conceptualisation alternative du produit social qui prend aussi en considération son caractère de masse de valeur. Ensuite, il propose un indicateur de l'évolution de ce caractère, complémentaire du produit à prix constants. Pour conclure, cet indicateur est appliqué au cas argentin pour la période 1935-2010.

Mots-clés : comptes nationaux, théories de la valeur, argent, productivité, mesure de la croissance.

JEL : B000, C820, E010, O110, O400.

Kennedy, D. (2016). Fundamentos económicos e contas nacionais: Uma proposta de medição da evolução do valor. *Cuadernos de Economía*, 35(68), 407-431.

O produto social anual de um país é concebido unilateralmente como uma massa de valores de uso, cuja evolução é captada pela medição a preços constantes. Nesse contexto, este artigo trata de dois objetivos consecutivos. Primeiro, na base de uma releitura crítica dos fundamentos gerais das diferentes escolas do pensamento, apresenta uma conceitualização alternativa do produto social, que considera também o seu caráter de massa de valor. Segundo, propõe um indicador da evolução desse caráter, que complementa o produto a preços constantes. Para encerrar, aplica este indicador ao caso argentino para o período 1935-2010.

Palavras-chave: Contas nacionais, teorias do valor, dinheiro, produtividade, medição do crescimento.

JEL: B000, C820, E010, O110, O400.

INTRODUCCIÓN

Al momento de dar cuenta de la evolución del proceso de acumulación de capital de cualquier país, el indicador sintético mayormente utilizado como punto de partida y marco general habitual de su análisis es el producto a precios constantes.

Este se presenta como un indicador “neutral”, no sustentado por ninguna perspectiva teórica en particular (Müller, 1998). Esta situación constituye un caso particular de una generalidad: en los manuales de cuentas nacionales no se encuentran discusiones teóricas con respecto a aquello que se pretende medir, esto es, la composición y evolución del producto social de un país, sino que, tomando como válidos los fundamentos plasmados en los manuales introductorios de economía (Kennedy, 2012), se abocan directamente al tratamiento de los aspectos técnicos vinculados al registro contable de los agregados macroeconómicos (Monteverde, 1994; Naciones Unidas, 1993; Propatto, 2004).

Cierto es que, en tanto se atribuye a Keynes la identificación de los agregados macroeconómicos, no pocas veces se afirma que las cuentas nacionales tienen un fundamento keynesiano (Monteverde, 1994; Propatto, 2004). Desde nuestro punto de vista, dicha asimilación no resulta correcta, en tanto Keynes (1936/2000) no presenta un planteamiento específico respecto de las determinaciones teóricas del producto social. En los trabajos de Shaikh (1984) y de Shaikh y Tonak (1994), en los que se procura construir indicadores de cuentas nacionales acordes con la “concepción marxista”, tampoco se toma como punto de partida dicha discusión, sino la problemática más específica de distinción entre trabajo productivo e improductivo¹.

En este contexto, el presente artículo se propone dos objetivos fundamentales, consecutivos: primero, presentar una conceptualización alternativa del producto social anual de un país y, a partir de allí, desarrollar un indicador de la evolución de aquel, complementario a la medición a precios constantes.

Como se desprende de lo anterior, la consecución del objetivo principal tiene como base la discusión teórica de la noción de producto social. Esta noción remite a los aspectos más generales de nuestra ciencia, toda vez que lo que se pone en juego es la discusión en torno a las determinaciones de los productos del trabajo en el capitalismo, cuya producción en un año, dentro de las fronteras de un país, constituye el producto social. Es por ello por lo que nuestro primer paso será un (re)examen crítico de las tres respuestas existentes en nuestra ciencia respecto de la especificidad de los productos del trabajo, esto es, la economía marginalista (a partir de la obra de Walras), la economía política clásica (EPC, Smith y Ricardo), y la crítica de la economía política (Marx).

Organizamos el artículo en tres secciones. En la primera, abordamos del modo más brevemente posible la referida discusión teórica, para así, sobre esa base, derivar lo que aquí denominamos el doble carácter del producto social anual

¹ Esta también constituye la base del trabajo desarrollado, para Colombia, por Zerda y Sarmiento (1989).

producido por un país (masa de valor de uso y masa de valor). En la segunda sección, procuramos desarrollar en profundidad una propuesta de medición de la evolución del carácter de valor del producto social anual en el tiempo, complementario a la medición a precios constantes. Finalmente, en la tercera sección, analizamos el caso concreto de la evolución del doble carácter del producto social anual para Argentina en el largo plazo (1935-2010); esto, no con la intención de analizar dicho país en sí mismo, sino como ejemplo para poner de manifiesto algunas de las aristas de investigación que surgen al considerarlo como punto de partida de la evolución económica de un país. Finalmente, se ofrecen unas consideraciones finales.

EL DOBLE CARÁCTER DEL PRODUCTO SOCIAL EN EL CAPITALISMO

La unidad de la organización social del proceso de producción²

Lo que distingue al ser humano es que, para su reproducción, transforma al medio de manera creciente para apropiarse de él mediante el proceso de trabajo. Si bien la capacidad de trabajar es individualmente, su creciente potencia transformadora es a la vez atributo del trabajo social, del cual los distintos trabajos individuales son partes constitutivas. De esta forma, la capacidad que dispone la sociedad de transformar el medio debe ser asignada de alguna manera a las distintas formas de la actividad productiva. Consecuentemente, la organización social de dicho proceso tendrá distintas formas, según el tipo de vínculo que se establezca entre los fragmentos del trabajo social, o sea, según el carácter históricamente específico que tenga la división social del trabajo.

En el capitalismo, dicha 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. Es decir, se trata de una sociedad que organiza su proceso global de producción en ausencia de cualquier tipo de planificación social general y, por tanto, a partir de la decisión libre de cada uno de sus fragmentos productivos. En correspondencia, los trabajos desplegados por estos no son directamente sociales, esto es, directamente reconocidos como parte del trabajo total de la sociedad, sino que deben pasar por un proceso de reconocimiento. De esta forma, la unidad de la organización del trabajo social no se establece de manera directa entre los productores, sino de modo indirecto, a partir de la relación social de los productos del trabajo, que se vinculan en el cambio en tanto materializaciones de una porción de trabajo social.

² El presente apartado constituye una síntesis propia para los fines del presente trabajo, sustentada fundamentalmente en la lectura de Marx (1867/1995), desarrollada en el marco del Taller de Lectura Crítica de *El Capital*, de Karl Marx, coordinado por el profesor Juan Iñigo Carrera. A la vez, en algunas partes, este segmento se nutre de los aportes realizados por Sweezy (1942/1958), Shaikh (2006), Dobb (2004/1973) e Iñigo (2007a).

Desde el punto de vista de la unidad de la organización social de la producción y en términos cualitativos, el trabajo materializado es de interés en su aspecto abstracto; esto es, como parte del trabajo total de la sociedad y no en su aspecto concreto, que le imprime determinadas características al valor de uso. En términos cuantitativos, es de interés en cuanto al tiempo socialmente necesario para la producción del valor de uso en cuestión. En cuanto tales, los productos del trabajo no son simplemente valores de uso, sino también valores; en la unidad de ambos atributos, los productos del trabajo quedan determinados como mercancías.

En tanto el valor constituye una relación social entre productos del trabajo, no tiene como expresarse en el propio cuerpo de la mercancía, sino en el cuerpo de otra, esto es, como valor de cambio. Por ello, el valor de cambio es la forma del valor. Si se considera la expresión más simple del valor que se puede imaginar, es decir, la expresión del valor de una mercancía *A* en otra *B*, esta última constituye el valor de cambio de *A* y, por tanto, la forma que adopta el valor de *A*. Ahora bien, lo que venimos planteando no se circunscribe a una mercancía específica, sino a la organización social de la producción. En este sentido, la forma bajo la cual todos los fragmentos privados de trabajo se ponen de manifiesto como porciones —indirectamente sociales— del trabajo social es el dinero. Esto ocurre cuando todas las mercancías expresan su valor en una única (que se convierte en directamente cambiabile y, por tanto, en directamente social) y, en consecuencia, el valor de cambio toma la forma de precio³. Habida cuenta de las funciones de medida de valores y medio de circulación que cumple, el dinero puede ser reemplazado por papel moneda (y es lo que efectivamente ocurre), billetes sin valor intrínseco alguno que actúan, por ende, como signos de valor, para lo cual requieren de la validez social que le otorga el curso forzoso que le imprime el Estado.

En resumidas cuentas, el atributo de la cambiabilidad de los productos del trabajo, expresado en su forma general de precio, es expresión del hecho de que los productos del trabajo se relacionan como iguales en el cambio, en tanto expresiones del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción (esto es, en tanto valores). Por tanto, los productos de trabajo portan de manera indirecta la relación social que sus productores no pueden establecer directamente como tales, quedando sujeta a la realización de su mercancía. De esta forma, en la producción capitalista los productos del trabajo no son simples valores de uso, sino que tienen el doble carácter de valor de uso y valor, que se expresa bajo la forma del precio.

Del desarrollo anterior brota un aspecto que será clave más adelante en el presente trabajo, el cual ha sido tratado con cierta ambigüedad por el propio Marx, a la par que bastante descuidado en todas sus implicancias por buena parte de la

³ Esto no implica sostener, como suponen muchos autores, que las mercancías se cambien por sus valores. Por el contrario, se trata de la determinación más general, abstracta, del precio de las mercancías. El propio tránsito conceptual de lo abstracto a lo concreto, al ir incorporando determinaciones, “transforma” al precio como expresión del valor en precio comercial. Aclarado este punto, creemos que por lo que desarrollaremos en el artículo, no genera ningún problema continuar haciendo referencia al carácter de valor de las mercancías.

literatura: el carácter universal de la producción social en el capitalismo. Más específicamente, dado que la relación social que vincula a cada porción privada de la capacidad total de trabajo se convierte en un atributo del producto de su trabajo, la mercancía rompe con los diques locales de la producción, dándole un carácter universal a la organización de la producción social. Resulta interesante, creemos, recordar la siguiente referencia de Marx (2005/1857-1858) plasmada en los *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*:

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 (p. 85, resaltado del original)⁴.

Con lo anterior, no pretendemos sostener la tesis de la globalización, que considera que el sistema-mundo surge de un vínculo externo entre países, originalmente unidades primarias de organización social de la producción, sino justamente lo contrario: el capitalismo es una sociedad mundial por su contenido, que se desarrolla (justamente como una forma concreta del carácter privado del trabajo) bajo la forma de la “interrelación” entre países en el mercado mundial (Iñigo, 2004)⁵.

De esta forma, conforme a los fines del presente artículo, lo que interesa remarcar es que las referidas condiciones sociales medias de producción que determinan el valor (y por tanto, el precio) de las mercancías son las condiciones mundiales o, en otras palabras, la determinación del valor es mundial, más allá de que se exprese en signos de valor de carácter nacional (aspecto que, de por sí, también le da cuerpo a la idea de que el capitalismo es un proceso nacional por su contenido).

La desarticulación de la unidad: desde la EPC al marginalismo

De modo previo al desarrollo de Marx en *El Capital*, la EPC había planteado el contenido de trabajo tras la relación de cambio de los valores de uso. Dos hitos son fundamentales: la consideración del trabajo como fuente de la riqueza (Smith, 1997/1776) y la disociación entre el trabajo como fuente del valor y su distribución

⁴ A pesar de ello, y como mencionamos previamente, en algunos pasajes de *El Capital*, Marx parece no ser consecuente con él mismo: en ocasiones explícita o implícitamente genera la impresión de que considera que las determinaciones del valor que va descubriendo se limitan a un país.

⁵ En cuanto tal, la determinación en cuestión es de contenido, que brota del propio análisis de la especificidad de la producción capitalista. Obviamente, esto no implica que se haya manifestado directamente en cuanto tal a lo largo de la historia del capitalismo; por el contrario, es a partir del propio desarrollo histórico que dicho contenido logra creciente expresión concreta, lo cual no borra, claro está, su realización bajo formas nacionales..

entre salario, beneficio y renta (Ricardo, 1817/2004), problemática que condujo a Smith al “abandono de la teoría del valor” (Kicillof, 2010). Así, el valor de los bienes queda determinado cuantitativamente por el tiempo de trabajo (puesto ya en términos de Marx) abstracto necesario para su producción.

Ahora bien, la EPC no logra dar con la especificidad social de los productos del trabajo en la sociedad capitalista. En otros términos, que los bienes tengan precio aparece como un hecho independiente de la relación social bajo la cual se organiza el proceso productivo. Si, como planteamos previamente, Marx avanza en el reconocimiento de la especificidad histórica de la forma precio de los bienes, al mismo tiempo la economía marginalista se mueve exactamente en sentido contrario.

El punto de partida de la economía marginalista es la identificación de la riqueza social como el cúmulo de cosas escasas (en tanto útiles y limitadas en cantidad). De tal escasez se derivan, inicialmente, dos consecuencias: los bienes son, por un lado, producibles o multiplicables y, por el otro, apropiables, a partir de lo cual los son, a su vez, valiosos e intercambiables. Ahora bien, sin ninguna justificación, Walras (1874/1987) hace caso omiso de este vínculo que enlaza a la apropiabilidad y la cambiabilidad, de modo que cada una de las consecuencias terminan presentándose como “fenómenos” independientes entre sí: fenómeno “entre cosas” (el valor de cambio), “entre el hombre y la naturaleza” (la transformación del medio) y “entre personas” (leyes de la apropiabilidad/distribución de los bienes).

De esta forma, al momento de explicar el “fenómeno” del valor de cambio (que constituye el objetivo explícito de la economía marginalista), los bienes se presentan absolutamente desprovistos de toda determinación que vaya más allá de su capacidad de satisfacer necesidades y su cantidad disponible. En otros términos, para la economía marginalista, las determinaciones del valor de cambio de los bienes no solo no tendrán vínculo alguno con la forma específica de organizar el proceso social del trabajo, sino que tampoco lo tendrán con el propio proceso de trabajo; justamente por ello, el valor de cambio es un fenómeno natural tanto en esencia como en magnitud, determinada por la escasez relativa (Walras, 1874/1987)⁶; en sus propias palabras:

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 (pp. 157-160, resaltado del original).

⁶ Esta determinación será luego presentada por el autor como el resultado agregado de la maximización de utilidad de los individuos. Así, el valor de cambio queda así determinado como un fenómeno puramente relativo, no habiendo nada intrínseco que lo determine cuantitativamente (Walras, 1874/1987).

El doble carácter del producto social: masa de valor de uso y masa de valor

En las cuentas nacionales, el producto social anual de un país se concibe como el resultado de la actividad productiva que se realiza en etapas sucesivas de transformación; dicha actividad consiste en la combinación de los denominados “factores productivos”, encaminada a la producción de bienes y servicios (genéricamente, valores de uso) que, directa o indirectamente, satisfacen necesidades humanas. Expresado de forma sintética, el producto social anual es concebido como una masa de valores de uso.

Frente a la heterogeneidad material de estos valores, se recurre la homogeneización por su precio, a fin de lograr una medida agregada, decisión justificada por sus mayores ventajas prácticas frente a otras posibilidades, a pesar de que el criterio debiera encontrar su fundamento en función de los objetivos de la medición a realizar (Müller, 1998), de modo que la medida agregada del producto constituye una expresión monetaria.

Ahora bien, sabido es que el precio no es una unidad de medida invariable, lo que en este contexto constituye un problema al momento de dar cuenta de la evolución en el tiempo del producto anual. Justamente por ello, los precios deben dejarse como constantes en un determinado año (el año base), de manera que la comparación en el tiempo del agregado, que surge de la homogeneización de los valores de uso producidos en cada año por sus precios en el año base, da cuenta de la evolución de la cantidad de valores de uso producidos anualmente por el país en cuestión (Conade y Cepal, 1965; Monteverde, 1994; Monteverde y Sallaberry, 1981; Naciones Unidas, 1993; Propatto, 2004). Tal es el origen conceptual del producto a precios constantes.

Como puede verse, el producto social anual se concibe exclusivamente como una masa de valores de uso, donde el precio, que constituye un elemento material más de los bienes y permite su homogeneización, encuentra sus raíces en los fundamentos de la economía marginalista⁷. Dado que existen respuestas diferentes a la marginalista respecto de la determinación del valor de cambio de los valores de uso, debieran necesariamente existir respuestas diferentes respecto a la conceptualización del agregado de los mismos.

En este sentido, Ricardo (1817/2004) distinguirá entre riqueza y valor: “la riqueza difiere esencialmente del valor, ya que este depende no de la abundancia sino de la

⁷ Desde los postulados desarrollados de la economía marginalista, podrían pensarse dos derivaciones alternativas respecto del producto social, ninguna de las cuales conduce a buen puerto. En primer lugar, podría plantearse que este debiera reflejar el total de utilidad satisfecha por la sociedad, idea que se enfrenta con la imposibilidad de comparar preferencias individuales (e incluso más, con la propia dificultad del individuo de imputarle un valor a la utilidad). En segundo lugar, podría plantearse que la medida agregada por precio es una indicación del grado total de utilidad obtenida por la sociedad, lo cual se enfrenta con el problema de que los precios indican la valoración que los individuos hacen de las unidades marginales, además de que constituye un fenómeno unilateralmente relativo.

facilidad o dificultad de la producción” (p. 205). Ahora bien, el autor afirmará que la medida del valor es la cantidad de trabajo, respuesta con evidentes problemas: o se trata de tiempo de trabajo concreto, el cual presenta la misma heterogeneidad que los propios valores de uso, o se trata del trabajo abstracto, sustancia que, como hemos planteado, no tiene cómo expresarse inmediatamente en cuanto tal.

En rigor, la propuesta de Ricardo en relación con la medición agregada también se corresponde con su planteamiento en torno al valor: al haber naturalizado su existencia, no puede ver la relación social que en él cobra existencia ni, por tanto, la necesidad de la expresión del valor bajo la forma de precio o valor de cambio (Marx, 1867/1995). A pesar de ello, el resultado que presenta Ricardo no pocas veces sirve de base para que, desde una perspectiva considerada como marxista, se proponga como medida de la riqueza las horas de trabajo que costó la producción de bienes y servicios (Shaikh y Tonak, 1994).

Desde nuestra perspectiva, con el desarrollo de Marx podemos dar un paso más sobre el planteamiento de la agregación presentado originalmente por Ricardo. Desde el punto de vista del carácter de valor de uso de las mercancías, el producto es en efecto, y tal como lo considera la contabilidad social, un cúmulo de valores de uso. Por su parte, desde el punto de vista del carácter de valor, que toma de manera específica cuando el trabajo social tiene la forma de trabajo privado, el producto social es una masa de valor presentada bajo la forma de valor de cambio o precio. ¿En qué consiste, más precisamente, dicho carácter?

Como argumentamos previamente, el reconocimiento como trabajo social del trabajo desplegado por cada uno de los fragmentos privados, así como la cuantía de dicho reconocimiento, no es un atributo directo de dichos fragmentos, sino del dinero que adquiere el resultado de dicho trabajo (la mercancía). En consecuencia, en esta sociedad, uno no es “más rico” simplemente en función de la cantidad de la mercancía que produce, sino también en función del valor de dicha mercancía. En otros términos:

La 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, p. 90).

En este sentido, la consideración del producto social en su carácter de valor consiste en extender hacia el conjunto de un país el razonamiento previo realizado para una mercancía y un productor individual. Dado que el modo de producción capitalista es una relación social de carácter mundial, realizada bajo la forma de fragmentos nacionales, el producto social anual de un país en su carácter de valor constituye el “poder social” de sus mercancías en su interior producidas o, en otros términos, el grado de reconocimiento social del que goza el trabajo internamente desplegado, expresado en el valor de cambio de su producción.

UNA PROPUESTA DE INDICADOR DE LA EVOLUCIÓN DEL CARÁCTER DE VALOR DEL PRODUCTO SOCIAL

Considerando la existencia de un signo de valor mundial

La medida agregada del producto social en su carácter de valor de uso surge de homogeneizarlos por su precio, mientras que la medida agregada del valor implica justamente la misma operación. De esta forma, no es posible distinguir el doble carácter del producto social para cada año en particular. Es por ello por lo que la problemática que procuramos desarrollar cobra relevancia al considerar la evolución en el tiempo del producto social anual. Dado que el producto a precios constantes constituye la indicación de la evolución del producto social en el primero de sus caracteres mencionados, nuestro objetivo consiste en desarrollar una medida que apunte a captar la evolución de su carácter de valor. A tales fines, en tanto dicha medida no puede consistir en el trabajo abstracto socialmente necesario ni en el producto a precios corrientes (ya que ni el dinero ni el papel moneda constituyen una medida invariable del valor), el centro de la cuestión se encuentra en la evolución de la capacidad del signo de valor nacional de representar valor. A fines estrictamente expositivos, abordaremos la problemática en dos pasos, considerando primero la existencia de un signo de valor general, para luego extender el razonamiento sobre la del signo de valor nacional.

La evolución de la capacidad de representar valor del signo de valor en términos teóricos

La expresión más simple de valor es la de una mercancía en el cuerpo de otra mercancía, que cumple el rol de equivalencia. En tanto mercancía, esta última puede cambiar de valor en función de la evolución de la productividad general del trabajo que la produce y, por tanto, modificar la magnitud de valor que está en condiciones de expresar. En consecuencia, al observar la expresión de valor de una mercancía en dos momentos del tiempo, no es posible saber qué ocurrió con la magnitud de su valor (Marx, 1867/1995). El razonamiento se extiende sencillamente a la expresión de valor del conjunto de las mercancías en la mercancía dineraria, en tanto el equivalente general (oro) no tiene la capacidad de expresar, por idéntica razón, un valor constante en el tiempo.

Ahora bien, hemos visto que, dadas sus funciones en la circulación, la mercancía dineraria es reemplazada por signos de valor, cuya capacidad de representar valor estará determinada por la relación entre la masa de los mismos lanzada a la circulación y por la cantidad de mercancía dineraria que efectivamente circularía (determinada por el valor y la cantidad de mercancías, la rotación del dinero, y el valor del oro) (Marx, 1867/1995). Así, siempre que la emisión de billetes reemplace la cantidad de oro que sin ellos circularía, este reemplazo no agregaría

ninguna determinación a nuestro problema. Por el contrario, los signos de valor perderán o ganarán capacidad de representar valor en la proporción en que aquella relación, respectivamente, se incremente o disminuya⁸.

De esta forma, el signo de valor que cumple el rol de equivalente general (esto es, donde todas las mercancías expresan su valor) puede modificar su capacidad de representar valor por dos fuentes: los cambios de la magnitud de valor de la mercancía dineraria, por un lado, y la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia, por el otro. En términos de contenido, tales fuentes son diferentes y, por tanto, aditivas, aunque no sean distinguibles directa e independientemente en la práctica. En este sentido, son de utilidad 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.

El tratamiento en la práctica de las fuentes de modificación de la capacidad de representar valor de los signos de valor

Una de las tendencias generales del modo de producción capitalista es la del incremento de la capacidad productiva del trabajo y, por tanto, la disminución del valor individual de las mercancías. En este contexto, si el signo de valor mantuviera constante su capacidad de representar valor, la expresión unitaria del valor de las mercancías debiera presentar una tendencia a la disminución. Sin embargo, en la práctica suele observarse una tendencia al incremento del nivel general de precios. Con fines expositivos, consideremos estos dos movimientos generales del capitalismo de manera aislada: incremento general de la productividad con estabilidad de precios e incremento de precios con constancia en la productividad. Obviamente, la metodología propuesta será aplicable a cualquier movimiento de productividad y precios.

El escenario en el cual se verifica un incremento general de la productividad del trabajo con un nivel general de precios estables, es una situación equivalente, en términos teóricos, a una mercancía dineraria en cuya producción la productividad del trabajo se incrementó en la misma proporción que la generalidad de las mercancías. Las piezas de oro debieran incrementarse en la proporción correspondiente, de modo que absorban la mayor cantidad de mercancías que mantienen su expresión de valor inalterada (siempre que no se modifique su velocidad de rotación). Es decir, la masa de signos de valor debiera incrementarse en la proporción en la que se incrementa la productividad general de la economía, pues tal es la proporción en la que se incrementa la cantidad de valores de uso en la circulación, que

⁸ Cuando la mercancía dineraria encierra valor, la cantidad de dinero que absorbe la órbita circulatoria aparece regulada por los factores referidos en el cuerpo del texto. Cuando es reemplazada por papel moneda, el nivel de precios dependerá de la capacidad de aquel de representar valor. Por ello, la difundida teoría cuantitativa, que sostiene que la masa de dinero determina los precios y, por tanto, alimenta la idea de que no existe el valor intrínseco de los productos del trabajo, es en realidad una teoría de la moneda y no del dinero. Por esta razón, justamente, corresponde nuestra pregunta respecto de la evolución del carácter de valor del producto social.

mantienen constante su precio individual⁹. De esta forma, la evolución de la productividad general de la economía es el criterio técnico que tomamos como parámetro para medir el cambio en la capacidad de los signos de valor de representar valor atribuible a la primera de las fuentes identificadas previamente.

Por su parte, el escenario en el cual se verifica un incremento del nivel general de precios con la productividad general del trabajo constante, sería equivalente, también en términos teóricos, al aumento de los signos de valor lanzados a la circulación, en relación con la mercancía dineraria que en su ausencia circularía. Los mismos signos pierden, por tanto, capacidad de representar valor en la proporción en que exceden a aquella. A nuestros fines, lo que importa es la evolución del nivel general de precios captado a partir de una canasta de composición constante (de tal forma que la variación de precios no se vea afectada al considerar distintos bienes), pues ello indica justamente la proporción en la que el signo de valor pierde capacidad de representar el valor encerrado en la canasta de bienes¹⁰.

De esta forma, y retomando la consideración conjunta de las dos tendencias generales en cuestión, podemos sintetizar lo anterior de la siguiente manera: la suba del precio de una canasta de composición constante, muestra la pérdida de la capacidad de representar valor del signo de valor de una masa dada de valor, movimiento al que hay que agregar el efecto, en igual sentido, del incremento de la productividad, que implica, a su vez, que la masa de valor a representar es menor. Por ello, dado nuestro objetivo de expresar el precio de las mercancías en un signo de valor que mantenga constante su capacidad de representar valor, hasta aquí los precios de las mercancías debieran ser ajustados en el tiempo por la evolución de la productividad general de la economía y del precio de la canasta de composición constante¹¹.

Sobre esta base, avancemos un paso más para considerar la expresión del carácter de valor en un signo de valor nacional y su evolución, y cumplimentar así finalmente el objetivo principal que nos planteamos en el presente artículo.

⁹ Nótese que en esta situación no se modifica la relación entre la masa de signos de valor y el oro, pues el incremento de la primera refleja el que debiera ocurrir en el segundo, necesario para expresar igual masa de valor total pero portando individualmente menos valor.

¹⁰ Nótese que el valor a representar se mantiene constante, pues estamos considerando el caso en el cual la productividad no se modifica. Por lo demás, debe quedar claro que con lo anterior no estamos observando a la expansión de la base monetaria como la causa de la inflación.

¹¹ Como se deduce de lo expuesto, el razonamiento es extensible a todos los movimientos de productividad y precios. Por ejemplo, si una duplicación en la productividad general se reflejara inmediatamente en una caída a la mitad en el precio individual de las mercancías, en nuestro razonamiento los nuevos precios quedarían “inalterados”, pues implicaría dividirlo primero por 2 —incremento de la productividad— y luego por 1/2 —reducción a la mitad de los precios—, reflejando justamente que los signos de valor no modificaron su capacidad de representar valor. En cualquier caso, no está de más aclarar que esta solución práctica es de carácter general, toda vez que 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, aspectos que se atenderían en el futuro.

La evolución de la capacidad de representar valor del signo de valor nacional

Como es sabido, los signos de valor de la mayor parte de los países no son reconocidos directamente como representantes de valor en el mercado mundial, mientras que ocurre lo contrario con las monedas nacionales de determinados países identificados como potencias económicas. Y si tienen tal carácter, es porque en ellos se desarrollan las condiciones de producción que determinan el valor de la generalidad de las mercancías, de modo que, en principio, las modificaciones en la productividad en estos países se corresponden con cambios en el valor de las mercancías. Tomemos, con fines exclusivamente expositivos, Estados Unidos como el país que determina el valor de las mercancías, cuya moneda nacional es reconocida directamente como tal en el mercado mundial, y la Argentina como ámbito nacional que no reúne tales condiciones.

En términos generales, si la evolución de la capacidad productiva del trabajo se expandió más en Estados Unidos que en Argentina, en función de lo desarrollado en el apartado anterior, el precio de las mercancías en ambos países debiera afectarse por el incremento de la productividad estadounidense, y reflejar la correspondiente reducción del valor individual de las mercancías. A la par, en función de lo desarrollado en la primera sección del presente artículo, a lo anterior debiera agregarse el hecho de que una porción menor del trabajo desplegado en Argentina se reconoce como parte del trabajo total de la sociedad. En otros términos, el producto anual de Argentina tiene un menor “poder social”, en la proporción en la cual la productividad estadounidense crece más que la Argentina.

Así las cosas, la evolución de los precios de las mercancías en pesos argentinos debiera dividirse tanto por la evolución de la productividad estadounidense, como por la relación entre la evolución de la productividad de ambos países. Sin embargo, la primera operatoria puede resultar conflictiva desde el punto de vista teórico, a la par que resulta irrelevante a nuestros fines. Veamos ambas cuestiones por separado.

En cuanto a la cuestión teórica, hasta aquí estuvimos considerando como verdadera la asociación directamente proporcional entre la evolución de la productividad y el valor individual de las mercancías. Así lo hicimos porque, en términos expositivos, resultaba conveniente. Ahora bien, en términos estrictamente teóricos, se debe considerar que la unidad del trabajo abstracto es el trabajo simple; esto es, la capacidad de trabajar que cada individuo posee en un determinado momento histórico en término medio, sin necesidad de una especial formación (de modo que el trabajo abstracto de las mercancías que requieren un mayor desarrollo de la capacidad de trabajar constituye trabajo simple potenciado o multiplicado) (Marx, 1867/1995). El problema surge cuando tomamos en cuenta el hecho de que los incrementos en la capacidad productiva del trabajo están normalmente asociados a cambios en el carácter concreto del trabajo, lo que necesariamente trae consigo cambios en el carácter del trabajo simple. En este sentido, dado que es cierto que iguales cantidades de trabajo abstracto producen en todo tiempo y lugar igual

cantidad de valor, dichas masas de valor en distintas épocas refieren a trabajos abstractos cualitativamente diferentes. Ambos movimientos, cambio de la productividad y del trabajo simple, no son, por su propia naturaleza, separables; en otros términos, no es posible identificar la proporción de modificación del carácter simple del trabajo tal de neutralizar el movimiento de la productividad¹².

Sin embargo, acabamos de afirmar que la división de la expresión del valor de las mercancías en ambos países por la evolución de la productividad en Estados Unidos resultaba irrelevante a nuestros fines. Y lo es porque lo que verdaderamente interesa, desde nuestro punto de vista, es la evolución del carácter de valor del producto social de un país, en tanto fragmento de la capacidad de trabajo total de la sociedad, esto es, el “poder social” de dicho producto. Consecuentemente, interesa exclusivamente en qué medida las condiciones de producción de un país se alejan de las condiciones sociales medias de producción o cuánto se alejan de ellas. Es por ello por lo que solo tiene sentido conceptual la división de la expresión del valor de las mercancías argentinas en moneda nacional por la evolución relativa de la productividad. De hecho, a nuestros fines, tampoco tiene sentido matemático la división de la expresión nacional del valor de las mercancías de ambos países por la evolución de la productividad estadounidense, toda vez que afectaría al producto social de ambos países en la misma proporción, sin generar por sí mismo ninguna información relevante respecto del “poder social” del producto argentino.

Como resultado de lo anterior, y sobre la base de que en Estados Unidos se presentan las condiciones sociales medias de producción, el dólar no pierde capacidad de representar valor por la primera de las fuentes, mientras que el peso argentino pierde capacidad de representar valor solo en la proporción en la que la evolución de su productividad se aleja de la de Estados Unidos. Esta situación es así en tanto el trabajo desplegado en Argentina, en promedio, no se realiza en las condiciones medias (o, alternativamente, se realiza aún más alejado de ellos), de modo que la unidad monetaria pareciera representar un trabajo social que, en rigor, ya no representa. El peso, por tanto, no pierde capacidad absoluta de representar valor, sino que lo hace con relación al dólar, y así el problema del cambio de carácter del trabajo simple se deduce.

Con todo lo anterior, consideramos solo una de las dos fuentes de modificación en la capacidad de representar valor de los signos de valor. Debemos considerar ahora la otra parte del movimiento; esto es, el incremento “puro” de precios, situación asimilable, en términos teóricos, al incremento de la masa de signos de valor

¹²Como es sabido, existe un debate no saldado en la literatura respecto de si, siempre en referencia a las tendencias generales del modo de producción capitalista, el proceso de trabajo tiende a la complejización o la simplificación (Graña, 2013). Ahora bien, cualquiera sea el caso, significa un problema para nosotros. Consideremos una complejización del proceso de trabajo: con el tiempo pasaría a ser simple para una época un trabajo que en relación con la previa es potenciado, de manera que, siendo cierto que igual cantidad de tiempo de trabajo simple en distintas épocas produce igual cantidad de valor, la misma cantidad de tiempo de la época más moderna hubiera producido antes más valor. El razonamiento es extensible, aunque en sentido inverso, si se simplifica el proceso de trabajo.

lanzados a la circulación, en relación con la mercancía dineraria que circularía en su ausencia. Esta determinación es de carácter 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 tanto, corresponde su aplicación tanto a Argentina como a Estados Unidos, a partir de la afectación de los precios de las mercancías de uno y otro país por la evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante.

En resumidas cuentas, y extendiendo el razonamiento a todos los movimientos posibles de las variables en cuestión, el resultado presentado en el apartado anterior debe ser modificado en función de lo desarrollado en el presente. Para el caso de los países que no desarrollan las condiciones sociales medias de producción, la expresión del precio de sus mercancías en la moneda nacional (o, lo que en definitiva es lo mismo, su producto a precios corrientes) debe ser afectada por la evolución de su productividad, en relación con la del país o países en los que sí se presenta/n dichas condiciones medias, y afectada por la evolución del precio de la canasta de valores de uso constante, de manera que se captan ambas fuentes de modificación en la capacidad de representar valor de la moneda.

Al momento de volcar esta conclusión en un indicador concreto, debe tenerse presente que, en las cuentas nacionales, no contamos estrictamente con información de cantidades y precios, sino de su evolución. La de las primeras está reflejada, como ya manifestamos, por la evolución de producto a precios constantes. En lo que respecta al precio, la información usualmente disponible es la del índice de precios implícitos (IPI). Así, al afectar a este índice por la evolución de la capacidad de la moneda de representar valor, se obtiene la evolución de los precios (y no estrictamente los precios), expresados en una moneda con capacidad de representar valor constante.

De esta forma, la evolución del producto social anual de un país, expresada en una moneda que mantenga constante su capacidad de representar valor —lo que resumidamente denominamos “evolución del valor”— será el resultado del producto entre su carácter material y el cociente entre el IPI, por un lado, y la multiplicación de la evolución de la productividad y del precio de la canasta de composición fija que se considere, por el otro. Sintetizamos lo anterior en las dos expresiones siguientes, equivalentes entre sí:

$$\begin{aligned} & \text{Evolución valor} = \\ & \text{Producto a pr. cosnt.} * \frac{\text{Índice de Precios Implícitos}}{\frac{\text{Evol.Productividad EEUU}}{\text{Evol.Productividad Argentina}} * \text{Índice Pr. Canasta Arg.}} * 100 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Evolución valor} = \\ & \frac{\text{Producto precios corrientes}}{\frac{\text{Evol.Productividad EEUU}}{\text{Evol.Productividad Argentina}} * \text{Índice Pr. Canasta Arg.}} * 100 \end{aligned}$$

Como queda claramente de manifiesto, nuestra propuesta de cómputo de la evolución del carácter de valor del producto social de un país no solo es conceptual, sino también técnicamente diferente a la medición a precios constantes. La explicitación de la diferencia conceptual nos ocupó la primera sección del artículo. En cuanto a la aplicación técnica, nótese que nuestra propuesta difiere de la opción de dejar constantes los precios en un determinado año (el año base) y valorar las cantidades que se producen en los años siguientes a esos precios fijados (para reflejar la evolución de las cantidades producidas). Por el contrario, para dar cuenta de la evolución del valor, dejamos “libres” los precios de las mercancías expresados en moneda nacional y luego le descontamos a esta expresión la evolución de la capacidad de representar valor de la moneda nacional. En la siguiente sección veremos que, para el caso de Argentina, ambas medidas también son diferentes en sus resultados concretos.

UNA APLICACIÓN CONCRETA: EL DOBLE CARÁCTER DEL PRODUCTO SOCIAL ANUAL ARGENTINO EN EL LARGO PLAZO, 1935-2010

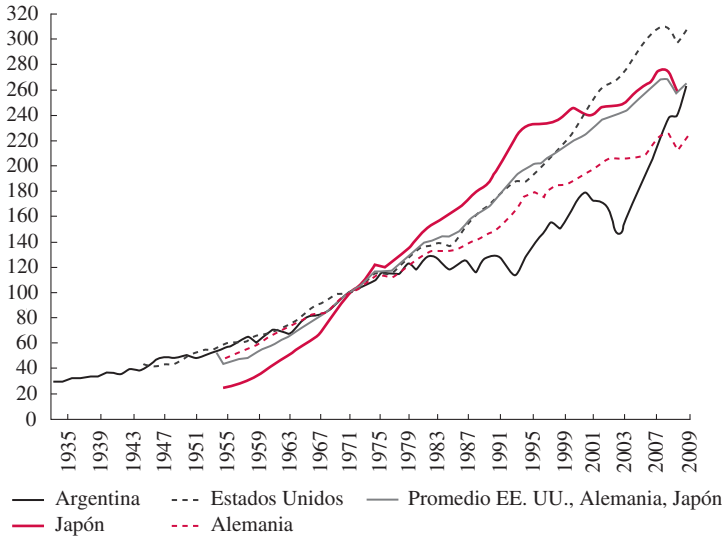
El producto a precios constantes constituye la manera general más difundida de dar cuenta de la evolución del proceso económico de un país. Obviamente, ningún analista considera que con ello se agota una explicación, pero no por ello no deja de ser el punto de partida que se considera necesario para luego profundizar el análisis de los distintos aspectos que constituyen dicho proceso. En este sentido, en esta tercera sección buscamos presentar los resultados que surgen de considerar la evolución de largo plazo del producto social argentino en su doble carácter de valor con idéntico espíritu general.

En la Gráfica 1 presentamos la evolución del producto a precios constantes de Argentina, conjuntamente con las tres principales potencias económicas mundiales (por orden alfabético): Alemania, Estados Unidos y Japón. Uno de los fenómenos que de allí se desprenden es que, en el caso de Argentina, el producto a precios constantes presenta una mayor volatilidad que la de las referencias potencias económicas, volatilidad que incluye lapsos de extendido estancamiento y años de profundo retroceso, todo lo cual ha motivado en la literatura numerosos análisis y debates teóricos todavía no resueltos. Ahora bien, sin perjuicio de lo anterior, otro fenómeno salta a la vista en dicha gráfica: considerando la cuestión en términos agregados, con el importante crecimiento de la última década la economía argentina muestra una evolución de similar cuantía a la de dichas potencias económicas¹³.

¹³A comienzos del 2007, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina sufrió una cuestionada intervención, que afectó inicialmente a la elaboración del IPC, pero que rápidamente se extendió a un conjunto más amplio de indicadores. En este marco, en Coremberg (2013) se presenta una estimación alternativa del producto a precios constantes desde dicho año, cuyo menor crecimiento no modifica la conclusión general aquí presentada (lo cual no le quita, claro está, ni un ápice de gravedad a la intervención en sí misma).

Gráfica 1.

PBI a mercado de precios constantes. Argentina (1935-2010), Alemania (1955-2010), Estados Unidos (1935-2010), Japón (1955-2009) y promedio Alemania – Estados Unidos – Japón. Evolución. 1970 = 100



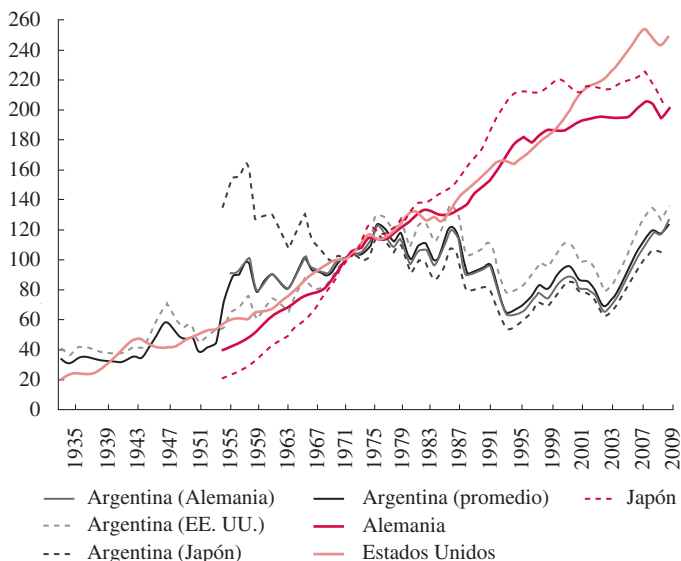
Fuente: elaboración propia con base en SAE (1955), BCRA (1975), Cepal (1988; 1991), Indec (Argentina), Federal Statistical Office (Alemania), BEA (Estados Unidos), Statistics Bureau & Statistics Center (Japón) y OCDE (OCDEStats). Metodología expuesta en Kennedy (2012).

En la Gráfica 2, por su parte, expresamos la evolución del carácter de valor del producto social argentino (considerando, por separado y conjuntamente, a las ya mencionadas potencias económicas mundiales como países representantes de las condiciones sociales medias de producción de la generalidad de las mercancías)¹⁴. Como allí puede verse, la imagen que proyecta dicho indicador respecto del devenir de la economía Argentina es marcadamente diferente.

¹⁴Para la construcción del carácter de valor del producto social de los países en cuestión, en lo que respecta a la evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante, utilizamos el IPC, en tanto existe un acuerdo generalizado de que es el más apropiado a tales fines (Carrera, Féliz y Panigo, 1998; Nogués, 1982). Para el caso argentino, como consecuencia de la referida intervención al instituto de estadísticas, desde el 2007 utilizamos el IPC construido por Cifra (2012). Por su parte, en cuanto a la productividad (más allá de computarla en términos de producto por trabajador y no de producto por hora, dada la inexistencia —al menos para Argentina— de información de extensión de la jornada de trabajo para el lapso en cuestión), tomamos la del total de la economía. Esta decisión se justifica en el hecho de que los resultados obtenidos reflejarán la situación de mínima, toda vez que se incluyen sectores (principalmente, el público) que compen- san el mayor dinamismo que los potencias económicas tienen en el resto de los mismos.

Gráfica 2.

PBI a precios de mercado en moneda con capacidad de representar valor constante. Argentina (productividad total de la economía en relación con Alemania, Estados Unidos, Japón y promedio; e IPC) (1935-2010), Alemania (1955-2010), Estados Unidos (1935-2010) y Japón (1955-2009). Evolución. 1970 = 100



Fuente: elaboración propia con base en SAE (1955), BCRA (1975), Cepal (1988; 1991), Indec (Argentina), Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim, Graña y Kennedy (2005), Iñigo Carrera (2007b), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008), Cifra (2012), BEA (Estados Unidos), BLS (Estados Unidos), Statistics Bureau & Statistics Center (Japón), Federal Statistical Office (Alemania), OIT (Ilostat) y OCDE (OCDEStats). Metodología expuesta en Kennedy (2012).

Ciertamente, para el caso de las potencias económicas mundiales, el carácter de valor de su producto social muestra en todos los casos un crecimiento menor que del de su carácter de valor de uso. También puede observarse, en los casos de Alemania y Japón, un proceso de estancamiento en el último lapso del periodo considerando. Pero lo que ocurre en el caso de Argentina es sencillamente diferente. Luego de presentar, entre 1935 y mediados de los años setenta, una evolución similar a la del producto a precios constantes y al carácter de valor del producto social norteamericano (para el cual contamos con datos para todo el periodo), en todos los cómputos presentados desde mediados de la década del setenta, el carácter de valor del producto social argentino se encuentra estancado, en comparación con el final del periodo. Ello, gracias a la particular expansión que evidenció en la última década, a partir

de lo cual recuperó aquel nivel; por ejemplo, hacia 2002 presentó un nivel entre un 20% y 40% menor que el de los años setenta.

En resumidas cuentas, desde mediados de los años setenta, la Argentina se enfrenta con un “techo” en su capacidad de producir valor, que encuentra su raíz en una menor producción de valores de uso, dadas las evidencias presentadas previamente respecto del producto a precios constantes.

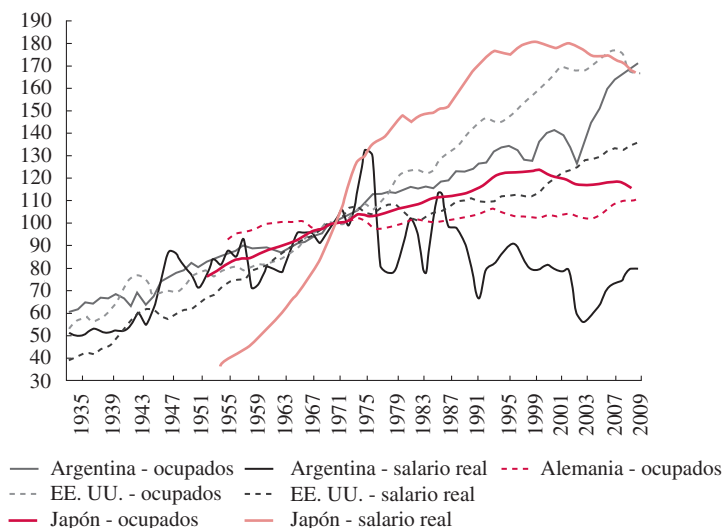
A partir de aquí, podría surgir el interrogante respecto de la dinámica del empleo en Argentina: bien podría ser que la escala estancada de valor sea reflejo de una caída en la cuantía de trabajo desplegado al interior del país, de modo que no se trataría de un caso en el cual dicho trabajo está siendo cada vez menos reconocido como parte del trabajo total de la sociedad. Sin embargo, no es tal lo sucedido: como puede verse en la Gráfica 3, la evolución del empleo en Argentina ha sido mayor a la de Alemania y Japón, y apenas inferior a la de Estados Unidos (líneas grises). Ahora sí es posible afirmar que el mayor trabajo desplegado en Argentina se materializa cada vez en una menor porción de valor (tal que la masa total de este se encuentra estancada) o, en otros términos, que tiene cada vez menos reconocimiento como parte del trabajo total de la sociedad.

Dado que, en general, las mercancías se producen bajo la forma capitalista, un reconocimiento de valor menor al del trabajo desplegado debe afectar al menos a una de las dos partes que componen el valor: la porción del trabajo que equivalente al salario y aquella que se materializa en plusvalor. Este fenómeno, absolutamente reconocido por la literatura cuando se analizan mercancías individuales, parece perderse de vista enfrentados al producto social de un país. Si bien resulta una problemática que requiere un análisis detallado, la evidencia de la Gráfica 3 (líneas negras) parece ofrecernos una repuesta contundente: el salario real de los trabajadores argentinos presenta, desde mediados de la década del setenta, un auténtico derrumbe, al punto que hacia 2010 el salario presenta un poder adquisitivo entre un 20% y 40% menor (según el año que se escoja para la comparación) que el de los años setenta, cuando hasta allí había mostrado una tendencia creciente¹⁵.

¹⁵Con lo anterior no pretendemos afirmar, ni mucho menos, que la relación entre el estancamiento del carácter del valor del producto social y el deterioro del salario real es mecánica. Sobre la base de Caligaris y Fitzimons (2012), desde nuestro punto de vista, la determinación del salario no es un proceso abstracto, sino que tiene por forma concreta de realizarse la lucha de clases. Como es sabido, la población trabajadora a escala mundial ha perdido terreno en dicha lucha, en el marco de la generalización del neoliberalismo, en tanto etapa del capitalismo. Específicamente en nuestro país, su implantación vino de la mano de una sangrienta dictadura militar, que tomó el poder en 1976, con los efectos sobre el salario real evidenciados en la Gráfica 3. Sin desapariciones de por medio, en momentos particulares (notoriamente, 1989 y 2002), la hiperinflación y la devaluación de la moneda nacional jugaron cuantitativamente un papel similar, constituyéndose así los vehículos de la derrota de la población trabajadora en la lucha de clases. En este sentido, en cuanto a la relación propuesta en el cuerpo del texto, consideramos aquí que constituye la base material para el deterioro del salario, que toma forma concreta en el retroceso de la población trabajadora en la lucha de clases.

Gráfica 3.

Ocupados y salario real. Argentina (1935-2010), Alemania (1955-2010), Estados Unidos (1935-2010) y Japón (1955-2009). Evolución. 1970 = 100



Fuente: elaboración propia con base en SAE (1955), BCRA (1975), Cepal (1988; 1991), Indec (Argentina), Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Lindenboim, Graña y Kennedy (2005), Iñigo Carrera (2007b), Graña y Lavopa (2008), Graña y Kennedy (2008), Cifra (2012), BEA (Estados Unidos), BLS (Estados Unidos), Statistics Bureau & Statistics Center (Japón), Federal Statistical Office (Alemania), OIT (Ilostat) y OCDE (OCDEStats). Metodología expuesta en Kennedy (2012).

BREVES CONSIDERACIONES FINALES

En el presente artículo, procuramos desarrollar una mirada alternativa respecto del producto social anual de un país y su evolución. En primer lugar, argumentamos, sobre la base de la discusión teórica respecto de las distintas respuestas, que nuestra ciencia tiene la necesidad conceptual de considerar el doble carácter del producto social anual, como masa de valor de uso y de valor en torno a las determinaciones específicas de los productos del trabajo en el capitalismo. En segundo lugar, procuramos desarrollar la cuantificación de la evolución del producto social en moneda con capacidad de representar valor constante como indicador de la evolución de su carácter de valor, la cual procura complementar a la medición a precios constantes, indicación de la evolución del carácter de valor de uso del producto social.

Finalmente, en la tercera sección nos propusimos aplicar al caso argentino el indicador desarrollado. El objetivo de este último paso constituyó, a la par, el cierre del presente artículo: poner de manifiesto una de las aristas de investigación que pueden surgir al considerar la evolución del carácter de valor del producto social como punto de partida de la evolución económica de un país. De este modo, esperamos que los resultados del presente artículo puedan servir de base para futuros trabajos.

REFERENCIAS

1. Banco Central de la República Argentina (BCRA). (1975). *Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina* (vol. 1). Buenos Aires: BCRA.
2. Carrera, J., Féliz, M., & Panigo, D. (1998). La medición del TCR de equilibrio: una nueva aproximación econométrica. Mendoza: Anales de la AAEP. Recuperado de http://www.aaep.org.ar/anales/works/works1998/carrera_feliz_panigo.pdf.
3. Caligaris, G., & Fitzsimons, A. (comp.) (2012). *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica / Universidad de Buenos Aires.
4. Cifra (2012). *Propuesta de un indicador alternativo de inflación*. Buenos Aires: Cifra.
5. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (1988). *Estadísticas de corto plazo de la Argentina: cuentas nacionales, industria manufacturera y sector agropecuario pampeano*. (Documento de Trabajo 28, vol. I).
6. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (1991). *Proyecto revisión de las cuentas nacionales y de la distribución del ingreso; informe final*. Buenos Aires: Cepal.
7. Consejo Nacional de Desarrollo (Conade), & Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (1965). *Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina* (Tomo I). Buenos Aires: Consejo Nacional de Desarrollo - Presidencia de la Nación.
8. Coremberg, A. (2013). *Measuring Argentina's GDP growth: Just stylized facts* (Working Paper – First Draft). Buenos Aires: Arklems.
9. Dobb, M. (2004). *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith. Ideología y teoría económica*. México: Siglo XXI Editores. Publicado originalmente en 1973.
10. Ferreres, O. (2005). *Dos siglos de economía argentina (1810-2004). Historia argentina en cifras*. Buenos Aires: Fundación Norte y Sur / El Ateneo.
11. Graña, J. (2013). *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX*. Tesis de Doctorado

- de la Universidad de Buenos Aires con orientación en Economía. Recuperado de http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/bd/tesis_doc/grana.pdf.
12. Graña, J., & Kennedy, D. (2008). *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación* (Documento de Trabajo 12). Buenos Aires: Ceped–IIE–FCE–UBA.
 13. Graña, J., & Lavopa, A. (2008). *15 años de EPH, una serie. Empalme entre sus versiones Puntual y Continua, 1992-2006* (Documento de Trabajo 11). Buenos Aires: CEPED–IIE–FCE–UBA.
 14. Iñigo, J. (2004). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
 15. Iñigo, J. (2007a). *Conocer el capital hoy. Usar críticamente El Capital* (vol. 1). *La mercancía o la conciencia libre como la forma de la conciencia enajenada*. Buenos Aires: Imago Mundi.
 16. Iñigo, J. (2007b). *La formación económica de la sociedad argentina* (vol. 1). *Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982-2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.
 17. Kennedy, D. (2012). *Economía política de la contabilidad social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación*. Tesis de Doctorado en Economía, Universidad de Buenos Aires. Recuperado de http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/bd/tesis_doc/kennedy.pdf
 18. Keynes, J. M. (2000). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica. Publicado originalmente en 1936.
 19. Kicillof, A. (2010). *De Smith a Keynes: siete lecciones de historia del pensamiento económico. Un análisis de los textos originales*. Buenos Aires: Eudeba.
 20. Lindenboim, J., Graña, J., & Kennedy, D. (2005). *Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy* (Documento de Trabajo 4). Buenos Aires: Ceped–IIE–FCE–UBA.
 21. Llach, J., & Sánchez, C. (1984). Los determinantes del salario en Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas. Estudios: Publicación bimestral del Instituto de Estudios Económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (Ieral), 7(29), 3-47
 22. Marx, K. (1995). *El Capital. Crítica de la economía política* (Tomo I). México: Fondo de Cultura Económica. Publicado originalmente en 1867.
 23. Marx, K. (2005). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858* (vol. 1). México: Siglo XXI Editores. Publicado originalmente en 1857-1858.
 24. Monteverde, E. (1994). *Conceptos e interpretación de las cuentas nacionales*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

25. Monteverde, E. & Sallaberry, N. (1981). *Cuentas nacionales. Nociones* (Documento de Trabajo 14). Gerencia de Investigaciones y Estadísticas Económicas - BCRA.
26. Müller, A. (1998). *Economía descriptiva. Nociones de cuentas nacionales e indicadores socioeconómicos*. Buenos Aires: Catálogos.
27. Naciones Unidas. (1993). *Sistema de cuentas nacionales. Rev. 4*. Nueva York: Naciones Unidas.
28. Nogués, J. (1982). *Tipo de cambio de paridad: algunas estimaciones para la economía argentina*. Buenos Aires: Centro de Estudios Monetarios y Bancarios - BCRA.
29. Propatto, J. C. (2004). *El sistema de cuentas nacionales. Visión desde la economía aplicada*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
30. Ricardo, D. (2004). *Principios de economía política y tributación*. México: Fondo de Cultura Económica. Publicado originalmente en 1817.
31. Secretaría de Asuntos Económicos (SAE). (1955). *Producto e ingreso de la República Argentina en el periodo 1935-1954*. Buenos Aires: SAE.
32. Shaikh, A. (1984). Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas. *Revista Economía Teoría y Práctica (primera época)*, 4, 3-58.
33. Shaikh, A. (2006). *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*. Buenos Aires: Ediciones RYR.
34. Shaikh, A., & Tonak, A. (1994). *Measuring the wealth of nations: The political economy of national accounts*. Cambridge: Cambridge University Press.
35. Smith, A. (1997). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica. Publicado originalmente en 1776.
36. Sweezy, P. (1958). *Teoría del desarrollo capitalista*, México: Fondo de Cultura Económica. Originalmente publicado en 1942.
37. Walras, L. (1987). *Elementos de economía política pura (o teoría de la riqueza social)*. Madrid: Alianza Editorial. Originalmente publicado en 1874.
38. Zerda, A., & Sarmiento, L. (1989). *Economía política de las cuentas nacionales: elementos para una macroeconomía alternativa*. Bogotá: Tercer Mundo.

Bases de datos

39. Bureau of Economic Analysis (BEA) - Estados Unidos. <http://www.bea.gov/>.
40. Bureau of Labor Statistics (BLS) - Estados Unidos. <http://www.bls.gov/>.
41. Federal Statistical Office (FSO) - Alemania. <http://www.statistikportal.de/Statistik-Portal/en/>.
42. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec) - Argentina. <http://www.indec.gov.ar/>.

43. Organización Internacional del Trabajo (OIT) – Ilostat. <http://www.ilo.org/ilostat/faces/home/statisticaldata>.
44. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) - OCDEStats. <http://stats.oecd.org/>.
45. Statistics Bureau & Statistics Center - Japan. <http://www.stat.go.jp/english/index.htm>.