



REVISTA

Perfiles Económicos

JOURNAL ECONOMICS PROFILES

REVISTA SEMESTRAL N°17 DICIEMBRE 2024 e-ISSN 0719-7586



Revista semestral publicada por la Escuela de Ingeniería Comercial UV

La revista *Perfiles Económicos* es una publicación, arbitrada y de acceso abierto, de la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad de Valparaíso, que tiene como propósito dar a conocer los avances de la investigación económica en sus diferentes perspectivas. La publicación incluye los problemas teóricos, metodológicos y analíticos de áreas tan relevantes como: pensamiento económico, historia económica, finanzas, innovación, política económica, medio ambiente, desarrollo sustentable, globalización económica y regionalización. El ámbito geográfico de sus artículos lo constituyen, preferentemente, la realidad de Iberoamérica, así como aquellas áreas, más amplias, que se vinculan con la anterior.

Director y Editor responsable:

Gastón Tagle Orellana.
Universidad de Valparaíso.

Equipo Editorial

Dr. Paolo Savarese.
Università degli Studi di Teramo. Italia.
Dr. Gaetano Sabatini.
Università degli Studi Roma Tre. Italia.
Dra. Alejandra Vitale.
Universidad de Buenos Aires. Argentina.
Dr. Manuel Llorca Jaña.
Universidad De Santiago de Chile. Chile.
Dra. Bernardita Escobar Andrae.
Universidad de Valparaíso. Chile.
Dr. Javier Rodríguez Weber. Universidad de la República. Uruguay.
Dr. Rolando Rubilar.
Universidad Federico Santa María. Chile.

Comité Científico

Dr. Jorge Gibert Galassi.
Dr. Jaime Bassa.
Dr. César Yáñez Gallardo.

Asistencia técnica: Rodrigo Ismael Castro Reyes, Universidad de Valparaíso, Chile.

Diseño: Jocelyn Ávila Hernández.
Universidad de Valparaíso, Chile.

Fotografía de Portada:

Banco Central de Chile (1925-2009),
1920
Colección: Museo Histórico Nacional
Códigos BN: MC0057813.

Fotografías de Portadillas:

Artículos: Fotografía Plaza de la Victoria, autor
Díaz y Spencer, Código AF-72-93, Año Circa
1885.

La reproducción de los artículos,
contenidos en esta publicación, debe ser
realizada citando la fuente.

Escuela de Ingeniería Comercial, Casa
Central – Pasaje la Paz 1301, Viña del Mar
Fono: +56 32 2507500 ó +56 32 2507501.

Universidad de Valparaíso. Blanco 951,
Valparaíso, Chile.
Fono: +56 (32) 250 7000

www.perfileseconomicos.eico.cl

profiles.economicos@uv.cl

ISSN 0719-756X (versión impresa)

e-ISSN 0719-7586 (versión en línea)

La revista *Perfiles Económicos* está
incluida en el directorio Latindex y
Latinoamericana.

Contenido

5 PRESENTACIÓN

SECCIÓN ARTÍCULOS

- 15 *Carlos Medina Labayru.*
Inflación y Negocio: El proceso de capitalización
- 47 *Ignacio Andrés Rossi.*
El pensamiento económico de Jorge Schvarzer (1975-1983):
caracterización y análisis sobre su jerarquización de la política
económica de Martínez de Hoz
- 79 *Jesús Astudillo.*
Economía, consumo y Conductas: Una aproximación desde las
redes sociales (2018 – 2023)
- 103 NORMAS DE EDICIÓN PARA LOS COLABORADORES

PRESENTACIÓN

Gastón Tagle Orellana.

Director/Editor

Los procesos económicos son dinámicos y muchas veces impredecibles, aun así, investigadores han logrado dilucidar el cómo funcionan o al menos acercarse a la realidad de éstos. En la presente publicación hay artículos que apuntan a diversos estudios que, en lo esencial, buscan explicitar procesos e ideas con respecto a elementos que forman parte de diversas problemáticas teóricas o prácticas, sea a nivel global o de países en particular. Así, en *Inflación y Negocio: El proceso de capitalización* (Carlos Medina), el autor hace un profundo análisis de las causas estructurales de la inflación revisitando la explicación postulada por Paul Mattick en su libro *The Return of Inflation. Money and Capital in the 21st Century*. El autor identifica y desarrolla el trasfondo teórico que late en esta explicación de la inflación en las tradiciones de cierta línea del marxismo y en la obra de Thorstein Veblen. En estas corrientes encuentra una descripción sólida del sistema capitalista que permite encuadrar con más lucidez el fenómeno bajo estudio. Un punto importante en este sentido es desactivar la clásica concepción del monetarismo que concibe a la inflación como un fenómeno esencialmente ligado a la emisión de dinero, planteándolo en cambio como un *fenómeno estructural consustancial al capitalismo*.

El artículo se organiza en cuatro puntos que siguen a la introducción (apartado uno). El punto dos, *Capitalización, negocio y proceso capitalista*, postula que la relación entre la industria como un ente de producción y los negocios como un ente vinculado a la distribución no es simétrico, pues según Veblen, los ajustes

de la industria se realizan mediante transacciones pecuniarias, y estas transacciones las llevan a cabo hombres de negocio, en quienes prevalecen los propósitos comerciales y no los industriales. Esto último implica que más que la eficiencia de la industria, lo que importa es el poder [privado] que busca el control: los negocios están intrínsecamente relacionados con la restricción de la producción y de la competencia, lo que se consolida a través de un derecho que excluye y que es privativo; además, las corporaciones dominantes utilizan su poder, *sabotaje* señala el autor, en base al cual son capaces de generar desempleo y otras condiciones como modo de presión (como el control de la producción) al sistema político. Al final, no hay en realidad un libre juego de la oferta y la demanda, el que parece responder más bien a una fantasía neoclásica. Las grandes corporaciones, entonces, administran el mercado, y es aquí donde debemos buscar las causas reales de la inflación.

En el punto tres, *Falacia de la teoría cuantitativa y esbozos de una concepción sustituta*, el autor destaca la relación interna que rige entre las teorías de la inflación y las de la moneda y se adentra en una pormenorizada crítica de la teoría monetaria neoclásica. A este respecto parte señalando que la teoría cuantitativa del dinero es el sustrato de una mala teoría de la inflación y que una teoría correcta ha de ser el resultado del apropiado desarrollo de una *teoría monetaria del valor* que tome como punto de partida la perspectiva de la investigación marxiana en su línea no *fiscalista*. Sin embargo, argumenta que la teoría monetaria de Marx, dado el contexto en que fue escrita, requiere cierta actualización, la que podría nutrirse de elementos provenientes de la *teoría de mercado de la moneda* de Hicks como de algunos desarrollos actuales de postkeynesianismo.

En el punto cuatro, *Causas Estructurales de la Inflación. El Horizonte Histórico* el autor retoma el centro del estudio: las causas reales de la inflación. Resume, argumentando en torno a las clásicas definiciones con respecto al origen de la inflación, y en particular, acerca del *supersticioso relato* sobre la inflación inspirado en la teoría cuantitativa. En esta línea, critica la idea de que la inflación sea esencialmente un fenómeno monetario (que el aumento en la masa monetaria sea el factor productor del aumento de los precios) tomando en cuenta que el origen de la inflación estructural se contradice con la inflación circunstancial. Medina expone que la

relación causal del problema inflacionario es a la inversa, no como lo señalado por la teoría cuantitativa. La relación estadística existe y es lo que comprueban las mediciones y así, cuando la producción de dinero es muy alta los precios también lo son. Sin embargo, el sentido de la explicación causal va de los precios a la masa monetaria y no viceversa. En definitiva, estructuralmente hablando, la inflación se produce porque las grandes corporaciones, al concentrar la propiedad, aumentan los precios. Acto seguido, para poder sostener sus niveles de consumo habituales la población incrementa su demanda de dinero (demanda que de acuerdo con la *teoría endógena* es lo que determina, de hecho, la masa monetaria, no la oferta) y esto es lo que explica los datos.

En relación con el artículo *Economía, consumo y conductas: Una aproximación desde las redes sociales* (Jesús Astudillo), el autor realiza a un análisis sobre la influencia de las redes sociales en la conducta del ciudadano chileno, esto dentro de parámetros identificados como: economía, consumo y conductas. Obviamente lo primero que aparece en este estudio es la intrínseca relación que hay entre los parámetros ya mencionados y la conducta de la gente. Astudillo presenta una relación histórica argumentando que en el siglo XXI (en particular el período estudiado, 2018 a 2022) Chile experimentó períodos de industrialización y de apertura comercial, cuya consecuencia fue el desarrollo ciudadano y de sus más *íntimos intereses*. Este nuevo orden económico permitió un avance sustancial en cuanto a progreso social se refiere, bajando los indicadores de pobreza, aumento en la tasa de crecimiento, liberalización comercial y la generación de acuerdos internacionales. En este nuevo orden económico y social, Astudillo verifica un tránsito hacia lo digital, surgiendo con ello una nueva interacción entre los actores sociales, pues la nueva orientación hacia lo colectivo implicó cierta búsqueda de reconocimiento, además de una pertenencia o entrada a un nivel al cual no se tenía acceso económico. En palabras del autor, esto *lleva a un a un consumo que constantemente se actualiza y mantiene el deseo de estar asiduamente conectado*. El efecto inmediato está identificado con un aumento por el interés político (aunque sólo eso, al menos en ese contexto), una juventud que asimiló perfectamente esta nueva tendencia digital, por cierto, todo acompañado de un sustancial aumento en la calidad técnica y tecnológica de los sistemas de internet. El mayor acceso a

los medios de comunicación dio a la sociedad un reconocimiento de realidades que antes no eran conocidas en su plenitud, dando cuenta, por ejemplo, que el auge económico no llegaba a todos, que *un alza de la concentración económica y de la riqueza de industrias, sólo el 1% de la población concentró el 28,7% del ingreso, mientras que el 0,01% concentró el 6,2% del ingreso*, es decir, la “democratización” de la información hizo lo suyo. Lo anterior fue, sin duda, debido a la posibilidad de la población de verificar información a través de los medios de comunicación masiva, lo que generó más de una reacción social. Entonces, según Astudillo, el mercado relacionado con internet es percibido como una necesidad que de un modo u otro establece las necesidades de consumo: gustos y tendencias, por ejemplo. Junto con lo antes expuesto, se comienza a percibir cada vez más un malestar social, en donde las redes sociales comienzan a hacer lo suyo: de hecho, el llamado *estallido social*, que tiene su origen en el malestar de la sociedad ante el modelo económico, estuvo fuertemente viralizado y tuvo una directa relación *con las plataformas sociales, sugiriendo actividades relacionales de difusión mediática a través del consumo de los medios de divulgación social*. El autor corrobora el impacto de los medios como elementos de presión social, a través de algunas declaraciones de importantes actores económicos (Alfonso Sweet y Andrónico Luksic, presidente de la CPC y líder empresarial, respectivamente), quienes asumen la gravedad de los acontecimientos y que, en lo sustancial, son el efecto de las redes sociales, revisadas estas, especialmente por elementos juveniles. Sin embargo, los acontecimientos sanitarios del 2020 (pandemia), inmovilizan el complejo panorama social, junto con ello y en el mismo año, hubo una baja sustancial del PIB (5,8%). Estos acontecimientos también fueron largamente comentados a través de las plataformas digitales, exponiendo la precariedad de una sociedad que se fue manifestando masivamente ante el descrédito de un modelo que no cumplía con las expectativas. En el mismo orden de cosas, el autor, expone en el punto 2, acerca de la *influencia de las redes sociales en la percepción económica en Chile*. La importancia de las redes sociales radica principalmente en la capacidad de difusión, la posibilidad del *análisis en línea, interacción entre individuos, empresas y organizaciones, promoviendo la colaboración y el desarrollo de los vínculos estratégicos*. Pero, en lo esencial, las redes sociales, sea

en las plataformas de *Twitter, Instagram y Facebook*, continuaron intercambiando información relevante acerca de la situación del país, especialmente en el área de la economía. Pero nueva tecnología, nuevas situaciones, pues surge la difusión de información sin revisión, transformándose en un insumo de manipulación mediática; llegado a este punto, surgen las *Transformaciones conductuales en el consumo* (punto 3). Si bien las redes sociales generaron un sentido de pertenencia y la búsqueda de reconocimiento, éstas también causaron ciertas adicción, dependencia, ansiedad y depresión en los usuarios, provocando cambios conductuales no menores. Aun así, las redes sociales se transformaron en herramientas que posibilitaron contactos antes impensados, además con un bajo costo para el usuario y dando relevancia a las formas de comunicación. El país se posesionó en un alto nivel tecnológico con el acceso universal a las redes, estando *en el lugar número seis como mayor consumidor mundial, con cerca de 8 horas y 36 minutos, lo que ubicó a Chile con un consumo del 51,6% de su día en redes sociales*. Astudillo, apunta a los efectos del consumo, señalando que *los fines con los que se utilicen estas plataformas no son necesariamente imparciales, sino que responden a los intereses personalizados de cada consumidor*. El punto no deja de ser complejo, el autor explica refiriéndose al concepto *economía de la atención* (Aceituno, 2024), para identificar el consumo de las redes sociales y siendo éste un área de consumo masivo digital, muy particularmente en Chile, en donde los algoritmos hacen lo suyo, las decisiones finales siempre son parte del consumidor, pero – insiste – también puede ser perjudicial para la democracia, esto por la cantidad enorme de información que no necesariamente está validada. Finalmente, Astudillo, plantea a manera de conclusión que entre los años 2018 y 2023, Chile *refleja un cambio en la manera en que las redes sociales moldearon la conducta, el consumo y la percepción económica de los ciudadanos*, provocando un cambio social no menor; la sociedad, al tener mayor acceso a la información, pudo influir a través de las redes en decisiones en las que antes tenía poca o ninguna injerencia. Además, las redes sociales comenzaron a tener una aceptación superior al 83%, situación que obligó a cambios en la relación en la ciudadanía, especialmente en lo político y económico.

Finalmente, el artículo de Ignacio Rossi, *El pensamiento económico de Jorge Schvarzer (1975-1983): caracterización y análisis*

sobre su jerarquización de la política económica de Martínez de Hoz es una acabada exposición sobre el pensamiento de Jorge Schvarzer, intelectual que analizó la política económica de Martínez de la Hoz, durante uno de los períodos más complejos de la historia política argentina (1975 a 1983), sin desligarse de la historia inmediata (último gobierno de Perón), que dio paso a una de las dictaduras más violentas del país trasandino. El autor, expone con mucha claridad, cómo Schvarzer dilucida las políticas económicas desarrolladas por Martínez de la Hoz, quien impulsó *una relegitimación de las ideas neoliberales vinculadas a procesos coyunturales de crisis capitalista mundial y nacional*. Rossi, hace alusión a un perfil exploratorio, en donde busca el desarrollo intelectual de Schvarzer, entre los años setenta y ochenta, y que trata sobre la evolución de la política económica en el periodo antes mencionado. Presta particular atención a los diversos acontecimientos mundiales que afectaron las políticas internas, en este caso Argentina, donde se vieron alteradas instancias tan importantes como el comercio, el crecimiento y la disponibilidad de liquidez a nivel mundial. Variables que se conjugaron, coincidentemente, con la violencia política que derivó en la última dictadura. Recorre las políticas económicas de la dictadura, en donde Martínez de la Hoz fijó un plan económico basado en políticas de ajuste monetarias y fiscales ortodoxas, además de una redistribución de los ingresos contra asalariados. Por cierto, que todas estas medidas fueron sostenidas en base a la apertura comercial afectando a la industria nacional junto con una desregulación financiera que permitió el endeudamiento externo público y privado. Martínez de la Hoz deja el cargo y entre 1981 y 1983, con un período inflacionario sin control, superando el 100% anual, caída del PIB del 6% y una deuda externa de más 20.000 millones de dólares, agregando, además, la guerra de las Malvinas que, junto con debilitar la ya desgastada dictadura, trajo como consecuencia un impacto aún mayor de la economía: bloqueos comerciales y corridas bancarias, entre otros. Rossi, luego de la contextualización histórica, destaca la figura de Schvarzer que, desde el análisis económico busca comprender el legado de la dictadura. Habiendo diferentes

interpretaciones sobre lo antes mencionado, desarrolla un análisis que permite comprender el período, que buscaba reestructurar el país desde la perspectiva económica, de hecho, se utilizó el concepto *Proceso de Reorganización Nacional* al igual que en la dictadura de la Junta de Gobierno en Chile, cuyo concepto para definir la nueva política económica fue *Reconstrucción Nacional*, curiosamente coincidente con el eufemismo trasandino. Para lo anterior, Schvarzer, realiza un estudio sobre la evolución económica de Argentina entre 1973 y 1975, allí verifica quiénes forman parte de los grupos de poder económicos: *el imperialismo y la burguesía nacional a la cabeza, pero también a grupos más específicos como la burocracia sindical, las Fuerzas Armadas, los funcionarios estatales, los partidos políticos y otros grupos que, aunque alejados de la estructura de poder como la clase obrera y los pequeños productores, debían tenerse presentes.* Es decir, toda una trama social que ponía las reglas del juego, cada uno en su papel, no sin entrar en constantes conflictos. El imperialismo, era el gran capital monopólico internacional: empresas e industrias que eran compradoras, acreedoras y a la vez inversoras; por su parte, la burguesía (agraria e industrial) que incluso competía entre sí; la burocracia sindical, entendida como una fuerza que representaba a la clase trabajadora; los funcionarios estatales que se levantaron como una suerte de burguesía estatal con acceso directo al poder; los partidos políticos, vistos como mediadores entre los diversos agentes políticos y económicos; las Fuerzas Armadas, cuyo papel era estar relacionada con funcionarios estatales a propósito de su estructura profesional y la posesión de empresas asociadas a capitales privados; finalmente la clase obrera, siendo la mayor parte del país y representada por las gremiales. Schvarzer, concluye que se estaba gestando una nueva *geografía política*, producto de los avatares económicos (inflación) cuyo efecto fue la erosión de la estructura de poder (actores) ya mencionada. En síntesis, Schvarzer entiende que toda la problemática político-económica, en período 1973 – 1975, no logra desatarse, lo que va a desencadenar la llegada de una dictadura cívico militar, dado que la situación no logra convencer o adaptarse a las expectativas del empresariado: éstos ya

no apoyan al peronismo. Ya en dictadura y con Martínez de la Hoz como ministro, Schvarzer verifica que hubo un cambio estructural, pues se aplicó una política al *servicio de una reestructuración global de la Nación*, además en concordancia con los grupos dominantes, generando una adecuación social y cultural al modelo económico ortodoxo y monetarista. Schvarzer, finalmente da cuenta de la crisis política y económica del tercer gobierno peronista, que deriva en una dictadura (1976), la que, a través de la intervención de Martínez de la Hoz, buscaba avanzar en una restructuración total del país. Así, la reforma financiera, *desarrollada sobre la disminución del poder sindical y aplicada a través de un ajuste económico ortodoxo, apertura comercial, desindustrialización y, sobre todo, la desarticulación de las alianzas entre capital y trabajo*, fueron condiciones para dar una solución a la economía argentina. En síntesis, Shvarzer destaca que Martínez de la Hoz, fue un actor importante que se sostuvo, primero por la represión ejercida en dictadura, luego por la confianza y expectativa que había entorno al experimento financiero. También jugó un papel importante la tendencia mundial anti-estado y antikeynesianismo, lo que daría pie a una discusión sobre la política privatizadora. Rossi, destaca el importante aporte de Schvazer, en cuanto a su análisis de los períodos mencionados, último gobierno peronista, 1973 - 1975 y la consecuente dictadura cívico militar, 1976; muy especialmente este último, en donde Martínez de la Hoz fue relevante, pues nos permite entender el funcionamiento de la economía sobre una base financiera de permanente inestabilidad, bajo crecimiento e inversión que beneficiaba a un sector relativamente pequeño del capital.

SECCIÓN ARTÍCULOS



Inflación y Negocio: El proceso de capitalización

Inflation and Business: The capitalization process

Carlos Medina Labayru*

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS, UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO, CHILE

RESUMEN

Al contrario de lo que postula el monetarismo la inflación no es, en esencia, un fenómeno monetario. Tampoco tiene sus raíces últimas en las perturbaciones de la oferta que elevan los costos productivos. La inflación es, en realidad, un fenómeno estructural consustancial al capitalismo que se acompaña de niveles bajos, o estancamiento, de la producción. El sistema capitalista está animado por el impulso a hacer una ganancia pecuniaria: a *capitalizar* la inversión. Esto es lo que Veblen definió como el *negocio*. Las prerrogativas del negocio, sin embargo, fundadas en el poder que da la propiedad, se oponen a la eficiencia industrial y exigen más bien su *sabotaje*. La práctica de inflar los precios no es sino una consecuencia última de esta condición propia de la capitalización.

Palabras claves: inflación, estanflación, dinero, capitalismo, Veblen.

ABSTRACT

Contrary to what monetarism postulates, inflation is not, in essence, a monetary phenomenon. Nor does it have its ultimate roots in supply shocks that raise production costs. Inflation is, in fact, a structural phenomenon inherent to capitalism and is accompanied by low levels, or stagnation, of production. The capitalist system is animated by the drive to make a pecuniary profit: to capitalize investment. This is what Veblen defined as *business*. The prerogatives of business, however, founded on the power given by property, oppose industrial efficiency and rather demand its sabotage. The practice of inflating prices is but an ultimate consequence of this very condition of capitalization.

Keywords: inflation, stagflation, money, capitalism, Veblen.

* carlos.medina@uv.cl

1. INTRODUCCIÓN

Intentaré ilustrar en este breve artículo que, en una economía capitalista o de pleno monetizada como la nuestra, la inflación no es, estructuralmente hablando, otra cosa que el fiel efecto del proceso de capitalización del *negocio*. La inflación –y con esto me refiero a la inflación estructural y permanente en la fase actual del capitalismo, no a su eventual agravación por factores contingentes– no tiene su causa última en la oferta excesiva de dinero como asegura la opinión dominante dentro del *mainstream* neoclásico, pero tampoco se debe, como plantea buena parte de la izquierda postkeynesiana, a las perturbaciones que elevan los costos productivos. Estas dos causas, que también se dan en cierta medida, sobre todo la segunda, lo hacen precisamente en la calidad de esos factores contingentes y secundarios a los que he aludido. No son la razón de fondo y claramente no son lo que explica el actual momento de estanflación secular en el que hemos entrado globalmente hace algunos años.

Esta tesis que postulo no es original mía, sino que ha sido ya defendida parcialmente por Paul Mattick en su reciente libro acerca de la inflación (Mattick, 2023). Sin embargo, creo que en aras a configurarla en todo el cuerpo de su estatuto teórico es todavía posible profundizarla en términos conceptuales, en particular, dentro de su continuidad intrínseca con una muy robusta línea de pensamiento que incluye en especial la obra de Marx bajo una muy determinada lectura no *fiscalista* y la de Thorstein Veblen como complemento a la primera. Con esto quiero decir que una parte importante de lo que creo agregar a la discusión de Mattick constituye un trabajo heurístico de elaboración teórico conceptual y que no aspiro a mayor novedad que a un ejercicio preparatorio en este sentido. Lo que quiero mostrar ante todo es que los *momentos* de Marx y Veblen, o si se quiere con más precisión, de cierta lectura del marxianismo y del veblenianismo, son fundamentales en lo que se refiere a una descripción acertada del sistema capitalista, y bajo este rendimiento son elementos fundativos de base de una potencial *teoría integrada* de la Economía capitalista de mercado.

La idea de la capitalización del negocio como un proceso intrínseco del sistema capitalista que explica estructuralmente la inflación, es un reticulado a su vez de los tres subconceptos que la conforman: “capitalización”, “negocio” y “proceso capitalista” cada uno de los cuales exige, si no una aclaración detenida –imposible dentro de los límites de este escrito– sí al menos una parcial presentación formal. A esta tarea dedicaré el apartado segundo, que sigue a continuación. En el tercer apartado, en cambio, explicaré en qué consiste la falacia fundamental de la teoría cuantitativista de la moneda. Esta teoría es la que informa predominantemente la posición de los neoclásicos además de ser el fundamento de las ideas a nivel más popular, no científico, acerca de las causas de la inflación. Está arraigada fuertemente en la mente de las personas y por esto es importante dedicar algún espacio para mostrar su radical sesgo. Confío en que a partir de aquí se obtendrán importantes insumos para poner las cosas en perspectiva histórica, cotejando algunas directrices claves en la evolución del sistema capitalista durante el siglo XX a fin de respaldar la explicación de la inflación que se concluirá en el último apartado.

2. CAPITALIZACIÓN, NEGOCIO Y PROCESO CAPITALISTA.

El concepto de *negocio* que acuñaremos aquí se deriva de la obra de Thorstein Veblen, en particular, de su *teoría de la empresa de negocios*. En ésta Veblen concibe la oposición central del sistema capitalista como aquella que enfrenta a las esferas distintas de la industria y el negocio. La industria es el campo de la producción material orientada a proveer a la población de los bienes que requiere para su consumo mientras que el negocio en cuanto está motivado por el interés pecuniario de obtener una ganancia tiene como resultado a nivel social un determinado orden de la distribución general de la riqueza. La característica principal de este enfrentamiento entre la industria vinculada con la producción y el negocio vinculado con la distribución es que no es simétrico, sino que está marcadamente dominado por el *élan* del negocio. Los ajustes de la industria –dice Veblen– “se realizan mediante transacciones pecuniarias, y estas

transacciones las llevan a cabo los hombres de negocios, en quienes prevalecen los propósitos comerciales y no los industriales” (Veblen, 2009, p.21). Esta supeditación de la industria a los intereses pecuniarios del negocio tiene consecuencias cruciales en los ritmos y niveles de producción efectivos. El moderno sistema industrial está conformado por una vasta concatenación de procesos mecanizados que requieren una eficiente coordinación en sus ajustes intersticiales. De esta armónica sincronización depende lo que podríamos llamar el equilibrio industrial. El problema es que los intereses pecuniarios que rigen –como acabamos de decir– la actividad industrial en el capitalismo no se satisfacen con el mantenimiento constante de este equilibrio, lo que es “especialmente cierto” en el caso de las más grandes corporaciones o grupos económicos cuyos intereses al ser tan vastos no están ligados al éxito operativo “de un determinado subproceso dentro del sistema” sino más bien a las coyunturas que “afectan a grandes ramificaciones de la industria”, o a ésta en su totalidad. Aquí es donde se muestra en su faceta más pronunciada la diferencia cualitativa, de naturaleza esencial respectiva, entre la industria y el negocio: a medida que la competencia recludece con el desarrollo de la acumulación capitalista la clave del éxito de las corporaciones dominantes radica en obtener una ganancia *diferencial*. Sin embargo, para lograr esto el negocio no puede permitir que la industria determine el curso del proceso productivo en función de sus prerrogativas de maximización y eficiencia. Todo lo contrario, lo que ha de hacer el negocio será perturbar y distorsionar los ajustes intersticiales de la industria con el fin de aprovechar esta situación para aumentar la ganancia a través del poder que le da la propiedad. Examinando la historia Veblen sostiene que, de hecho, la corporación moderna no surgió para favorecer a la gran industria sino para evitar en todo caso que ésta se volviera excesivamente productiva (cf. Bichler y Nitzan, 2020, p.279; cf. Veblen, 1924).

Dicho en breve, para que “los negocios obtengan ganancias y el capital sea acumulado” las grandes corporaciones en su conducción de la industria deben procurar obstaculizarla, interfiriendo en su “integración abierta” y perjudicándola así en su proceso de conjunto

(cf. Bichler y Nitzan, 2020, p.252). En palabras del propio Veblen, los negocios hegemónicos prosperarán a través del *sabotaje* a la industria (cf. Veblen, 1924, p.66-67). Las razones últimas de esta condición no son evidentes y de hecho resultan inicialmente contraintuitivas, sobre todo por el hábito de iluminar la escena desde la perspectiva de la economía convencional que identifica el éxito en los negocios con el crecimiento productivo, lo que si bien puede ser cierto en el mundo ideal de la competencia atomizada para las empresas de menor tamaño, no lo es para las corporaciones dominantes que son las que dirigen en la realidad el destino de la Economía y marcan la pauta del proceso estructural de concentración creciente y acumulación capitalista. Discernamos entonces estas razones, partiendo por la evidencia más simple de que si las compañías, en casi cualquier rubro (automovilístico, electrónico, vestido, telecomunicaciones, farmacéutica, construcción, alimentos, y muchas otras) operaran en realidad utilizando plenamente su capacidad productiva desencadenarían un brusco descenso de los precios, y que si esto además ocurriese en todas las industrias al mismo tiempo conduciría nada menos que a una gran depresión. Las empresas industriales modernas, por tanto, sometidas al impulso del negocio, no pueden tolerar ni un ritmo productivo de máximo volumen de acuerdo a la capacidad productiva potencial ni tampoco el máximo crecimiento de ésta misma (Bichler y Nitzan, 2020, p.262). Estas dos condiciones deben quedar restringidas. La utilización de la capacidad industrial debe operar siempre por debajo de su máximo.

Pero hay una segunda razón más profunda que explica esto mismo, que es de entrada más desconcertante y que se basa en el hecho de que para el negocio capitalista el criterio de optimización no es nunca como en la industria el aumento de la *eficiencia* sino que es en realidad el aumento del *poder*. Hay una diferencia muy grande entre estas dos variables, la eficiencia y el poder. Este último se relaciona con la propiedad y su exigencia de *capitalización*, la que es a su vez la clave del proceso capitalista de acumulación. El capitalismo no se trata de producir más o con aumentada eficiencia sino de ganar más dinero. Ésta es una cláusula que célebremente identificó Marx primero que

nadie: el proceso capitalista está descrito por una inversión D de dinero destinada a producir una mercancía M para su venta al precio de una cantidad de dinero mayor D' (i.e. siendo D'>D). O dicho en otros términos, que el propósito de la empresa capitalista y lo que genera el movimiento dentro de este sistema es siempre, en último término, el de hacer una ganancia pecuniaria (cf. Marx, 2017). El capital, por lo tanto, no está conformado en rigor por los bienes materiales; las fábricas, los equipos, los softwares, las instalaciones, etc., sino más bien por el valor presente de la ganancia esperada que se deriva de su propiedad. La medida de este valor presente es una determinada tasa de ganancia que es la *capitalización*. Puede ser que en un principio pareciera que la ganancia estuviese asociada a los eficientes incrementos productivos y que destacara el compromiso del gran capitán de industria con los procesos físicos de la fábrica. Sin embargo, con la evolución ulterior de la industrialización a gran escala la propiedad del negocio y la producción se fueron separando gradualmente hasta que finalmente los capitalistas se convirtieron en inversionistas financieros que manejan portafolios de activos, representativos de la riqueza pecuniaria encerrada en las inversiones, sin ningún trato directo con la industria material. Veblen expresó este fenómeno acuñando el término de la *propiedad ausente*. Para el inversionista propietario de la actualidad el capital no es nada provisto de características físicas sino que es lisa y llanamente la tasa de ganancia esperada, o capitalización (Bichler y Nitzan, 2020, p.256).

Ahora bien, esta capitalización, que para ser lucrativa debe exceder a la tasa promedio –es decir, constituir esa ganancia *diferencial* que ya hemos mencionado antes– se obtiene no tanto explotando las posibilidades de la producción (maximizando la *eficiencia*) sino las de la propiedad (maximizando el *poder*). Y es aquí donde entra a jugar el sabotaje estratégico. Veblen vincula el ejercicio de este poder de sabotear con lo que llama el *derecho natural de la inversión* (Veblen, 1924, p.66) y la *seguridad de la propiedad* (Veblen, 1924, p.67). La propiedad del inversor es la de un privado, palabra que proviene de *privatus* en latín, que implica la idea de *privare*; de “restringir”,

de “privar-de”. La característica fundamental de la propiedad de una cosa es, en efecto, el derecho de excluir a los otros del uso o disposición de esa cosa. La propiedad privada es por definición una institución excluyente que da su poder al propietario no tanto por el uso del bien poseído como más bien por esta capacidad y derecho de exclusión. Por su parte, en el plano de actividad y estrategia del negocio la *seguridad de la propiedad* se vincula al derecho natural de la inversión y su prerrogativa de maximizar la ganancia a partir de esta facultad excluyente de la propiedad. La acepción de la “inversión” aquí implicada es la de la antigua *investio*, el derecho feudal de la propiedad, no la del sentido moderno consolidado sólo en el siglo XVIII (i.e. la de un activo tangible generador de un rendimiento). La ceremonia de investidura (*investiture*) por la cual se “investía” al vasallo del feudo comprendía la transferencia simbólica a éste de los derechos de propiedad de un determinado bien, que podía ser un territorio, un monasterio u otro. Pero entonces el beneficio en este caso no proviene tanto de la ganancia que los bienes de capital reportan por su productividad, sino más bien por el sencillo hecho de que estos bienes “son poseídos privadamente, es decir poseídos *en contra de los demás*” (Bichler y Nitzan, 2020, p.253). Este mismo principio, en la acepción antigua de la inversión como derecho natural a obtener la ganancia proveniente más bien de la propiedad que de la producción asociada, se mantiene según Veblen en la actualidad del capitalismo avanzado. De este modo, aquél que amparado por su propiedad legal del equipamiento industrial y/o los recursos naturales –o en los términos más vagos de Marx, de los *medios de producción* en general– posee el *derecho* “de retirar de la utilización actual un elemento del aparato industrial o de las materias primas está en la posición de imponer términos y exigir una estricta obediencia bajo la amenaza de volver inoperante la reserva tecnológica de la comunidad” (Veblen, 1924, 65-66). Esta es la clave del sabotaje. Las grandes corporaciones propietarias de la gran industria pueden, por ejemplo, imponer el desempleo y usar este poder para forzar a los gobiernos y a la alta política a asociarse a sus intereses, así como pueden también –y es lo que hacen de manera

sistemática— controlar la producción para administrar los precios en un nivel alto, muy superior al fantasmagórico ideal del precio de mercado que los economistas convencionales presumen que rige en la economía. Ninguna de estas cosas constituye un misterio. Pues así como el precio de mercado determinado por el libre juego de la oferta y la demanda es una fantasía neoclásica que sólo se cumple en la teoría ocurre también que sólo en el imaginario de las empresas medianas y pequeñas es plausible esa hipotética separación entre los ámbitos del Estado y el mercado que tanto elucubran los liberales. En el mundo real de las altas esferas del dinero esta supuesta separación se difumina en grandes fuerzas de poder capitalista que se mueven libremente entre las corporaciones dominantes y las instituciones gubernamentales.

La condición del precio alto es fundamental porque ha llegado a convertirse en una constante del capitalismo avanzado que contraviene a todas luces la teoría económica dominante. Según esta última, el eje de los precios son los costos y por tanto la eficiencia. En efecto, cuando la eficiencia aumenta los costos de producción descienden lo que sugeriría que el interés central de los capitalistas sería adoptar las técnicas más productivas en este sentido ya que los costos menores les permitirían cobrar precios más bajos que la competencia y aumentar relativamente las ventas, o bien amplificar el margen de ganancia por unidad vendida. Sin embargo, nada de esto es lo que ocurre en la realidad. En el capitalismo de hoy en día, cada vez más concentrado, los precios no son determinados por los costos ni por ninguna condición de eficiencia, sino, como ya dijimos, por el poder de la gran propiedad. Y lo que ésta dicta, porque puede hacerlo legalmente y *de facto* gracias a su gran poder de sabotaje, es un nivel de precios altos. De este modo, es el poder el que en definitiva determina la fijación de los precios, no la eficiencia. Así pues, el realismo obliga a reconocer que al final del día las corporaciones dominantes más que ganar digamos así, por el empeño en un trabajo industrial o innovador, lo hacen más bien por el poder oligopólico que obtienen con la creciente concentración capitalista. Es la propiedad, así de simple, el recurso

de la gran empresa, pues la ganancia proviene del sabotaje que permite el poder que aquella otorga. A medida que la concentración y la acumulación del capital crece la propiedad concentrada es capaz de ejercer sus prerrogativas siempre con más fuerza. En la realidad actual ya casi no existe el precio de mercado –a no ser en los ámbitos reducidos de industrias competitivas–. Todo lo contrario, lo que rige en verdad son los precios administrados que es lo propio de las industrias concentradas.

Una prueba manifiesta de esta característica del capitalismo avanzado, en que el poder oligopólico de la gran propiedad condiciona el éxito de las grandes corporaciones, es el creciente recurso a las fusiones, las que hace ya un buen tiempo han empezado a superar por lejos a la inversión *en verde*. El punto es que si quieren seguir en las grandes lides las corporaciones no tienen mucha más opción que sumarse a esta lógica del poder y del oligopolio (en lugar de insistir en la eficiencia). Por supuesto seguirán esforzándose todavía en abaratrar los costos, pero esto es una cuestión marginal frente a la exigencia mayor de sostener los elevados precios. Estos niveles de precios inflados –que sólo pueden mantenerse, ya lo hemos dicho, a través del poder de sabotaje productivo y mediante la capacidad asociada de mantener a los potenciales competidores (menores) marginados del gran negocio– es la base para explicar estructuralmente la dinámica inflacionaria actual. Este punto hay que subrayarlo: que el origen de los altos precios es el sabotaje a la industria. Esto significa que están asociados ellos a la sub-producción y, en consecuencia, a la generación de crisis, lo que contradice la idea popular de que la inflación es debida a un exceso de demanda o hiperactividad. Todo lo contrario, la combinación que se impone es la de precios inflados acompañados de sub- producción (baja producción o estancamiento productivo, o bajo crecimiento, para decirlo de distintas maneras). Pero esto no es otra cosa que la así llamada “estanflación”, un fenómeno que apareció en los años ‘70 y que es de hecho el tipo de inflación que se prefigura también en el horizonte actual. La cuestión crucial a este respecto estriba en comprender de hecho que ésta es la inflación *por excelencia* bajo el

sistema capitalista. No es aquella inflación circunstancial debida a la demanda o que obedece a un *shock* de oferta como aumento en los costos (o en los cuellos de botella productivos) sino una inflación netamente estructural que se debe a la evolución intrínseca del proceso gradual de concentración capitalista.

En suma, con estos argumentos pareciera en primera instancia que hemos respondido a la pregunta acerca de las causas reales de la inflación. En efecto, una gran parte se encuentra aquí ya encerrada, pero a fin de hacerla completa falta todavía en rigor cotejar las falencias de la teoría cuantitativa que constituye la base de la explicación popular, así como confrontar la evidencia descrita con la tesis fundamental de Marx de la *ley tendencial a la disminución de la ganancia*, pues si admitimos la veracidad de esta tesis –o su mera plausibilidad– podrían surgir algunas inconsistencias relativas a la efectiva tendencia de los precios que habría que explicar. Estas son pues las dos cuestiones que nos queda por abordar ahora.

3. FALACIA DE LA TEORÍA CUANTITATIVA Y ESBOZOS DE UNA CONCEPCIÓN SUSTITUTA.

La teoría cuantitativa del dinero es el sustrato de una mala teoría de la inflación. Una teoría correcta ha de ser el resultado del apropiado desarrollo de una *teoría monetaria del valor* que tome como punto de partida la perspectiva de la investigación marxiana, pero que tiene que complementarse aún en varios sentidos además de actualizarse especialmente en relación con determinados aspectos funcionales de la institución monetaria que, en la descripción de Marx, al quedar confinados al contexto de su tiempo restan algo obsoletos (Heinrich, 2023, 355). El detalle de estos límites de la posición marxiana no es el objeto de la presente reflexión. Quedémonos con la idea de que una más completa teoría económica que explique satisfactoriamente en la actualidad entre otros fenómenos el de la inflación es algo que formalmente todavía no existe pero que tampoco es por ello inimaginable. En realidad, sus componentes se encuentran ya disponibles en el cuerpo de otras aproximaciones teóricas como la mencionada *teoría de la empresa de negocios*

de Veblen, la *teoría de mercado de la moneda* de Hicks o algunos desarrollos actuales del postkeynesianismo, entre otras líneas que conectan con la teoría monetaria del valor marxiana en distintos puntos, solo que aún dispersos y necesitados todavía de una cohesionada articulación. A esta afianzada teoría todavía en ciernes la concebiré bajo la denominación de *teoría integrada* indicando con ello que es bajo este formato donde más expectativas tiene a mi juicio de evolucionar en la dirección requerida. Conocidos esos componentes dispersos mencionados como sus insumos de base, su posición en particular acerca de la inflación se puede vislumbrar sobre todo en su contradicción fundamental con la explicación de la teoría cuantitativa.

Cada una de estas teorías sobre la inflación, la que se desprende de la teoría cuantitativa y la que podría abrazar el enfoque integrado de la Economía, se erige a su vez a partir de una correlativa teoría de la moneda. La deficiencia y acierto de cada teoría de la inflación, por consiguiente, constituye en último término un resultado de la deficiencia y acierto respectivo de cada teoría implicada de la moneda. Estas son la teoría exógena de la *moneda mercancía*, subyacente a la teoría cuantitativa, y la teoría endógena del *dinero-crédito* que informa por su parte a la teoría de la Economía integrada. Una primera aclaración respecto de estas categorías de diferenciación es importante en el sentido de que a primera vista parece que encerraran demasiados conceptos. ¿Por qué no llamar, por ejemplo, a la *teoría exógena de la moneda mercancía* simplemente la *teoría exógena de la moneda* como de hecho es presentada en el marco de algunos debates actuales sobre la naturaleza del dinero entre postkeynesianos y representantes de la escuela austriaca? El problema de esta simplificación es que con ella se perdería el contenido más sustantivo que enriquece y profundiza la comprensión del objeto. Efectivamente, la oposición exógena-endógena apunta a un hecho demasiado trivial en la actualidad, que aporta muy poco a nivel teórico debido a que ya es una cuestión empíricamente dilucidada, fuera de toda controversia. Si nos atenemos a la arquitectura de funcionamiento del sistema monetario la teoría de

la moneda exógena nos sugiere que la realidad se apegaría a la idea (pseudo-teoría) de los *fondos prestables*, según la cual la banca no es más que una mera *intermediaria* entre los créditos y el ahorro. Estos “*fondos*” son el ahorro, concebido como un acervo de riqueza “real” que tiene su equivalente en valor monetario pero que pre-existe en principio exógenamente al sistema bancario de creación de dinero en sí. En su forma correspondiente de estrategias de política la expresión por autonomía de esta falsa teoría sería el *monetarismo*, que pretendía fijar la masa monetaria en torno a una cantidad decidida por las autoridades (banco central) a la cual se adaptaría luego más o menos forzosamente en sus operaciones de préstamo el conjunto de la banca comercial (cf. Ingham, 2016, 59). De más está decir que esta descripción de la dinámica institucional del dinero carece hoy en día de toda plausibilidad. El propio experimento monetarista no alcanzó a durar 10 años –desde fines de los ‘70 a mediados de los ‘80– hasta que fue abandonado universalmente por inoperante, lo que no significa, sin embargo, que su inspiración teórica de fondo esté desahuciada. Todo lo contrario, está más vigente que nunca dentro de la actual tecnocracia de los bancos centrales y su renovado régimen de gestión de la moneda en torno a la NAIRU (*non-accelerating inflation rate of unemployment*). La diferencia es que las autoridades (monetarias) ahora ya no tratan de forzar la realidad, sino que adoptan una actitud pragmática frente a la ostensible evidencia actual de que la moneda es de hecho creada *endógenamente*.

En suma, hoy en día cualquier persona mínimamente bien informada sabe que el sistema de creación de la moneda responde a la descripción de la teoría endógena. Es decir, primero; que la mayor parte del dinero en la Economía es fundamentalmente dinero de crédito creado de la nada (*ex-nihilo*, sin que exista ningún acervo de riqueza real previo) por los bancos comerciales. Y segundo, que la masa monetaria total que existe en cualquier momento en la economía está determinada en su cantidad por la demanda de dinero (esto es, la demanda de empresas y personas) y no *desde la oferta*. Este segundo punto podría acaso ponerse en suspenso y decir

que solo describe la situación en 'tiempos normales' (Cesaratto, 2021, 53-126) ya que en los momentos extraordinarios originados después del 2008 nos acostumbramos a ver mecanismos monetarios novedosos, como el *quantitative easing*, que al estar dirigidos a producir un estímulo más directo desde la oferta –más que a tratar indirectamente de influir sobre la tasa de interés– mostrarían que es ésta –la oferta de dinero– la que determinaría ahora la mayor parte de la masa monetaria. Esta presunción, sin embargo, no es válida. Y la razón es simplemente que toda esta ingente cantidad de dinero nuevo, si bien sirvió para salvar a los bancos y entidades financieras (quizás al sistema mismo en su conjunto y al propio *euro*) del colapso, no entró finalmente en la economía sino que quedó encapsulado en el mismo sistema financiero (Grazzini, 2023, 115) encarnando de este modo lo que Keynes alguna vez llamó la *trampa de la liquidez* (si las empresas productivas ya están muy endeudadas y la crisis no muestra un horizonte auspicioso, por mucho que se haga más accesible el crédito puede ser que la inversión no responda). De aquí que su efecto de estímulo real sobre la economía fuera en última instancia prácticamente insignificante. El estancamiento ha continuado y se prolonga hasta hoy en día. Así pues, si convenimos en contabilizar la masa monetaria (efectiva) como la que está realmente vertida en la Economía prescindiendo de aquella meramente especulativa (encerrada en un circuito de puras deudas recíprocas de las finanzas) significa que el *quantitative easing* no ha desafiado en lo absoluto el hecho básico de que es la demanda monetaria la que determina la cantidad vigente de dinero.

Todo este paréntesis comprueba lo que hemos dicho. Que la oposición exógena-endógena como caracterización sin más de la moneda es demasiado pueril, ya resuelta a la vista palmaria de todo el mundo y que contribuye muy poco a una indagación teórica sustantiva. En consecuencia, no podemos prescindir de la denominación ya sugerida, un poco más extensa, de las teorías confrontadas de la moneda. Esto es, la *teoría exógena de la moneda mercancía*, por una parte, y la *teoría endógena del dinero-crédito* por la otra. Incluso así, con estos agregados, la dicotomía hecha

no es exhaustiva pues hay también una acepción no *fiscalista* muy importante del concepto de mercancía por el cual también el dinero-crédito de la actualidad cae dentro de la categoría. A continuación abordaremos este punto. Lo que subrayo en lo inmediato es que esta formulación un poco más completa al menos nos coloca en pie para dar cuenta de las concepciones de la moneda que están en el trasfondo de las explicaciones causales de la inflación. Y que éste es el camino para una discusión teórica profunda.

Veamos el primer caso: la teoría cuantitativa del dinero como una explicación de la inflación que está enraizada en una *teoría exógena de la moneda mercancía*. La tesis central de la teoría cuantitativa es que la cantidad de dinero en la economía es la que determina el nivel de precios. Habitualmente hoy en día esta afirmación se pone en relación con la identidad atribuida a Fisher, entre MV, la masa de dinero multiplicada por la velocidad del dinero y PT, el nivel de precios multiplicado por el producto. Esta identidad, sin embargo, plantea una mera tautología que define el concepto de velocidad del dinero ($V = PT/M$). Esto quiere decir que en sí misma no nos dice nada salvo constatar la obviedad de que, si mantenemos constantes la velocidad y el producto, entonces los precios se moverán en sintonía con la masa monetaria. Para que ésta identidad formal tenga, sin embargo, un efectivo valor cognitivo se debe postular una dirección de causalidad: o bien son los precios los que determinan la cantidad de dinero, o bien al contrario es la masa monetaria vigente la que determina el nivel de precios. Esta última es la tesis de la teoría cuantitativa. Es una teoría antigua, que data del siglo XVI cuando se la utilizó para explicar la subida de los precios en Europa supuestamente a partir de la importación de plata de América y que ha sido luego reivindicada también en el pasado por célebres autores como Hume y Ricardo y por influyentes escuelas de pensamiento como la de los *bullionistas* ingleses del siglo XIX. En la actualidad su versión más conocida es la formulada por el monetarismo de Friedman que asegura que *la inflación es siempre y en todo lugar un fenómeno monetario*. Si, en efecto, V está fija entonces parece que al aumentar M en exceso (con respecto a los aumentos respectivos de

T) lo único que esto producirá será aumentos de precio, es decir, inflación. La inflación vendría a ser así el resultado de una cantidad desproporcionadamente alta de dinero M en comparación al valor de las cosas PT.

Esta idea es ciertamente muy popular porque intuitivamente parece lo más obvio. No obstante ello, su refutación en realidad no es nada difícil y también se la puede ilustrar a nivel básico apelando al sentido común. Lo que resulta más difícil es demostrar, en cambio, positivamente que la descripción real del asunto es la contraria. Esto es, que en realidad son los precios los que determinan la cantidad de dinero. Como ya hemos sugerido anteriormente el requisito crucial para emprender esta demostración sería contar con una integrada *teoría monetaria del valor* en conjunto con una teoría apropiada de la moneda. De momento, enunciemos directamente el argumento crítico, provisto por Tooke primero y luego actualizado por Marx y Keynes, que demuele por completo y hecha por el piso a la teoría cuantitativa. Se trata del simple hecho de reconocer que el dinero posee entre sus cualidades fundamentales la de ser un depósito de valor; una fuente de tesoro. Naturalmente, si todo el dinero creado se vertiera y gastara en la economía esto se reflejaría en los precios, los que serían determinados por esta nueva masa monetaria. Pero la realidad no funciona así y no lo hace porque el dinero muchas veces –y en volúmenes proporcionalmente muy altos respecto del total– se atesora. En la medida que la economía presente mayores niveles de concentración del capital más plausible será que una proporción del dinero total se atesore o mantenga en la forma de activos financieros, por lo que no estarán considerados en el valor del producto. La cantidad de dinero creado podrá ser mayor que el valor de los bienes transados, pero como no entra en el circuito de este mercado no elevará sus precios. La misma situación es más fácil y cristalina de ver atendiendo a los tiempos antiguos. Si los reyes y grandes barones simplemente atesoran una gran cantidad del dinero acuñado guardándolo en sus bóvedas el precio de los bienes en el mercado no reflejará en lo absoluto ese aumento de masa monetaria creada por muy alto que sea este aumento. En definitiva,

la teoría cuantitativa solo funciona en el mundo imaginario en que el dinero carece de su cualidad esencial de ser depósito de valor; de ser tesoro.

Por supuesto esto no implica que el fenómeno no pueda darse en tiempos y circunstancias concretas tal como lo predice la teoría cuantitativa. Sobre todo en el pasado, antes de la existencia de los bancos centrales “independientes” y los presupuestos fiscales en sociedades democráticas controlados por el parlamento, los reyes y otro tipo de gobernantes recurrían a menudo al *señoreaje* como una forma de acrecentar sus propias finanzas –sobre todo para financiar sus guerras–. En ese caso la emisión excesiva e irresponsable sí era la causa que generaba muchas veces la inflación. Algo similar podría darse incluso hoy en día en el caso especial de naciones con una institucionalidad económica y política débil, corrupta o malograda. Pero de ahí a que ésta sea, en particular para los tiempos actuales que corren y en sociedades desarrolladas, la explicación esencial de la inflación es una cosa muy distinta (sobre todo si consideramos que este afán explicativo es el real objeto de una “teoría”: no la de explicar casos aislados, sino el de proveer el motivo causal de validez general). La inflación simplemente no es, como presume el dogma y como gobernantes vociferantes proclaman hoy en día, un fenómeno exclusiva o fundamentalmente monetario.

Como hemos dicho, esta explicación de la inflación fundada en la teoría cuantitativa del dinero se articula en torno a una teoría subyacente de la moneda que la concibe a ésta en esencia como una mercancía que es creada, o introducida, exógenamente en la economía. Ya nos hemos referido a grandes rasgos a la falacia de la teoría exógena pero falta inquirir ahora la teoría de la moneda como mercancía, o solo mercancía, con sus limitantes respectivas. En realidad, las dos cosas están íntimamente relacionadas. Si se lo piensa en rigor la noción de la exogeneidad que hemos descrito se remonta a un concepto de la moneda entendida ésta como una mercancía física, o material. Es decir, como moneda de patrón metálico ya sea oro o plata. Lo importante es que el dinero en este caso es un bien que posee un valor intrínseco en sí mismo en virtud

de su naturaleza material. Esto lo convierte *por naturaleza* en una mercancía. Ahora bien, dado que este dinero corresponde a una magnitud física entonces claro, el acervo total del dinero disponible está fijo y determinado –por naturaleza– antes de cualquier participación o involucramiento potencial del sistema económico-monetario en su intrínseco funcionamiento. El dinero no es creado –desde esta perspectiva– por el sistema bancario (endógenamente) sino más bien por una autoridad central que está fuera del mercado (es una institución política externa) limitada por esa base monetaria metálica que restringe –siempre *desde fuera y desde ya*– la posibilidad de la oferta. La exogeneidad se funda, en último término, en este concepto materialista del dinero-mercancía: en la moneda metálica. Una noción muy arcaica si tomamos en consideración que ésta ha sido efectivamente la forma tradicional del dinero, pero sólo en el pasado, a la que de hecho la economía plenamente monetizada de la actualidad ha superado *de facto* hace ya bastante tiempo.

Hay dos elementos cruciales que subyacen y fundan esta concepción anticuada del dinero mercancía, los que están presentes –ora uno u otro, o ambos– a lo largo de todo el desarrollo especulativo que abarca la tradición clásica y su prolongación neoclásica hasta el monetarismo en la actualidad. El primero es la noción del dinero como un *velo neutro*; un instrumento ajeno al dominio efectivo de la producción y el intercambio de cosas que constituyen la “economía real”. El dinero es visto simplemente desde esta óptica como el lubricante de un motor cuyo mecanismo está conformado por el sustrato de esas variables reales: el trabajo concreto de los factores, los gustos y necesidades que condicionan el intercambio y los términos en que éste tiene lugar (los precios relativos). El dinero tendría como objetivo favorecer la operación de todo este proceso de la economía real ya que permite superar las limitantes inconveniencias del trueque, en especial la que se deriva de la exigencia que este mecanismo comporta, de la doble coincidencia de deseos. Aparte de esto, sin embargo, el dinero no sería una fuerza en sí misma intrínseca al proceso de la Economía: no sería, digamos así, un componente procedural de la Economía

sino solo uno funcional y accesorio a ésta. Nótese que esta mera asistencia exterior que desempeñaría el dinero según esta perspectiva implica que aun cuando el dinero permite en la práctica superar el trueque, la economía como un todo –lo que viene a denominarse la “economía real”– no es concebida de otra manera más que como un *inmenso sistema de trueque* al cual la moneda, en efecto, solo ayuda a articularse. Por muy sofisticado que sea este sistema, ya que opera con dinero, en su esencia no deja de ser un sistema de trueque.

El segundo componente que modela esta concepción del dinero mercancía es la idea cardinal del paradigma neoclásico que toma como unidad epistémica básica para estructurar la teoría económica al individuo racional, maximizador de la utilidad. A partir de esta noción las relaciones fundamentales que se establecen son de dos tipos: *objeto-objeto*, bajo el supuesto por ejemplo de que la tasa de intercambio de los bienes refleja el valor “real” y objetivo de las cosas en sí, o bien *sujeto-objeto* tal como se revela en la aplicación del cálculo y las funciones de utilidad a los actos del agente (Ingham, 2016, 39) y que tiene como mejor ejemplo el modelo de Robinson que aislado del mundo –es decir, abstraído de cualquier relación realmente social: *sujeto-sujeto*– tiene que gestionar sus recursos escasos. Operando así en base a estas relaciones del análisis “real” la sustancia de la vida económica se reduce a la dinámica objetual de las transacciones y se justifica esa noción de la moneda que ya hemos advertido, como un mero velo neutro que sirve técnicamente para facilitar el proceso económico, pero sin ser parte constitutiva de éste. Lo verdaderamente importante, dicho en breve, no son los precios monetarios sino lo que se cela detrás de este velo y que es lo efectivamente real, que son las tasas de intercambio multilaterales entre las mercancías que conforman de manera subyacente –al margen del dinero– ese gigantesco sistema de trueque que es, en esencia, la economía desde esta óptica. La moneda, como dijimos, sólo permite que este mecanismo del trueque funcione.

La descripción de los orígenes del dinero bajo este paradigma es elaborada asimismo en función de la agencia de estos sujetos racionales como unidades económicas maximizadoras que se

relacionan en lo fundamental de manera *objetual* y *utilitaria* con el mundo. La teoría de Menger (1892) de la moneda como consecuencia social involuntaria de la elección racional de los individuos es la base de las explicaciones neoclásicas (Ingham, 2016, 42). La moneda es presentada aquí, ya los hemos dicho, como una mercancía más, oro o plata, que no obstante, dadas sus peculiares ventajas frente al resto para cumplir la función de medio de cambio universal se erige, en efecto, como dinero, a lo cual en principio podría haber servido casi cualquier otra mercancía distinta de estos metales, pero claro, de modo menos eficiente. En cuanto En cuanto este medio universal de cambio (oro) permite superar el problema de la doble coincidencia de deseos asociado al trueque su institución disminuye los costos de transacción y contribuye de este modo a la maximización de la utilidad subjetiva de los agentes. Toda la historia, así como el origen lógico de la moneda son explicados así desde este prisma de la maximización de utilidades y el juego indeliberado de las transacciones (Ingham, 2016, 43). Incluso –extrañamente– la propia función de unidad de cuenta del dinero, necesaria para que el naciente medio de cambio universal sirva como unidad numeraria de referencia (precio) habría surgido según este esquema como un producto espontáneo de las meras fuerzas del intercambio. Es decir, como evolución natural de la función de medio de cambio.

En suma, estas son las características centrales, descritas sucintamente, de la teoría exógena de la moneda mercancía, una teoría equivocada del dinero que es la base epistémica de la análogamente sesgada teoría cuantitativa como explicación última de la inflación. Una concepción más acertada de la moneda es la teoría endógena del dinero crédito, la cual contradice en casi todos los puntos referidos a la teoría exógena. En primer lugar, la moneda no es creada ni introducida exógenamente en la economía por una autoridad monetaria en base a un acervo de riqueza de equivalente “real” o material previo (ahorro), sino que es originada endógenamente por el propio sistema económico –en concreto, por la industria del circuito bancario privado que responde a la demanda de dinero del público (empresas, personas, instituciones)–. En

respuesta a esta demanda el sistema bancario privado crea el dinero “de la nada” (siempre responderá a la demanda, pues éste es su negocio, así como el Banco central siempre satisfará la consiguiente demanda de reservas de los bancos comerciales a fin de conservar la parte de control que le asiste sobre el sistema monetario y poder cumplir así sus mandatadas funciones de estabilización). Esto significa que el formato esencial del dinero es el crédito y no la moneda metálica o su equivalente simbólico. En realidad, si somos rigurosos, no existe una sola forma del dinero, menos aún si se lo concibe a éste bajo el tipo de la moneda mercancía metálica, sino que las formas son dos. La primera es la moneda de cuenta creada por el Estado, la denominación que sirve como numerario: el dólar, el peso, el euro, etc. El relato neoclásico de la adquisición imprevista de la función de unidad de cuenta por parte de una mercancía de cambio universal (proto-dinero, oro) a partir de la acción ciega y espontánea del mercado es por completo ilusoria. En cualquier caso, lo que se obtendría a partir de aquí sería una maraña de relaciones bilaterales de cambio (Ingham, 2016, 50-53) y no una medida única que rija en el dominio vasto de toda una economía (el experimento puede servir para la feria de un pueblito o para la prisión, que serían entonces economías de trueque con mayor o menor sofisticación, pero no para una Economía de mercado de dimensiones vastas y plenamente monetizada). La moneda de cuenta surge como creación de una autoridad (el Estado) que asegura la demanda de este dinero a través de decretar que los impuestos serán pagados en esa moneda (cf. Knapp, 1924). La otra forma del dinero, que podríamos decir es el dinero propiamente tal, es el dinero bancario que si bien es denominado en alguna moneda de cuenta estatal es creado por los privados a través del crédito. Éste constituye la gran parte de la masa monetaria total y es en efecto un dinero mercancía, pero en un sentido muy distinto, no materialista-metalista, del concepto. El dinero privado bancario es creado con fines de negocio (de hacer una ganancia a través del interés). En este sentido es una “mercancía”, es decir, un determinado bien que producido bajo el esquema, y en el seno, de un sistema capitalista orientado en esencia a la ganancia

(D-M-D') es creado, en efecto, con el objeto de hacer más dinero, y que se transa con este objetivo en el mercado.

Por último, se debe subrayar que el crédito es una relación de deuda del tipo sujeto-sujeto y, por tanto, una relación auténticamente social irreductible al tipo de asociación meramente instrumental y utilitaria que está implícita en las simplonas descripciones objetuales (sujeto-objeto u objeto- objeto) propias de la tradicional conceptualización neoclásica de la moneda. Este concepto social de la moneda es la base fundamental que inaugura el espacio para enriquecer a su vez las explicaciones de la inflación porque da cabida en su interior al análisis de las relaciones de poder entre clases productivas: industria-negocio, trabajo-capital que tal como hemos sugerido en el apartado uno repasando a Veblen y a Marx comportan un insumo decisivo para avanzar hacia una explicación más profunda de la inflación.

4. CAUSAS ESTRUCTURALES DE LA INFLACIÓN. EL HORIZONTE HISTÓRICO.

Es hora de retomar el hilo central de nuestro argumento sobre las causas reales de la inflación. Al final del primer apartado hemos identificado ya estas causas al menos en su perfil general definitorio. En sus raíces más hondas la inflación es una condición estructural que acompaña intrínsecamente al desarrollo del capitalismo en tanto que sistema orientado en esencia al negocio, esto es, a hacer una ganancia pecuniaria. Antes de reafirmar del todo, sin embargo, esta sentencia en sus pormenores cotejando el curso histórico seguido en los hechos por la economía capitalista dijimos que era importante remover –a fin de apuntalar las concepciones teóricas implicadas– el supersticioso relato sobre la inflación provisto por las escuelas inspiradas en la teoría cuantitativa del dinero. Se trata del repetido argumento de que la inflación sería en esencia un fenómeno monetario debido en el fondo a que la cantidad de dinero en la economía, producto de una excesiva emisión (por ejemplo, según el monetarismo) u otros factores, superaría el valor real de los bienes ofrecidos. La idea que subyace –como trasfondo teórico– es la tesis de que el aumento en la masa monetaria constituiría el factor decisivo

que produce la subida de los precios. Es una idea falsa, como hemos dicho, pero que esta incardinada tenazmente en la creencia popular. La descripción correcta del fenómeno inflacionario es más bien la inversa, a saber; que es la subida de los precios la que provoca el aumento en la cantidad de dinero. El incremento en los precios, que es un reflejo articulado del funcionamiento de conjunto del sistema económico de intercambio y producción, supone una disminución del valor del dinero. La gente sencillamente necesita ahora más dinero para mantener los niveles de consumo y demanda general de bienes que tenía antes, requerimiento que es satisfecho en la práctica a través de la expansión de la deuda estatal (emisión) o bien a través del crédito privado. El resultado estadístico observable es, por cierto, que mayores cantidades de dinero se corresponden con precios más altos, pero la dirección causal va de estos últimos a lo primero, no al contrario como pretende falazmente la teoría cuantitativa.

Ahora que contamos con un aparato explicativo de base más apropiado del fenómeno inflacionario en sí mismo podemos avanzar con paso firme hacia una anatomía de las causas concretas de la inflación real, tal como se evidencia en la práctica. Según lo adelantamos en el apartado primero el expediente estructural de la inflación proviene del hecho de que el capitalismo, un sistema económico movido por el afán constitutivo del negocio de aumentar las ganancias en dinero, evoluciona en la dirección de una concentración cada vez mayor del capital. Es la propia competencia entre agencias capitalistas la que conduce a este escenario. La propiedad del capital se unifica gradualmente en un número menor de grandes grupos o corporaciones económicas que adquieren por esta vía el poder oligopólico de administrar los precios como una práctica paradigmática de ejercicio del poder, la que se hace ostensible sobretodo en una fase madura en que el propio sistema ha alcanzado un nivel avanzado de evolución. Esta práctica –ejercicio del poder– contradice y está reñida con la búsqueda de la mayor producción o eficiencia productiva que la economía convencional postula como el móvil de la actividad económica. En la realidad las empresas no buscan el crecimiento económico. El interés por

el crecimiento refleja la premisa neoclásica de que la unidad básica de la economía –en la que debería supuestamente concentrarse el análisis y la teorización– es el consumo del agente individual, cuya posibilidad es maximizada en términos agregados en la medida que aumenta el producto, en especial si éste se obtiene de la manera más eficiente (con lo cual los industriales, por el lado de la oferta, maximizarían su respectiva función de utilidad de la producción así como los demandantes maximizan su utilidad mediante el consumo). La verdad, en cambio, es que la economía capitalista no está movida por este propósito de aumentar la producción ni –concomitantemente– el consumo. La unidad fundamental del análisis no es en la práctica el sujeto individual sino la empresa, y lo que ésta persigue es aumentar su tasa de ganancias: la capitalización del negocio.

Pues bien, si el ejercicio del poder que les da la propiedad concentrada capacita a las grandes corporaciones dominantes para aumentar el precio es esto precisamente lo que harán. Ésta es la causa estructural que explica la inflación. El aumento constante y sostenido de precios es el resultado de la concentración natural del poder que se produce con el proceso gradual de acumulación capitalista. Es una consecuencia de la propia evolución del sistema que está de acuerdo con su naturaleza intrínseca. Pero esto significa además que esta inflación estructural, esencial al propio capitalismo, no equivale a ninguno de aquellos tipos de inflación circunstancial que a veces pueden darse como motivo de ignición inmediato en el ámbito de tiempos y lugares determinados (según escenarios locales). Tales son la inflación que se supone inducida por hiperactividad, esto es, por la presión de una excesiva demanda de bienes (hipotéticamente motivada –como hemos criticado– por una mayor cantidad de dinero en poder de los consumidores) así como la que resulta de una brusca perturbación de la oferta (aumentos de los costos productivos que conducen a aumentos de precios) producto de guerras, malas cosechas, epidemias, y toda suerte de catástrofes inesperadas. Este tipo de causas circunstanciales provenientes de la demanda o del lado de la oferta en el fondo explican el fenómeno a nivel superficial,

y aunque pueden ser puntualmente en lo inmediato la causa aparente conviene pensarlas más bien como el síntoma (o su agravación) pero no la explicación de fondo de la inflación. A este respecto cabe notar que el segundo tipo de estas inflaciones sintomáticas, la que proviene de un *shock* de oferta, se caracteriza por un aumento de los precios acompañada de un descenso de la producción que es el rasgo característico de la estanflación estructural. Esto es lo que lleva a los postkeynesianos una y otra vez a identificar a este componente como la causa estructural en lugar de discernir sus verdaderos y más profundos fundamentos sistémicos asociados a la naturaleza del capitalismo. De hecho, aunque si bien el famoso debut de la estanflación en los '70 se produjo en lo inmediato por causa de una guerra (*shock* de oferta) que incrementó los precios del petróleo, conviene ver este motivo más bien como una manifestación puntual que revela en toda su fuerza la lógica subyacente de un poder oligopólico (la OPEP en este caso) que ejercita su poder de fijar el precio (y disminuir la producción). Si en lo puntual comparece como la primera manifestación ostensible de una estructura subyacente es porque involucró a un sector demasiado estratégico a nivel mundial (el del petróleo), verdadero motor de la industria productiva.

En suma, la característica principal de la inflación estructural al sistema capitalista es que el aumento de precios en que ella consiste se presenta acompañado de un estancamiento productivo. La lógica de fondo es que la subida de los precios es provocada como consecuencia del ejercicio del poder oligopólico de la gran propiedad capitalista cuyos efectos inmediatos pueden ser impulsados por circunstancias puntuales que los hacen manifestarse de manera más brusca haciéndolos más visibles (o del todo imposibles de no ver). Es decir, que los revelan, de la misma manera que un síntoma delata la presencia de una enfermedad. Lo importante de este punto es entender que la estanflación no es un tipo más de inflación –al lado de otros– que se habría dado por un irresponsable estímulo fiscal (gasto) keynesiano durante las décadas de auge del capitalismo –como pretende por ejemplo la interpretación histórica monetarista– sino que la estanflación –es decir, inflación con estancamiento

productivo— es, en rigor, la forma *por excelencia* de la inflación estructural. Esto es evidente por lo demás cuando hemos captado —y lo hemos explicado ya largamente— que esta inflación (aumento de precios) es un producto del sabotaje a la producción.

Ahora bien, si aceptamos esta tesis del aumento de los precios (inflación estructural) como producto de la evolución propia del capitalismo y su tendencia natural —descrita antes que todos por Marx— a la acumulación y la concentración del capital, entonces parece que habría encerrado en esto una contradicción insalvable con otra afirmación que no es una aseveración cualquiera sino la principal y más importante de la teoría de Marx; que es la tesis de la *ley tendencial a la baja de la tasa de ganancias* (LTBTG). En efecto, si como predice Marx los aumentos de productividad que se originan necesariamente como consecuencia del desarrollo tecnológico en el capitalismo conducen a una disminución general de los precios (que sería a su vez la causa de la *tendencia a la baja de la tasa de ganancias*) entonces esto parece revertir toda la explicación que hemos dado antes para sostener que por el contrario lo que observaríamos con la evolución del capitalismo sería un aumento indefectible de los precios. ¿No refuta esto todo lo que hemos dicho? La respuesta que daré es que no, sino que por el contrario y tal como explicaré a continuación, cuando se iluminan las cosas en su justa perspectiva lo que esta teoría pronostica es una confirmación aún más sólida de nuestro argumento. Pero antes de ello debo detenerme un momento a ilustrar en qué consiste esta famosa LTBTG que tan incomprendida ha sido no sólo por sus oponentes liberales sino por la propia tradición marxiana, cuya ortodoxia influida prevalentemente por las interpretaciones *fiscalistas* de la corriente straffiana llegó incluso a relativizar en su centralidad (junto al trasfondo último de la obra de Marx erigido, como hemos dicho, en torno a una *teoría monetaria del valor*, también relativizada o aún más, en este caso, *despreciada* por esta ortodoxia).

El primer asunto que se requiere captar para comprender la LTBTG es que los incesantes y vertiginosos desarrollos tecnológicos en el marco de la producción capitalista conducen a un aumento

de la productividad que disminuye en general los precios de las mercancías. Marx, y con él toda la Economía Clásica, adhería a la idea de que el valor es aportado sólo por el trabajo vivo. Dado que los aumentos de productividad suponen una disminución relativa en el uso del factor trabajo el valor de los bienes disminuye. Es obvio, por ejemplo, que si con 5 horas de trabajo se producían 20 unidades de un bien X, pero tras la incorporación de una mejora tecnológica (que aumenta la productividad) se producen ahora 50, el valor de cada bien producido ha bajado desde $\frac{1}{4}$ unidades por hora de trabajo a. El valor real de las cosas en el fondo ha caído por lo que podríamos esperar que se vendan más barato. En realidad ni siquiera parece forzoso adoptar la teoría del valor trabajo para aceptar esta relación sino que intuitivamente entendemos —y observamos muchas veces de manera empírica— que las mejoras tecnológicas aumentan la productividad y que si esto lleva a una disminución de los costos la fuerza de la competencia conducirá a un nivel general de precios más bajos. Pues bien, aunque las primeras empresas que consigan incorporar esta nueva tecnología cuenten con una ventaja durante la primera fase de su introducción una vez que la tecnología se generalice la disminución general de los precios implicará para toda la industria una disminución en la tasa de ganancias. Ésta es básicamente la lógica detrás de la LTBTG: las constantes mejoras tecnológicas que acompañan el desarrollo histórico del capitalismo originan a la larga una tendencia general a la disminución de la *tasa de ganancias* (la ganancia como porcentaje de la cantidad de dinero invertido).

Más importante que esta relación o ley en sí misma son, sin embargo, sus implicaciones y su naturaleza “tendencial”. Respecto de lo primero a menudo se interpreta que si las ganancias irán secularmente disminuyendo llegará un día en que el capitalismo colapsará de manera más o menos brusca. La verdad es que aun cuando ésta puede ser, entre muchas otras, una posibilidad remota, no es en absoluto lo que Marx predijo. El efecto que Marx previó como consecuencia de la LTBTG es la aparición de recurrentes crisis

económicas que serían no obstante superadas una vez que la caída en la tasa de ganancia creara naturalmente las condiciones para la recuperación. La secuencia lógica o la trasmisión de escenarios que explica esto no es difícil de comprender: la disminución de la tasa de ganancias conduce a la recesión: muchas empresas quiebran, el nivel de deuda aumenta y los precios son presionados aún más a la baja lo que significa la aparición de una tendencia deflacionaria (o más bien a la reducción de la inflación). Todo esto se traduce en una masiva destrucción de capital, lo que no debe tomarse al pie de la letra como una destrucción *física*, sino en rigor como destrucción de su valor. Las empresas mismas con todas sus máquinas, instalaciones etc. ahora valen menos, pero precisamente esta situación es la que crea las condiciones para que propietarios nuevos mejor parados financieramente tomen la posta y adquieran estos capitales con una expectativa de ganancia mejor. En efecto, dado que la tasa de ganancias expresa la relación de las ganancias esperadas del negocio con respecto a la inversión realizada, si el valor de la inversión por realizar cae producto de la destrucción del valor, y manteniéndose (*o recuperándose*) las expectativas, la tasa de ganancias esperada aumenta. Así, en definitiva, mientras más capital se destruya en una crisis mejores condiciones se crean para su seguida recuperación.

El segundo punto, sobre el carácter “tendencial” de la ley, es crucial. Significa, en pocas palabras, que la disminución de la tasa de ganancias que ella predice no es algo que necesariamente podemos constatar –o medir– empíricamente como un hecho bruto, sino que es más bien una tendencia que podríamos eventualmente observar si es que otras condiciones concomitantes que contrarrestan su efecto no se dieran simultáneamente. Lo mismo sucede en el fondo con otras leyes científicas. Por ejemplo, la ley de caída libre de Galileo predice que en el vacío dos cuerpos de masas distintas soltados desde una misma altura caerán al piso al mismo tiempo. Pero esto no es por supuesto lo que vemos de manera bruta todos los días porque hay muchos otros factores en la realidad que contrarrestan el efecto que describe la ley, como por ejemplo el roce y la resistencia del aire. Pues lo mismo acontece con la LTBTG: lo que ella vaticina es como

se comportaría (tendencia) la tasa de ganancias si es que no actuasen esos efectos contrarrestantes (como la propia destrucción de capital que la disminución de las ganancias conlleva). El problema es que en las ciencias sociales como la economía no tenemos la posibilidad de crear en un laboratorio una atmósfera artificial *de vacío* en que aislamos el efecto del roce (análogamente, una situación en que aislamos el efecto de la destrucción de valor del capital). De aquí que la comprobación empírica sea imposible en este caso con la misma pulcritud que en la física. Pero esto no nos autoriza a negar de entrada la potencial validez de la LTBTG. De hecho, si las variables implicadas se miden de acuerdo a supuestos realistas (temporales) y no fiscalistas, tal como propugna la corriente de la TSSI (*temporal single-system interpretation*) entonces tal parece que la trayectoria histórica de la tasa de ganancia ratificaría esta ley (la tasa estaría en efecto descendiendo) así como su actuación como causa estructural última del estancamiento en los niveles de acumulación del capital y del crecimiento en la fase del capitalismo tardío (cf. Kliman, 2007; 2012).

Pasemos entonces a abordar ahora la aparente contradicción que hemos constatado. Marx predice que con la evolución del capitalismo se producirá una baja tendencial en los precios y por efecto de esto una igual tendencia a la baja en la tasa de ganancias. ¿Se contradice esto con lo que hemos dicho antes siguiendo a Veblen, de que producto del ejercicio del poder que da la propiedad cada vez más concentrada la tendencia del capitalismo sería por el contrario hacia un aumento acusado en los precios? Nos parece que no, por las siguientes razones. Durante las fases tempranas del capitalismo hasta la segunda guerra la inclinación general evidenciada en los precios fue, en efecto, hacia la deflación, cumpliéndose así literalmente el pronóstico de Marx. Lo que se revela es una tendencia, una fuerza dominante. Hay años en que la inflación es positiva alternados con otros en que es negativa, pero en general se trata de un periodo estructuralmente deflacionario. Después de esto, sin embargo, sobretodo desde fines de los '40 la tendencia se invierte. El dato dominante ahora pasa a ser la inflación. Ésta oscila. Tenemos

inflaciones de distintos niveles, bajadas al 2 o 1% un año, subidas al 6 o a 10% otro, es decir, una alternación de inflaciones bajas o altas, pero que se mantiene siempre –o casi siempre en las economías importantes– en niveles positivos. Es decir, que la deflación desaparece prácticamente y lo que se inaugura es una condición estructural inflacionaria (cf. MacFarlane & Mortimer-Lee, 1994; Mattick 2023). ¿Qué es lo que ha cambiado?

Una explicación plausible es que el capitalismo, en sus procesos de acumulación y concentración del capital, ha entrado en su fase madura: la Economía se ha consolidado globalmente como una economía de capital plenamente monetizado. En esta nueva fase la disminución sostenida en la tasa de ganancias, tendencia general subyacente a la evolución del sistema, se ha vuelto insostenible para la acumulación capitalista. Las grandes agencias –corporaciones o conglomerados– del capital intentan responder a esta situación y lo esperable, como sostiene Veblen en esta dirección, es que empiecen a hacerse efectivas las prerrogativas de la gran propiedad, favorables al negocio y contrarias a la producción. De hecho, el capitalismo productivo ha empezado hace tiempo a perder fuerza y dinamismo, necesitado cada vez más de la intervención del Estado –cuya deuda empieza a crecer (desde los '80, exponencialmente)– para mantener los niveles de ganancia “normales”. La caída en el crecimiento (estancamiento productivo) es enmascarada así artificialmente a través de una deuda (estatal) improductiva (de ganancias). La última gran intervención de salvataje estatal masivo, que siguió a la crisis del 2008 revela este escenario y su peligrosidad. Lo que se quiso hacer desde el Estado no fue sólo salvar al sistema financiero del colapso sino también prevenir un nuevo auge de reivindicaciones sociales como la que siguió a la crisis del treinta. El problema es que esta ayuda ha impedido la necesaria destrucción de capital para que el sistema se reactive (la consiguiente recuperación). La inmensa deuda es la que oculta todo.

¿Hasta cuándo podrá sostenerse esta situación? La lógica sugiere que durará todavía mientras estas estrategias funcionen. Nótese que aun cuando las tasas de ganancias disminuyan y el crecimiento siga

estancado en niveles bajos esto no supone por necesidad una pérdida para la gran propiedad precisamente porque dada su concentración lo que ahora explotan es su poder. Mientras las fusiones y los precios altos combinados con una economía de consumo de masas nutrita artificialmente por medio de la deuda improductiva (privada y estatal) sigan funcionando el capital seguirá vivo, y éste el que anima al sistema en su conjunto. Es muy probable, no obstante, que su violencia escale. La consolidación del descenso ulterior en la tasa natural de las ganancias recrudecerá las medidas compensatorias y así es muy posible que la gran empresa se vuelva aún más agresiva en sus políticas sistemáticas de sabotaje (económico-político) tendiendo incluso hacia la guerra abierta entre Estados (no tengo espacio para explicar esto aquí, pero es posible que hayamos entrado ya en esta fase). En cualquier caso, lo que parece seguro es que las grandes corporaciones seguirán ejerciendo con más virulencia que nunca su poder oligopólico, acelerando el ritmo compulsivo de las fusiones y presionando los precios al alza, con lo cual la estanflación estructural continuará siendo una nota característica de la economía global actual.

5. BIBLIOGRAFÍA

- BICHLER, SH. & NITZAN, J., 2020. *El capital como poder. Un estudio del Orden y el Creorden*. The Bichler & Nitzan Archives.
- CESARATTO, S., 2021. *Sei lezioni sulla moneta. La politica monetaria com'è e come viene raccontata*. Diarkos.
- GRAZZINI, E. 2023. *Il fallimento della moneta. Banche, Debito e Crisi*. Fazi Editore.
- HEINRICH, M. 2023. *La Scienza del valore. La critica marxiana dell'Economia Politica tra rivoluzione scientifica e tradizione classica*. Pgrecto.
- INGHAM, G. 2016. *La natura della moneta*. Fazi Editore.
- KLIMAN, A. (2007). *Reclaiming Marx's Capital. A Refutation of the Myth of Inconsistency*. Lexington Books.

- KLIMAN, A. (2012). *The Failure of Capitalist Production. Underlying Causes of the Great Recession*. Pluto Press.
- KNAPP, G.F. 1924. *The State Theory of Money*. McMillan & Company Limited.
- MacFarlane, H. & Mortimer-Lee, P. 1994. "Inflation over 300 Years", Bank of England *Quarterly Bulletin* (1994 Q2).
- MARX, K., 2017. *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro I*. Siglo XXI.
- MATTICK, P., 2023. *The Return of Inflation. Money and Capital in the 21st Century*. Reaktion Books.
- VEBLEN, T., 1924. *Absentee Ownership and business enterprise in recent times. The case of America*. George Allen & Unwin Ltd.
- VEBLEN, T., 2009. *Teoría de la empresa de negocios*. Comares.

NOTAS

- * Este artículo forma parte de la producción asociada al trabajo de investigación post-doctoral en curso, dentro de la línea de Economía Civil, en el *Sophia University Institute*, Loppiano, Italia (Fellowship: *Towards a Healthy Church: Sophia Post-Doc School for the Integral Development of Humanity*). Agradezco al Instituto Universitario Sophia y a la Universidad de Valparaíso por el apoyo brindado para llevar adelante esta investigación.

El pensamiento económico de Jorge Schvarzer (1975-1983): caracterización y análisis sobre su jerarquización de la política económica de Martínez de Hoz

The economic thought of Jorge Schvarzer (1975-1983): characterization and analysis of his hierarchization of Martínez de Hoz's economic policy

Ignacio Andrés Rossi (*)

Universidad Nacional de General Sarmiento y Comisión de Investigaciones Científicas de la provincia de Buenos Aires, Argentina.

RESUMEN

El trabajo sistematiza y analiza el pensamiento económico de Jorge Schvarzer (1938-2008) en torno al proceso económico argentino entre 1975-1983, particularmente poniendo el foco en la disrupción del Plan económico de Alfredo Martínez de Hoz (1976-1981). El colapso político y económico del tercer peronismo a partir de 1975 y las transformaciones operadas por la dictadura de 1976 se diferenciaron de otros procesos críticos de la historia argentina por factores como el peso de la violencia política, la violación sistemática a los derechos humanos y los cambios estructurales en la economía. Actualmente, existen vigentes debates en torno a la interpretación de ese pasado, puntualmente en torno al peso que tuvieron las reformas emprendidas en la economía para explicar dificultades que, incluso, llegan hasta la actualidad. Según sosteneremos, Schvarzer fue uno de los primeros en dilucidar que, motorizada por una relegitimación de las ideas neoliberales vinculadas a procesos coyunturales de crisis capitalista mundial y nacional, la política económica de Martínez de Hoz avanzó en reformas con el fin de alterar las relaciones de fuerza en vísperas de una transformación integral del Estado y la economía. En este marco y con un perfil exploratorio, analizamos la producción de Schvarzer en medios de diferente naturaleza entre los años setenta y ochenta atendiendo a sus interpretaciones sobre la evolución de la política económica en el periodo.

Palabras clave: dictadura, reforma financiera, deuda externa, inflación, Argentina.

* ignacio.a.rossi@outlook.com

ABSTRACT

This work systematizes and analyzes the economic thought of Jorge Schvarzer (1938-2008) regarding the Argentine economic process between 1975-1983, particularly focusing on the disruption of the Economic Plan of Alfredo Martínez de Hoz (1976-1981). The political and economic collapse of the third Peronism from 1975 onwards and the transformations brought about by the dictatorship of 1976 were different from other critical processes in Argentine history due to factors such as the weight of political violence, the systematic violation of human rights and structural changes in the economy. Currently, there are ongoing debates regarding the interpretation of that past, specifically regarding the weight that the reforms undertaken in the economy had in explaining difficulties that even continue to this day. We argue that Schvarzer was one of the first to elucidate that, driven by a re-legitimization of neoliberal ideas linked to current processes of global and national capitalist crisis, Martínez de Hoz's economic policy advanced reforms aimed at altering the balance of power on the eve of a comprehensive transformation of the State and the economy. Within this framework and with an exploratory profile, we analyze Schvarzer's production in different media between the seventies and eighties, taking into account his interpretations of the evolution of economic policy in the period.

KeyWords: dictadura, reforma financiera, deuda externa, inflación, Argentina.

1. INTRODUCCIÓN

Estudios económicos, políticos, sociológicos e históricos sostienen que el proceso económico abierto desde el golpe militar de 1976 abordó significativas transformaciones en la estructura económica argentina. Por ejemplo, visiones de perfil analítico marxista retomaron el papel que en aquel proceso adquirieron las clases propietarias y su preferencia por actividades de rentabilidad de corto plazo (Sábato, 1991). De modo análogo Schvarzer (1996) señaló que estos sectores jugaron un papel relevante en la dictadura. Especialmente, evadiendo la industrialización diversificada, la innovación tecnológica y la competitividad ante la preferencia por las políticas prebendarias del Estado, el endeudamiento externo canalizado en la inversión financiera y la rentabilidad en el corto plazo como mecanismos para maximizar sus beneficios. Más estructuralmente, otros estudios se detuvieron en el cambio en el modelo de acumulación concretado con el nuevo papel del endeudamiento y la fuga de capitales desde los años setenta, cuando la rentabilidad financiera comenzó a crecer frente a diversas actividades económicas (Basualdo, 2017). Particularmente, se dio cuenta del impacto en la consolidación de grupos nacionales y extranjeros concentrados, diversificados y multimplantados en el marco de un modelo de valorización financiera que dio paso a un “nuevo poder económico” (Azpiazu, Baasualdo y Khavisse, 1986; Peralta Ramos, 2007; Basualdo y Bona, 2018). Siguiendo esta línea, otros pusieron el acento en el papel de los organismos internacionales y los acreedores extranjeros en la definición de las políticas económicas de países endeudados (Brenta, 2019) en un contexto de ascenso de una nueva globalización de perfil neoliberal y la crisis del keynesianismo (Ferrer, 2008; Rapoport, 2020). En este proceso enmarcado en el último cuarto del siglo XX, otros pusieron el foco en las conductas empresarias ante diferentes cambios exógenos de impacto en la economía nacional identificando la preferencia por las actividades ligadas a la explotación de recursos naturales y de escasa integración nacional (Notcheff, 1995; Müller, 2001; Castellani, 2020).¹ Aportes recientes como los de Zícar (2023a y b), subrayan las contradicciones de la política económica

de la dictadura, particularmente de Martínez de Hoz, y su ofensiva “revancha clasista” para disciplinar a la clase obrera mediante el congelamiento de los ingresos, la distribución regresiva contra los trabajadores y la reestructuración del mercado laboral, entre otras dimensiones.

Siguiendo los aportes mencionados, se entiende que desde mediados de los años setenta, primero con la crisis del tercer gobierno peronista (1973-1976) en 1975 y luego con la dictadura, inicia un periodo de importantes transformaciones socioeconómicas en la economía nacional. Proceso que coincidió con una serie de factores que alteraron la dinámica económica del comercio, el crecimiento y la disponibilidad de liquidez mundial (Prebisch, 1982). Incluso, de una forma notoriamente diferente a la desaceleración observada desde mediados del siglo XX con las crisis del sector externo, el estancamiento del sector agropecuario y el problema de la inserción externa del sector manufacturero (Belini y Korol, 2020). La crisis internacional de petróleo en 1973 y el fin de las normas de *Bretton Woods* y el patrón dólar impactaron de forma relevante en la economía argentina, especialmente en su tasa de inflación como en el balance de pagos. Agravada por una creciente violencia política, la crisis de representación en el tercer peronismo con la muerte del líder abrió las puertas a la última dictadura. Con el antecedente del plan de ajuste económico de Celestino Rodrigo en 1975,² el primer ministro de Economía de la dictadura, José Alfredo Martínez de Hoz (1976-1981), inició un disruptivo plan económico sobre la base de políticas de ajuste monetarias y fiscales ortodoxas y redistribución de los ingresos contra asalariados (Rougier, 2006; García Heras, 2020). En lo estructural, el modelo se sostenía en la apertura comercial que atentó contra el tejido industrial y la desregulación financiera que permitió el endeudamiento externo público y privado (Forcinito y Pedreira Campos, 2023), interrumpido finalmente con la crisis de la deuda latinoamericana entre 1981-1982 (Ocampo, 2014). De esta manera, el impacto de las políticas dictatoriales como el clima de ideas que contribuyó a instalar fundaron un des prestigio de la estrategia de industrialización en el desarrollo (Rougier y Odisio,

2017). Justamente, como destacaron tempranamente observadores como Schvarzer (1986) y Ferrer (1989), las políticas de la dictadura se destinaban a desmontar el modelo de industrialización vigente, aunque la crisis de las bases internacionales que lo sustentaban como la liquidez internacional lo pusieron en crisis (Zack y Pryluka, 2022).

Entre 1981-1983 con la salida de Martínez de Hoz se ingresó en un periodo de descontrol de la inflación que fue de más del 100% anual, caída del PBI del 6% (1981) y un endeudamiento de más de 20.000 millones de dólares (Rapoport, 2020). Al año siguiente, la Guerra por las Islas Malvinas iniciada por el gobierno militar contribuyó al desequilibrio económico deviniendo en bloqueos comerciales, corridas bancarias y frecuentes problemáticas en el mercado de cambios que alteraban la política económica de corto plazo. El último año de gobierno, la política económica se limitó a controlar las variables macroeconómicas elementales, devaluando la moneda, controlando importaciones y evitando una crisis del sistema bancario en un marco de deterioro generalizado con inflación del 350% anual, un déficit fiscal del 10% del PBI y una deuda externa que llegó a los inéditos montos de 45.000 millones de dólares (Cuesta y Trupkin, 2022). Este contexto caracterizó no solo a la crisis del modelo de industrialización vigente desde la postguerra, sino también a la de las ideas económicas en un marco de reposicionamiento de los postulados liberales frente al keynesianismo que habían sido marginales las décadas previas. En Argentina, economistas ligados a las ideas liberales como Martínez de Hoz, Álvaro Alsogaray, Rafael Olarra Jiménez, Roberto Alemann, Carlos García Martínez o Alberto Benegas Lynch comenzaron a ganar presencia. Especialmente partiendo de una crítica al proceso de industrialización motorizado por el Estado y las políticas estatales keynesianas que lo sustentaban (Rougier y Odisio, 2017; Blaum y Román, 2022). De esta manera, se apuntó a la excesiva burocratización de las empresas públicas, la ineficiencia productiva derivada de la alta protección, la falta de competitividad externa de gran parte del tejido industrial y otro tipo de distorsiones generadas por la presencia del Estado que supuestamente ahogaban la iniciativa privada.

Retomando este marco histórico, el trabajo intenta formular un pequeño aporte al joven campo de la historia del pensamiento económico en Argentina analizando el papel de la producción intelectual de Jorge Schvarzer en los años críticos de la última dictadura (1976-1983). Los aportes en este campo todavía son escasos, pero pueden referenciarse los esfuerzos colaborativos de perfil en mayor medida neoclásico que se encuentran en Ravier (2021), o los ensayos y recopilaciones heterodoxas de pensadores claves de la vida nacional respaldados por el Sello Editorial Manuel Belgrano del Ministerio de Economía entre 2019 y 2023. Estos últimos, contaron con la autoría de historiadores y economistas como Marcelo Rougier, Rodrigo López, Andrés Asain, entre otros (Rougier, 2021; Odisio, 2022). Volver sobre la mirada de uno de los pensadores económicos heterodoxos más relevantes de la historia argentina permite dar cuenta de: i) la centralidad e importancia de su interpretación crítica del proceso económico desarrollado entre 1975-1983 para la historia económica y del pensamiento económico nacional, ii) las observaciones y el conocimiento realizado por el economista en torno a problemáticas centrales de la economía nacional luego confirmadas en mayor profundidad por estudios académicos de diversa naturaleza y iii) la importancia de rescatar la figura de Schvarzer desde la perspectiva del pensamiento económico para comprender el legado de la última dictadura. Particularmente, ponemos el foco en su visión sobre la dinámica de la economía y la política económica de Martínez de Hoz como parte de la estrategia integral de la dictadura. Claro que, en aquel entonces, otros observadores realizaron aportes. Por ejemplo, Ferrer (1979) señaló que la política económica buscó instalar un modelo de desarrollo primario y favorecer la concentración económica, mientras que Canitrot (1980) destacó que el objetivo de la política económica de Martínez de Hoz fue dinamitar las bases del populismo, el sindicalismo y la industria en torno al mercado interno. Sin embargo, entendemos que la interpretación de Schvarzer constituye uno de los antecedentes más relevantes e integrales para entender el periodo, lo que nos permitió relevar su visión original en torno a

la iniciativa de reestructurar la Nación sobre la base de un modelo financiero que, en alianza con el capital internacional, se convertiría en el nuevo motor dinámico de la acumulación desplazando a los actores clave del modelo de industrialización anterior.

Como marco teórico proponemos destacar la cuestión de las ideas, su relación con la economía y el desarrollo en tanto aparato analítico que adoptamos. Las ideas o ideologías políticas y económicas cuentan con una larga tradición de estudios en Argentina (Zanatta, 1996, Romero, 2005, Terán, 2010, Camarero, 2012, Halperin Dongui, 2013, Gómez, 2020, Murmis y Portantiero, 2012; Rougier y Odisio, 2017; Rougier y Mason, 2020). Como destacó Perissinotto (2021), se trata de una literatura donde, en su mayor medida, los proyectos de dominación de clases funcionan como generadoras de ideológicas y no tanto una dinámica donde las ideologías funcionan como productoras de proyectos. Considerando esta discusión, es relevante delimitar el cuadro conceptual de ideas económicas al que se adhiere. En primer lugar, entendemos que estas son más que visiones del mundo de las cuales derivan diferentes formas de comportamientos. Especialmente, asumimos que las ideas económicas forman parte de un paradigma que, aunque no siempre articuladas, pueden tener una coherencia simbólica que las dota de consistencia e impacto en la vida pública (Hall, 1993; Schmidt, 2014). De esta manera, las ideas forman parte de un campo de razonamiento amplio con incidencia en la actuación y en la interpretación de la política económica al tener presupuestos normativos que jerarquizan los problemas y las posibles soluciones de la economía nacional, de aquí su relevancia para el estudio histórico. Retomar las ideas económicas desde el pensamiento económico de Schvarzer es importante para comprender el impacto de las interpretaciones vigentes. Recientemente, García Heras (2022) destacó sobre la visión económica en torno a la dictadura que incluso en la actualidad varios estudios económicos se fundan en interpretaciones históricas que moldean su análisis del presente, en ocasiones emblemáticas según el autor, y que entienden el proceso abierto de 1976 como una “herencia maldita”. Por ello,

consideramos que el aporte temprano y original de Schvarzer fue y es vigente y relevante para el campo de las ideas económicas, y más generalmente del pensamiento económico.

Schvarzer (1983-2008) fue un pensador importante del desarrollo industrial argentino. Graduado como ingeniero y especializado en temas ferroviarios, incursionó en la economía tras su formación con el intelectual marxista Milcíades Peña y su participación en la emblemática revista *Fichas* (Díaz y Ghibaudo, 2023). Desde 1973 se desempeñó como profesor la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires (UBA) y desarrolló una prolífica obra. Entre sus principales títulos, se pueden mencionar *La política económica de Martínez de Hoz* (1986), *Empresarios del pasado. La unión Industrial Argentina* (1991) y *La industria que supimos conseguir* (1997). Se dedicó a la docencia y la investigación en las universidades de París, Buenos Aires, México, Río Grande du Sol, entre otras (Rapoport, 2014), y formó parte del Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Sociedad (CISEA) formado en los setenta y los ochenta junto a intelectuales de talla como Jorge Roulet, Dante Caputo y Jorge Federico Sabato. También, posteriormente, se vinculó al Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) y, en el marco de la crisis económica del 2001, contribuyó al Plan Fénix contra los consensos ortodoxos de la época. En sus últimos años y desde la heterodoxia económica, formó economistas en el Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas Argentinas (CESPA). También participó del análisis macroeconómico de forma recurrente en la prensa nacional como el *Economista*, *Prensa Económica*, *Clarín*, *Página 12* y múltiples revistas especializadas como *Realidad Económica*, *El Bimestre Político y Económico*, entre otras. Destacaron sus aportes sobre el comportamiento de las clases dominantes en contextos económicos de caos e inestabilidad y su falta de competencia para planificar (Rouquié y Schvarzer, 1985), también sobre el devenir de las políticas económicas y su incidencia en las crisis de las que se benefician solo sectores concentrados de la economía (Schvarzer, 1981a, 1983; Heredia, 2018). También, como destacó Gómez, aportó a la comprensión de la historia de la

industria y del desarrollo nacional, al papel del empresariado y los diferentes grupos económicos nacionales de la élite donde destacó la permanente actitud anti-industrial, la búsqueda exclusiva de rentabilidad y el rol de las políticas públicas (Gómez, 2008). Por último, debe destacarse que, en la actualidad, Schvarzer cuenta con importantes investigadores que han continuado su obra en lo que respecta a la adopción de sus enfoques analíticos, herramientas teóricas y técnicas y temas de interés con mirada interdisciplinaria en torno a la economía nacional como Marcelo Rougier, Teresita Gómez, Mario Rapoport, entre otros (Aronskind, 2010).

2. LAS PRIMERAS INTERPRETACIONES DE SCHVARZER EN TORNO AL PROCESO POLÍTICO Y ECONÓMICO DEL TERCER PERONISMO Y EL PLAN MARTÍNEZ DE HOZ

En un texto publicado en marzo de 1975 destinado a analizar la evolución económica de la argentina contemporánea entre 1973-1975, Schvarzer bajo el seudónimo de Víctor Testa, entendió que para comprender la descomposición política y económica del tercer peronismo había que remontarse a “cuáles son los principales grupos que componen la estructura del poder local [...] su forma de actuar [y] sus principales objetivos” (Testa, 1975, p. 15). Para esto jerarquizó a los principales actores: el imperialismo y la burguesía nacional a la cabeza, pero también a grupos más específicos como la burocracia sindical, las Fuerzas Armadas, los funcionarios estatales, los partidos políticos y otros grupos que, aunque alejados de la estructura de poder como la clase obrera y los pequeños productores, debían tenerse presentes. Con el imperialismo Schvarzer se refirió al gran capital monopólico internacional organizado en empresas industriales, comerciales y financieras dominantes en el mercado mundial (Schvarzer, 1983a). Este, como planteó, era el principal comprador, inversor, acreedor e incluso productor en los países atrasados; con un poder de decisión política considerable en la economía nacional. La burguesía nacional, por su parte, eran las clases poseedoras en la estructura productiva concentrada y monopólica en todos sus sectores. Como argumentó:

Los 200 establecimientos industriales más grandes del país aportan un tercio de la producción total, 3.000 explotaciones agropecuarias ocupan la mitad de la superficie de la zona pampeana y otras 1.800 poseen el 80% de la tierra censada en la Patagonia, 300 mayoristas controlan el abastecimiento de alimentos frescos del Gran Buenos Aires. (Testa, 1975, p. 8).³

Dividió la burguesía en agraria e industrial, pudiendo estar subdivididas o incluso competir entre sí (el caso de la Confederación General Económica como representante de pequeños y medianos productores nacionales frente a las grandes empresas era representativo). Respecto a la burocracia sindical, el economista la interpretó como una fuerza representativa de la clase trabajadora cuyo objetivo era mantener y fortalecer el régimen capitalista definiendo una política de desarrollo que permitiera mayores grados de redistribución. Sin embargo, aclaró, estaba atravesada por la contradicción entre su predisposición para defender el capitalismo, pero contrariar a los burgueses; lo que producía tensiones al interior y exterior de las empresas. Sobre los funcionarios estatales, Schvarzer planteó que, dado que el Estado era poseedor y operador de amplias instalaciones productivas en sectores como ferrocarriles, gas, electricidad, teléfonos, petroquímica, entre otras; los funcionarios se construyeron como una burguesía estatal paralela detentando un acceso directo al poder. Los partidos políticos, entendidos como mediadores entre los diferentes agentes políticos y económico, fueron considerados un actor en retroceso en la estructura de poder materializada por el desborde de la lucha de clases desde 1975. Las Fuerzas Armadas se concibieron como parte entrelazada de los funcionarios estatales dado su amplio cuerpo profesional y la posesión de empresas asociadas a los capitales privados. Por último, la clase obrera representaba a la mayor parte de la población en la vida económica y social del país y se encontraba representada por la mediación gremial y estatal mientras que los pequeños productores diseminados por todo el territorio nacional formaban una pequeña burguesía oscilante entre la gran burguesía o a la clase obrera (Testa, 1975, p. 10). Lo que planteó Schvarzer en este cuadro de actores más tarde fue que se estaba formando una “nueva geografía política”, donde el proceso de elevada

inflación desde 1975 “erosionó totalmente las bases de sustentación del poder político y sindical vigente hasta ese momento y tendió a centrar los requerimientos de una solución en los sectores ligados a [...] los centros financieros internacionales” (Schvarzer, 1986, p. 20). En este sentido, como lo marcaba Schvarzer en ese entonces, las reservas de libre disponibilidad en el Banco Central solo eran de 23 millones de dólares y que justamente el nombramiento de Martínez de Hoz predispuso a los acreedores externos y al FMI a destrabar financiamiento de forma inmediata acumulando 150 millones de dólares (Schvarzer, 1981b, p. 20). Puede verse este salto entre 1976 y 1977 en la tabla I en anexo.

Una vez definida la estructura de poder económica, social y política que enmarcaba el análisis de Schvarzer; la hipótesis que construyó y defendió en estos años fue que, a partir del Cordobazo y el fracaso de la política de estabilización de Adalberto Krieger Vasena (1967-1969) -con la consecuente espiralizarán de la movilización obrera y sindical que acabó con el ministro denominada “Cordobazo”-, la burguesía argentina volcó sus esfuerzos al fortalecimiento del Estado para alcanzar los objetivos de: promover el desarrollo y defender sus intereses socioeconómicos ante el imperialismo y el proletariado. Esto fue lo que, en su análisis, significó la base del apoyo del tercer peronismo. Justamente, como remarcó el ingeniero, el cambio de posición del sector privado hacia el Estado se vio en el apoyo de Elbio Coelho para fusionar la Unión Industrial Argentina (UIA) y la CGE y apoyar las políticas definidas desde marzo de 1973: nacionalización del crédito bancario como herramienta para dirigir recursos a sectores privilegiados, creación de la Corporación de Empresas Nacionales para fortalecer el poder de compra del Estado y diferentes iniciativas para formar empresas mixtas (Testa, 1975, p. 17). Frente al capital monopólico, el gobierno ofreció una estrategia para reducir la dependencia frente ante el capital norteamericano, pero de ninguna manera romper sus ataduras. Por el contrario, intentó estrechar lazos con un sector del imperialismo europeo, estrategia que fracasó dado los desacuerdos de la burguesía extranjera para invertir como la crisis mundial a comienzos de los setenta derivando en la asunción de Alfredo Gómez Morales (mayo-septiembre de 1975).

En definitiva, Schvarzer argumentó que entre 1973 y 1975 el peronismo no logró avanzar en medidas que contribuyeran a ganar mayores grados de dependencia. Puntualmente porque no alteró las relaciones con las

metrópolis imperialistas en búsqueda de mayores grados de desarrollo autónomo. De modo que, si el gobierno comenzó su mandato con altos precios internacionales de productos de exportación, reducción de la inflación y amplios márgenes de apoyo, a comienzos de 1975 sufría un estancamiento político. Para el ingeniero, el fruto de este fracaso debía buscarse en la política de precios, salarios e ingresos. El éxito en contener los precios en acuerdo con las clases propietarias representadas en las grandes cámaras como la Sociedad Rural Argentina (SRA), la UIA y la CGE tras el Pacto Social supuso una reducción del margen de ganancia a costa de frenar la rebelión social. El éxito de corto plazo, según reflexionaba, se vio desbordado cuando:

los empresarios cuando comienzan a apreciar que la situación no se adapta a sus expectativas puesto que continúa la movilización obrera [y] que las bases obreras rechazan la congelación salarial a través de la movilización de comisiones de fábrica que consiguen obtener aumentos adicionales [de modo que, así] los empresarios pierden buena parte de los motivos que los llevaron a apoyar el gobierno. (Testa, 1975, p. 52).

Esto fue, en última instancia, lo que desbordó la política de redistribución de los ingresos y la concertación empujando al gobierno a atrincherarse en controlar el presupuesto y la política cambiaria trasladando la lucha de clases al presupuesto público.

Hacia octubre de 1977 y con el gobierno militar en funciones, Schvarzer puso el foco en el mercado de trabajo y consideró que desde comienzos de los setenta el crecimiento económico traccionado por el mejoramiento de la estructura fabril y sus exportaciones, el aumento de la productividad agraria debido a cambios técnicos y el alza de los precios internacionales auguraban una restricción externa, es decir, una escasez estructural de divisas. Sin embargo, entendió que la presión del activismo de izquierda en un marco de pleno empleo y de movimientos sociales y políticos armados obligaron a la burguesía a asumir un rol “que no estaba dispuesta a admitir” (Schvarzer, 1977a, p. 16). Ante esta presión, interpretó que se produjo la explosión

inflacionaria de 1975, un nuevo ciclo recesivo con caída del salario real y una crisis política que abrió paso a la dictadura. Justamente, la política salarial regresiva afectó la demanda a la industria local y las políticas financieras implementadas aumentaron la capacidad de ahorro de los consumidores de altos ingresos canalizando sus activos a inversiones financieras en desmedro de bienes durables (plazos fijos, valores ajustables, bonos, etc.) combinado con la apertura comercial (acceso a bienes importados). Por eso, para Schvarzer este fue un cambio estructural que corrió del eje de acumulación al mercado interno (Sábato y Schvarzer, 1983). El planteo, una vez conocido el programa y los efectos del plan Martínez de Hoz, sostuvo que aplicó una política económica ortodoxa al servicio de “una reestructuración global de la Nación” siguiendo las expectativas de los grupos dominantes (Schvarzer, 1983b). Como destacó entonces, Roberto Alemann (1961-1962), Álvaro Alsogaray (1962) y Krieger Vasena estuvieron ligados a sectores financieros y económicos locales e internacionales y desempeñaron funciones en dictaduras habituados a la suspensión de garantías constitucionales. Esto, según reflexionaba Schvarzer, contribuyó social y culturalmente a moldear al pensamiento económico ortodoxo y monetarista. En este esquema, el caso de Martínez de Hoz fue el más representativo y acabado en tanto fue el que mayor tiempo y estabilidad mostró en el cargo (Schvarzer, 1983a, p. 16). En suma, su escaso éxito inflacionario fue ponderado como un éxito en “reconstruir el modo de funcionamiento de la economía argentina” (Schvarzer, 1976, p.17) y así fue tejiendo los primeros puntos analíticos acerca de su política económica como un programa integral.

Particularmente, postuló que cambió la estructura fabril sobre la base del desmantelamiento del sistema de apoyo estatal, el elevamiento de los costos financieros y la apertura de las importaciones. Y si bien los salarios reales promedios cayeron entre 1975-1980, se logró la reducción de la inflación a partir de 1978 y cierta mejora del salario real que no logró recuperar lo perdido -ver tabla I en anexo-. Fue con la crisis de 1981 que el ritmo inflacionario volvió a elevarse trayendo una nueva recesión y caída de los salarios

reales a niveles mínimos obligando al cierre de la economía ante la restricción externa y prodigando la recuperación de ciertas ramas antes castigadas. Uno de los efectos de estas políticas señalados fue el crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA) que pasó de 23.000 millones de personas en 1970 a casi 28.0000 en 1980. Sin embargo, el crecimiento se explicó por el ingreso de trabajadores de alta edad y mujeres y el grueso de estos se dirigió a actividades por cuenta propia, servicio doméstico y establecimientos de cinco o menos personas. De hecho, la participación de varones se redujo entre 1970-1980 de 81% al 71% % de la tasa de actividad, mientras que la de mujeres subió de 27% a 40% entre 1970-1991 (Schvarzer, 1977, p. 35). Esto auguraba un cambio estructural en el mercado de empleo que reflejaba la transformación de la economía argentina donde la ausencia de la dinámica de crecimiento en el sector industrial generó una profunda recomposición del mercado de trabajo (Schvarzer, 1977a, p. 19). Por ello, no era tan preocupante la tasa de desempleo en torno al 6%, a diferencia del 4% de los años sesenta, sino la calidad estructural del empleo.

Otro de los puntos destacados, y un factor imprescindible para abordar los cambios en la estructura económica señalados, fue la estabilidad que permitió mantenerse en el cargo a Martínez de Hoz. Si bien en un comienzo esta habría estado sostenido en el cierre del sistema político y la represión de la clase obrera, la clave estuvo en la dinámica financiera. Esta última se caracterizó por maximizar el desequilibrio al sostenerse sobre la base de las decisiones del sector privado en los principales resortes de inversión y de movimientos de capitales. La confianza en que el ministro se mantendría generaba estabilidad en las decisiones asegurando al capital posibilidades de alta rentabilidad en el mercado financiero. En este sentido, la reforma financiera significó “un hito trascendental para el gobierno en tanto se asentaba sobre cambios estructurales para contener un posible retroceso político [de izquierda] que repercutiera en lo económico” (Schvarzer, 1981b, p. 29). La reforma de junio de 1977, y el congelamiento de precios por 120 días que la acompañó, estructuró orgánicamente una nueva dinámica financiera que “se iría

convirtiendo en la valla más importante contra cualquier intento de retroceder en el camino emprendido” (Schvarzer, 1986, p. 29). El caso de la Cuenta de Regulación Monetaria (CRM), mecanismo creado con la reforma financiera para evitar una alta brecha entre los intereses que cobran los bancos a sus prestatarios y la tasa que pagan a sus depositantes, significó otra forma de renunciar a facultades del Banco Central. A partir de la CRM, que expresaba la diferencia entre intereses pagados y cobrados, se dejaban de regular las erogaciones derivadas de los depósitos de las entidades y de influir en la tasa de interés del mercado incurriendo en un costo creciente para mantener funcionando las entidades financieras. Como cuestionó Schvarzer, esta superaba en montos al déficit monetizado del sector público contribuyendo a la inflación (Schvarzer, 1986, p. 38) -ver gráfico I en anexo-. Y en referencia a la inflación destacó que, si bien la tasa de inflación del 444% en 1976 bajó a 176% en 1977 y 1978, se mantuvo siempre por encima del 100%. Por ello, el ingeniero subrayó desde un principio que la lucha contra la inflación no fue un objetivo, de hecho, su reactivación luego de la reforma financiera fue un costo tolerable para el pleno funcionamiento de la misma -ver tabla I en anexo-.

3. LA CONSTRUCCIÓN DE UN NUEVO MODELO DE DESARROLLO SOBRE UNA BASE FINANCIERA.

Schvarzer enfatizó en estos años que “no hay modelo de desarrollo sin sujeto que lo ejecute. El desarrollo no es solo una teoría sino un proceso que se inscribe en la realidad social” (Schvarzer, 1984, p. 10). Y esta consideración se vinculaba con que la Argentina, según postulaba, no enfrentaba las dificultades de otros países análogos para desarrollarse. Por el contrario, tenía una cantidad de habitantes escasos en relación a sus recursos (como energía, petróleo, pesca y mineros además de los conocidos) y superficie, un crecimiento demográfico más bajo y una considerable dinámica de acumulación de capital sostenida en una tasa de inversión alta en términos internacionales (Schvarzer, 1981b, p. 5). No obstante, le preocupó que desde mediados de los años setenta se atravesaba una etapa de

cambio estructural para construir un nuevo modelo. En este caso puso el foco en la apertura comercial al exterior y la explotación de las ventajas comparativas naturales (el tradicional agro pampeano y como novedad el sector hidrocarburífero) en desmedro de la industria (Schvarzer, 1984). Sin embargo, el planteo seguía estando estructurado sobre el eje vertebral del sistema financiero, ya que consideró que fue allí donde operaron cambios estructurales de envergadura con la liberación de las tasas de interés, la creación de nuevas entidades financieras, la liberación y unificación del tipo de cambio, la creación de mecanismos de conexión entre el mercado financiero local e internacional y la eliminación de la emisión respaldada. Por ejemplo, también fue relevante el papel de los valores ajustables, títulos otorgados por el gobierno nacional que ajustaban por inflación y daban alta liquidez. Estos fueron reemplazando al dinero como reserva de valor llegando a representar más del 30% de los activos financieros en poder del sector privado hacia 1977; y que el Tesoro tuvo que rescatar posteriormente en 10% de su paridad original sumando una sexta parte del déficit fiscal de 1976. Posteriormente, el BCRA emitió letras para canalizar la liquidez financiera con valores ajustables a tasas de interés fijas del 8-9% mensual que resultaban por encima de la inflación, mientras que otra parte de los activos del sector privado especuló en bolsa haciendo subir los valores entre 10 y 100 veces según el caso -con un volumen negociado que saltó de 175 millones de pesos en 1975 a más de 50.000 en 1976- (Schvarzer, 1981b, p. 25).

En definitiva, la reforma de 1977 sirvió a la doble estrategia de crear un mercado de capitales de corto plazo con alta liquidez y libertades para los movimientos de divisas generando incentivos en los grandes agentes económicos para aprovechar los nuevos mecanismos financieros (Schvarzer, 1986, p.13). Los efectos de estas políticas produjeron una reducción de la tasa de crecimiento del PBI del 4% anual promedio durante los sesenta a menos del 2% (1975-1981) que se materializó en una tendencia favorable de crecimiento en el sector agrícola del 8% anual para el periodo y desfavorable para el sector industrial del 0,2% anual (Schvarzer, 1981b, p. 11). Con el

correlato de que el sector financiero creció a tasas altas. Por ejemplo, al 13,8% en 1977, al 6,7% en 1978, al 8,0% en 1979 y al 10,9% en 1980, mientras que la industria si bien creció al 7,8% en 1977, cayó al -10,5% en 1978, volvió a subir al 10,2% en 1979 y a caer en -3,8% en 1980, mientras que el comportamiento del comercio fue similar (BCRA, 1981, p. 10).

El salario real, como subrayó, se redujo en un 30% respecto al promedio 1970-1974 en 1976 representando una expropiación del 10% del PBI que no se trasladó a la inversión (Schvarzer, 1981b, p. 21), ya que esta se mantuvo traccionada por el sector público en un contexto de inflación por encima del 100% anual y alta incertidumbre para el sector privado (Schvarzer, 1983c) -ver tabla I en anexo-. Cabe mencionar que la inversión bruta interna fue alta en 1977 ya que pasó del 4,7% al 19,8%, pero en 1978 se contrajo al -13%, para volver a subir en 1979 y 1980 (9,9% y 13,7%); el punto era que se mantuvo por una mayor participación del sector público (BCRA, 1981, p. 6). Sobre la incertidumbre y la falta de previsibilidad, se puede agregar que Schvarzer entendió que era deseable para la clase dominante argentina en función de que incrementaban los ingresos de los no asalariados por encima de los asalariados y del PIB. Por eso concluyó en que el estancamiento económico no perjudicaba a las clases dominantes y que lo anormal era la previsibilidad y la estabilidad en las relaciones económicas.

Para el economista, el proceso encarado desde 1975 era análogo a otros momentos de la historia como la consolidación del Estado y el modelo agroexportador entre 1880-1930 y el de industrialización por sustitución de importaciones desde 1930. En ambos períodos, las clases dominantes, con mayor o menor conciencia, mostraron una alta disposición a cambiar las normas de funcionamiento económico para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado internacional. Sin embargo, en 1975 el predominio del capital financiero a escala mundial fue el promotor:

de los grandes cambios en la situación -crecimiento del mercado de eurodólares, grandes superávits financieros de

los países de la OPEP, aparición de los tipos fluctuantes de cambio⁻⁴ [por lo que] La política económica argentina tiende a adaptarse, ahora, a la disponibilidad mundial de una masa de capitales que exige mercados financieros abiertos para su desplazamiento por el globo en busca de beneficios. (Schvarzer, 1981b, p. 13).

Los cambios económicos observados se inscribían, de esta manera, más en la imposición de la recesión mundial que en recetas originales; y lo hacían responsabilizando “del fiasco a los sectores populares, como si estos fueran los culpables de la inviabilidad del desarrollo en el país por el hecho de pretender -si quiera tardíamente- ser también sus usufructuarios” (Schvarzer, 1981b, p. 14).

Otro de los puntos relevantes fue la cuestión de las privatizaciones en el programa de Martínez de Hoz, presentada como un principio filosófico más que como un objetivo económico a partir de la subsidiariedad del Estado. En este marco, planteó que “el objetivo de la derecha económica consiste entonces en eliminar el papel del Estado como regulador de la economía y la sociedad, tendiendo a dejar que única y exclusivamente funcione el mercado” (Schvarzer, 1982, p. 72). Esto, en la perspectiva del economista era imposible en tanto no ocurría en ninguna nación y dado la falta de efectos concretos en la política de privatizaciones,⁵ el equipo económico logró consolidar una campaña ideológica para convencer a vastos sectores de la sociedad en destruir al Estado en la economía.⁶ De hecho, como señaló el ingeniero, al seguir creciendo el Estado en los años de dictadura con una economía estancada se ampliaron sus funciones y se redujo su eficiencia (Schvarzer, 1983c). Si bien esto podría haber funcionado como una oportunidad para avanzar en el sendero privatista, como señaló Schvarzer se apuntó firmas pequeñas que fueron vendidas a precios bajos frente a pocos competidores que no llegaron a sumar más de 100-200 millones de dólares (Schvarzer, 1986, p.75). Sin embargo, objetó la cuestión de las privatizaciones fue exitosa al trascender a la política real e instalarse en el grueso de la derecha económica y evitar que constituyeran un capital para

un futuro gobierno democrático frente al sector privado (Schvarzer, 1977b y 1983c).

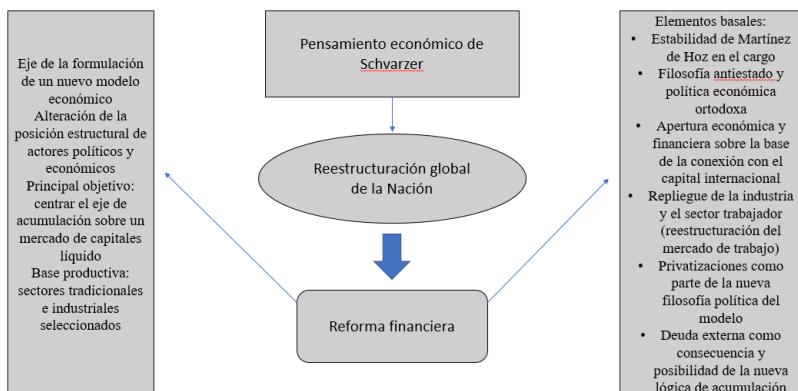
Por último, la deuda externa y la enorme magnitud alcanzada durante la gestión de Martínez de Hoz -multiplicada tres veces de 8.500 millones de dólares en 1979 a 25.300 millones en 1981⁷ fue parte inescindible de la reestructuración financiera (Schvarzer, diciembre de 1988) -incluso más, como puede verse en la tabla I en anexo-. Nuevamente, había sido el contexto internacional, particularmente en el plano financiero, el que permitió utilizar de forma combinada las tasas de interés y el tipo de cambio para equilibrar las cuentas del sector externo en niveles nunca vistos. Schvarzer destacó que, en un principio, se practicó un desdoblamiento cambiario: uno financiero, estable nominalmente frente a la inflación, y otro comercial, rentable en el mercado de divisas local avanzando por encima de la inflación y la devaluación (Schvarzer, 1983a).⁸ Los títulos indexados en el mercado de divisas, por su parte, daban rentabilidad en dólares frente a la inflación local mientras que la estabilidad del tipo de cambio financiero, más alto que el comercial, aseguraba estas operaciones. Sin embargo, en un comienzo y aun no instrumentada la reforma financiera, Schvarzer estimó que habrían ingresado unos 400 millones de dólares por este mecanismo en 1976, solo entre un 10 y 20% de las exportaciones. Luego, con la reforma hacia 1978, la misma política se intentaría con un tipo de cambio único y tasas de interés altas frente a la inflación local. La adopción de la “tablita cambiaria”, devaluación progresiva descendente del peso, y la apertura comercial financiera permitirían el control de la inflación, y el desajuste esperado en el corto plazo en la balanza de pagos, producto del atraso cambiario que debería compensarse hasta estabilizarse con ingresos del exterior (Schvarzer, 1983b). Es así que la visión de Schvarazer, el “endeudamiento forzado” solo fue una parte tangencial de la reforma financiera.

4. REFLEXIONES FINALES

Schvarzer reparó tempranamente que la crisis política y económica del tercer gobierno peronista en 1975 propiciaba un cambio en la

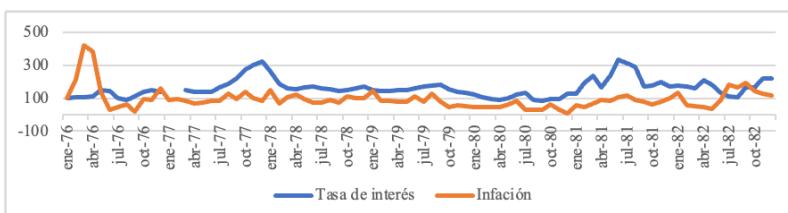
estructura económica nacional como habían sido los años ochenta del siglo XIX y la crisis de 1930. Especialmente, puso el foco en la formación de una “nueva geografía política” que comenzaba a alterar la lógica de alianzas y la posición estructural de los diferentes actores (el sindicalismo, las cámaras empresariales, el capital financiero internacional, los partidos políticos, los funcionarios públicos y las Fuerzas Armadas). Esto sucedía en un cuadro donde el tercer gobierno de Perón fracasó en sostener los acuerdos que desbordaron en el descontrol de la política de precios: la alta conflictividad sindical y el rechazo de la burguesía a mantenerse en el esquema político condujeron a una nueva ofensiva de las élites económicas y políticas en el proceso de 1976. Como puede verse en la imagen I, el pensamiento económico de Schvarzer planteó que la dictadura de 1976, particularmente el Plan económico de Martínez de Hoz, propuso avanzar en una reestructuración global de la Nación. Esta, se mantenía sobre el eje económico de la reforma financiera, posibilitada sobre la erosión del poder sindical instrumentada tras el ajuste económico ortodoxo, la apertura comercial y la desindustrialización consecuente y la desarticulación previa de las alianzas entre capital y trabajo como condición de posibilidad.

Imagen 1. Esquema del pensamiento económico de Schvarzer



Así, los ejes del nuevo modelo económico, como se aprecia en el eje izquierdo de la imagen, serían formar una nueva alianza de clases sostenida sobre los sectores tradicionales asociados a las ventajas comparativas y algunas industrias competitivas.⁹ Paralelamente, se debía replegar a la industria y la mano de obra asociadas a la dinámica de crecimiento del mercado interno y sostener la nueva estructura sobre la base de la creación de un mercado de capitales líquido, cortoplacista y altamente rentable para los sectores con inserción financiera nacional e internacional como nueva dinámica de acumulación. Por otro lado, el ingeniero destacó los elementos basales que posibilitaron esta transformación socioeconómica -ver eje derecho de la imagen-: la estabilidad en el cargo de Martínez de Hoz, primero sostenida vía represión y luego confianza-dependencia sobre el nuevo experimento financiero. También fue relevante el nuevo ascenso de la filosofía política anti estado asociada al anti keynesianismo que cobraba fuerzas a nivel mundial, lo que en definitiva dio respaldo al avance en la discusión privatista aún con escasos resultados reales. Por último, la deuda externa debe ser entendida como posibilidad del nuevo esquema financiero y no como objetivo, mientras que la inflación fue interpretada como un costo tolerable para solidificar el nuevo esquema y no retroceder en sus bases, lo que explica que no haya bajado del 100% anual. El pensamiento económico de Schvarzer fue una de las más lúcidas y tempranas lecturas integrales en torno al proceso económico que se gestaba desde 1975, hoy ampliamente difundido y asumido por una parte de la historiografía económica vinculada a las interpretaciones de la economía y la historia económica heterodoxo. Su visión sobre las intenciones implícitas en la política económica de Martínez de Hoz permite entender el funcionamiento de la economía sobre una base financiera de permanente inestabilidad, bajo crecimiento e inversión que beneficiaba a un sector relativamente pequeño del capital.

5. ANEXO

Gráfico 1. Inflación y tasa de interés, 1976-1982 (Índice 1976=100)

Fuente: Memorias anuales del BCRA, 1976-1983.

Tabla 1. Indicadores macroeconómicos seleccionados (1976-1982)

Años	Tasa de crecimiento del PBI	Saldo de la balanza comercial	Inflación anual	Deuda externa total	Déficit fiscal/ PBI	Salario real	Reservas internacionales
1976	-2,9	883,1	444%	9,738	-9,42	849,0	1.771,9
1977	4,7	1,492	176%	11,761	-3,7	775,5	3.862,2
1978	-3,1	2,565	176%	10,286	-4,9	773,4	6.037,2
1979	6,9	1,109	160%	18,100	-4,84	860,9	10.479,6
1980	1,1	-2,519	101%	27,162	-5,51	962,9	7.685,3
1981	-5,9	-286	105%	35,671	-9,71	842,4	3.877,0
1982	-5,4	2,287	165%	35,976	-10,81	689,2	3.225,9

Fuente: BCRA (1976, 1977, 1978, 1980, 1981 y 1982), Muller (2001), Vistinini (2021) y Graña y Kennedy (2008).

Nota: PIB, saldo de la balanza comercial e inflación en Muller (2001), Salario real en pesos deflactado a partir de datos en Graña y Kennedy (2008), Deuda externa y PBI en BCRA (1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981 y 1982).

6. BIBLIOGRAFÍA

- ARONSKIND, R. (2010). Jorge Schvarzer (1938-2010). Un legado de rigor crítico y compromiso. *Revista de Trabajo*, 6 (8), 347-349.
- AZPIAZU, D.; BASUALDO, E. y KHAVISSE, M. (1986). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*. Buenos Aires: Editorial Legasa.
- BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (BCRA). Memoria Anual de 1976, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981 y 1982. https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Memoria_anual.asp. Consulta el 18 de agosto de 2024.
- BASUALDO, E. (2017). *Endeudar y fugar: un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- BASUALDO, E. y BONA, L. (2018). La deuda externa (pública y privada) y la fuga de capitales durante la valorización financiera, 1976-2001. En E. Basualdo (Ed.), *Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri* (pp. 17-36). Buenos Aires: Siglo XXI.
- BELINI, C. y KOROL, J. C. (2021). *Historia económica de la Argentina en los siglos XX y XXI*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- BLAUM, L. y ROMÁN, V. (2022). Disciplinamiento social y vaivenes de política económica. Las ideas liberal conservadoras en Argentina, 1976-1980. En P. Gerchunoff; D. Heymann y A. Jáuregui (comps.), *Medio siglo entre tormentas. Fluctuaciones, crisis y políticas macroeconómicas en la Argentina (1948-2002)* (pp. 329-365). Buenos Aires: EUDEBA.
- BRENTA, N. (2019). *Historia de la deuda externa, de Martínez de Hoz a Macri*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- CAMARERO, H. (2012). Claves para la lectura de un clásico. En M. Murmis y J. C. Portantiero (comps.), *Estudios sobre los orígenes del peronismo* (pp. 35-62). Buenos Aires: Siglo XXI.
- CANITROT, A. (1980). La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976. *Desarrollo Económico*, 19(76).

- CASTELLANI, A. (2021). La consolidación de la “patria contratista” durante la última dictadura cívico-militar. En M. Schorr (Ed.), *El viejo y el nuevo poder económico en la Argentina, del siglo xix a nuestros días* (pp. 93-115). Buenos Aires: Siglo XXI.
- CAVALLO, D. y CAVALLO, S. (2018). *Historia económica de la Argentina*. Buenos Aires: El Ateneo.
- CORTES CONDE, R. (2005). *La economía política de la Argentina en el siglo veinte*. Buenos Aires: Edasha.
- CORTES CONDE, R.; BATALLA, J. O.; D'AMATO L. y DELLA PAOLLERA, G. (Eds.) (2020). *La economía de Perón. Una historia económica (1946-1955)*. Buenos Aires: Edasha.
- CUESTA, M. y TRUPKIN, D. (2022). Deuda, guerra y crisis. La economía argentina entre 1981-1983. En P. Gerchunoff; D. Heymann y Jáuregui, A. (coord.), *Medio siglo entre tormentas. Fluctuaciones, crisis y políticas macroeconómicas en la Argentina (1948-2002)* (pp. 365-395). Buenos Aires: EUDEBA.
- DÍAZ ALEJANDRO, C. (1975). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Buenos Aires: Amorrotu.
- DÍAZ, L. y GHIBAUDO, F. (2023). Fichas de Investigación Económicas y Social (1964-1966). En C. Mason y Rougier, M. (comps), *A las palabras se las lleva el viento, lo escrito queda. Las revistas en los orígenes de la profesionalización del campo de la economía (1956-1966)* (pp. 257-313). Buenos Aires: Imago Mundi.
- FERRER, A. (1979). El retorno del liberalismo: reflexiones sobre la política económica vigente en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 72.
- FERRER, A. (1989). *El devenir de una ilusión. La industria argentina desde 1930 hasta nuestros días*. Buenos Aires: Sudamericana.
- FERRER A, (2008). *La economía argentina, con la colaboración de Marcelo Rougier*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- FORCINITO, K. y PEDREIRA CAMPOS, P. H. (2023). Los planes económicos y sus impactos. En D. Lvovich y Patto Sá Motta, R. (Eds.), *Las dictaduras argentinas y brasileña en acción. De la violencia represiva a la búsqueda del consentimiento* (pp. 51-78). Los Polvorines: Ediciones UNGS.

- GARCÍA HERAS, R. (2022). *Deuda externa, crisis y política. Banqueros, Fondo Monetario y Banco Mundial en la Argentina 1973-1983*. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- GÓMEZ, T. (2008). Jorge Schvarzer, un incansable generador de ideas (1938-2008). *Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 15, 29-44.
- GÓMEZ, T. (2020). *Los planes quinquenales de lepronismo. Objetivos, prioridades y financiación*. Buenos Aires: Lenguaje Claro.
- GRAÑA, J. y KENNEDY, D. (2008). *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina, 1947-2006*. CEPED, Documento de trabajo 12. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/194091>. Consultado el 16 de agosto de 2024.
- HALPERIN DONGHI, T. (1991). *Historia argentina. La democracia de masas*. Buenos Aires: Paidós.
- HALL, P. (1986). *The Politics of States Intervention in Britain and France*. Oxford: University Press.
- HEREDIA, M. (4 de mayo de 2018). Jorge Schvarzer. La vigencia de su pensamiento. *Instituto Argentino para el Desarrollo Económico*. <https://www.iade.org.ar/noticias/jorge-schvarzer-la-vigencia-de-su-pensamiento>. Consultado el 3 de agosto de 2024.
- HIRSCHMAN, A. (1987). The Political Economy of Latin American Development. Seven Exercises in Retrospection. *Latin American Review*, 22(47).
- KACEF, O., ROBBIO, J., y VITTO, C. (2022). Conflictividad política e inestabilidad macroeconómica: la economía argentina entre 1973 y 1976. En P. Gerchunoff; D. Heymann y Jáuregui, A. (Comps), *Medio siglo entre tormentas. Fluctuaciones, crisis y políticas macroeconómicas en la Argentina (1948-2002)* (pp. 225-287). Buenos Aires: EUDEBA.
- LEWIS, P. (1993). *La crisis del capitalismo argentino*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- MULLER, A. (2001). Un quiebre olvidado: la política económica de Martínez de Hoz. *Ciclos*, 11(21), 11-33.

- NOTCHEFF, H. (1995). Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina. En D. Azpiazu, D. y Notcheff, H. (Eds.), *El desarrollo ausente* (pp. 27-51). Buenos Aires. Tesis Norma.
- ODISIO, J. (2023). *El pensamiento económico de Marcelo Diamand*. Buenos Aires: Editorial Manuel Belgrano del Ministerio de Economía.
- OCAMPO, J. A. (2014). La crisis latinoamericana de la deuda a la luz de la historia. En J. A. Ocampo; B. Stallings; I. Bustillo; H. Velloso y Frenkel, R. (comps.), *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica* (pp. 19-49). Santiago de Chile: CEPAL.
- OCAMPO, E. (2020). *El mito de la industrialización peronista*. Buenos Aires: Claridad.
- PERALTA RAMON, M. (2007). *La economía política argentina. Poder y clases sociales, 1930-2006*. Buenos Aires. Fondo de Cultura Económica.
- PREBISCH, R. (1981). *Capitalismo periférico: crisis y transformación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- PERISSINOTTO, R. (2021). *Ideas, burocracia e industrialización en Argentina y Brasil*. Buenos Aires: Lenguaje Claro.
- RAPOPORT, M. (2014). Félix Weill, Jorge Schvarzer y el enigma argentino. *CESPA*, Documento de Trabajo 39, 1-19.
- RAPOPORT, M. (2020). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires: Crítica
- RAVIER, A. (2021). *Raíces del pensamiento económico argentino*. Buenos Aires: Grupo Unión Argentina.
- ROMERO, J. L. (2005). *Las ideas políticas en Argentina*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- ROUGIER, M. (2006). *La frustración de un proyecto económico. El gobierno peronista de 1973-1976*. Buenos Aires: Manantial.
- ROUGIER, M. y ODISIO, J. (2017). *La Argentina será industrial o no cumplirá sus destinos. Las ideas sobre el desarrollo nacional (1914-1980)*. Buenos Aires: Imago Mundi.

- ROUGIER, M. y MASON, C. (coords.). (2020). *A las palabras se las lleva el viento, lo escrito queda. Revistas y economía durante el peronismo (1945-1955)*. Buenos Aires: EUDEBA.
- ROUGIER, M. (2021). *El pensamiento económico de Aldo Ferrer*. Buenos Aires: Editorial Manuel Belgrano del Ministerio de Economía.
- ROUGIER, M. e IRAMAIN, L. (2023). *Empresa pública y Estado empresario en la Argentina (1810-2020). Un recorrido conceptual e histórico*. Buenos Aires: CICCUS.
- ROUQUIÉ, A. y SCHVARZER, J. (Eds.) (1985). *Cómo renacen las democracias*. Buenos Aires: Emecé.
- SABATO, J.F. y SCHVARZER, J. (1983). Funcionamiento de la economía y poder político en la Argentina: trabas para la democracia. *Ibero-Americana* 13(2), 11-38.
- SABATO, J. (1991). *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*. Buenos Aires: Imago Mundi
- SCHORR, M. (2021). Desindustrialización y reestructuración regresiva en el largo ciclo neoliberal (1976-2001). En M. Rougier (coord.), *La industria Argentina en su tercer siglo: una historia multidisciplinaria (1810-2020)* (pp. 263-315). Buenos Aires: Ministerio de Desarrollo Productivo.
- SCHMIDT, V. (2010). Talking Ideas and Discourse Seriously: Explaining Change through Discursive Institutionalism as the Fourth “New Institutionalism”. *European Political Science Review*, 2(1)
- SCHVARZER, J. (octubre de 1977a). El régimen de regulación salarial en la Argentina moderna. Aproximación a sus condiciones globales. *Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración*, 1-41.
- SCHVARZER, J. (1977b). Empresas públicas y desarrollo industrial en Argentina. *Economía de América Latina: Revista de información y análisis de la región*, 3, 45-68.
- SCHVARZER, J. (1981a). *Expansión económica del estado subsidiario, 1976-1981*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración.

- SCHVARZER, J. (octubre de 1981b). Experiencia y fracaso de los intentos de transformación económica en la Argentina. Panel “Modelos de desarrollo en América Latina”, 30 de noviembre de 1981, Lima. Asamblea CLACSO.
- SCHVARZER, J. (1982). La economía argentina 1982. Efectos de la política de privatizaciones. *Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración*, 81-82.
- SCHVARZER, J. (1983a). *Argentina, 1976-81: el endeudamiento externo como pivote de la especulación financiera*. Buenos Aires: Ensayos y Tesis.
- SCHVARZER, J. (1983b). *Martínez de Hoz. La lógica política de la política económica*. Buenos Aires: Ensayos y Tesis.
- SCHVARZER, J. (julio de 1983c). Problemas para la reactivación industrial. Fundación para una política industrial argentina. *Cuaderno*, 4.
- SCHVARZER, J. (enero-febrero de 1984). Crisis económica argentina: la carencia de modelos para enfrentarla exige una firme determinación política. *El Bimestre Político y Económico*, 13, 2-4.
- SCHVARZER, J. (1986). *La política económica de Martínez de Hoz*. Buenos Aires: Hypsamérica.
- SCHVARZER, J. (diciembre de 1988). Los bancos multinacionales. *El Bimestre Político y Económico*, 41, 10-13.
- SCHVARZER, J. (1996). *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*. Planeta: Buenos Aires.
- TESTA, V. (marzo de 1975). Aspectos económicos de la coyuntura actual (1973-1975). *Serie polémica 5. Cuadernos del Centro de Investigaciones en Ciencias Sociales*, 1-68.
- TERÁN, O (2010). *Historia de las ideas en la Argentina: diez lecciones iniciales (1810-1890)*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- ZACK, G. y PRYLUKA, P. (2022). Dictadura y reforma económica. Argentina en el nuevo orden internacional. En P. Gerchunoff; D. Heymann y A. Jáuregui (coords.), *Medio siglo entre tormentas. Fluctuaciones, crisis y políticas macroeconómicas en la Argentina (1948-2002)* (pp. 297-329). Buenos Aires: EUDEBA.

- ZANATTA, L. (1996). *Del Estado liberal a la nación católica: Iglesia y Ejército en los orígenes de lepronismo (1930-1943)*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- ZÍCARI, J. (2023a). La revancha clasista de la dictadura confesada en primera persona: los relatos de Martínez de Hoz sobre la cuestión sindical, salarial y distributiva (1976-1981). *Revista Palimpsesto*, 13(23), 19-54. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/222831>. Consultado el 19 de agosto de 2024.
- ZÍCARI, J. (2023b). Cambiar la mentalidad: los relatos sobre Martínez de Hoz y su relato sobre las estrategias utilizadas para combatir la inflación (1976-1981). *Revista Perspectivas de Políticas Públicas*, 13(25), 17-53. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/221337>. Consultado el 16 de agosto de 2024.

NOTAS

¹ Sin embargo, cabe advertir, que otra línea de estudios identificada en mayor medida con el ideario neoclásico jerarquiza el inicio de la crisis de la economía argentina en otro periodo. Especialmente a mediados del siglo XX con el surgimiento de los populismos y poniendo el foco en el papel de las políticas autárquicas y corporativas del Estado (Díaz Alejandro, 1975; Lewis, 1993). Estudios posteriores, hoy en amplia vigencia (Cortes Conde, 2005; Cortes Conde, Batalla, D'Amato y Della Paollera, 2020) remiten a estas hipótesis priorizando el papel de los desequilibrios macroeconómicos, la escasa competitividad de la industria argentina y el papel del estatismo en la falta de inversión y desarrollo a partir del libre mercado (Cavallo y Cavallo, 2018; Ocampo, 2020).

² Caracterizado por una serie de medidas que buscaban modificar sustancialmente los precios relativos: devaluación del 100% del tipo de cambio financiero y del 160% para el comercial, alza del precio de tarifas de entre 40-75% según el caso, de los salarios en el 38% y liberación de precios. La inflación se disparó a niveles de entre el 20-30% y la recesión producida durante la segunda mitad de 1975

llegó al 6,5% del PIB produciendo una redistribución regresiva de los ingresos agravando la conflictividad política (Kaceff, Robbio y Vitto, 2022).

³ Por ejemplo, en aquellos años Mercado elaboraba un ranking de las cien mayores firmas medidas en facturación y utilidades entre las que se encontraban Fiat, Ford, General Motors y Renault del sector automotriz entre las 10 primeras, junto a YPF, Somisa, SEGBA y Esso. Asociadas al sector agropecuario y alimenticio se encontraban Nestle, Molinos Río de la Plata, Coca Cola, Refinería de Maíz, Quilmes, Pepsi, Terrabusi, Bagley, BonaFide, Noel, y Ledesma entre otras. Mercado, 30 de julio de 1970, 55, p. 45.

⁴ Se refirió al aumento de la liquidez mundial producto de la desregulación y la falta de controles de la capacidad prestable. Principalmente refirió a la transferencia de los ingresos que significó el alza del precio del petróleo (de 2 dólares a más de 12 por barril) que derivó en una fuente de excedentes que los países petroleros canalizaron en el mercado del eurodólar. Otro de los factores que permitieron esto fueron los cambios de paridad de las principales monedas donde la variación de los tipos de cambio generó un aumento de las reservas mundiales que se volcó a los circuitos financieros. Finalmente, durante la segunda mitad de la década de 1970 la desaceleración del crecimiento de las economías centrales liberó excedentes antes canalizados en la inversión al sistema financiero internacional que se destinaron a los países en desarrollo.

⁵ Schvarzer calculó unas 1.0000 empresas públicas de las cuales YPF, Gas del Estado, Segba, Elma y Aerolíneas Argentinas explicaban las tres cuartas partes de la actividad económica aportada por el sector público. Según dataron Rougier e Iramain (2023), de 148 empresas públicas, 47 permanecieron en el sector público, 101 se privatizaron, 21 quedaron en proceso de privatización y 17 fueron cerradas. Lo que si se logró es deprender al Estado de los paquetes accionarios de varias firmas (más de 174 de 383) aunque, sin embargo, las firmas más representativas por su tamaño y producción como YPF y SOMISA quedaron bajo control estatal sea por falta de decisión o presiones sectoriales.

⁶ De hecho, lo clasificó como el mayor éxito del Plan Martínez de Hoz y lo analizó desde El Bimestre Político y Económico de forma anónima -según argumentamos en un trabajo actualmente en evaluación externa- en el marco de la transición a la democracia desde 1982. Por ejemplo, ver Equipo editorial, “Editorial. El frente invisible”, en El Bimestre Político y Económico, enero-febrero de 1984, nº13, p. 1 o El Bimestre, “Temas para el debate. El éxito de la política de Martínez de Hoz”, en El Bimestre Político y Económico, enero- febrero de 1983, nº7, p. 4.

⁷ Como señaló, la relación deuda PBI pasó del 14% al 41% en el mismo lapso de tiempo -15 meses- y los pagos anuales en relación a las exportaciones del 10% de su valor al 50% (Schvarzer, 1983b, p. 2) -ver tabla I en anexo -.

⁸ Lo que permitió asegurar la rentabilidad de quienes traían fondos del exterior en dólares. Sin embargo, a partir de la implementación de un tipo de cambio fijo y único en 1978 se planteó la disyuntiva entre: asegurar por este mecanismo siempre una tasa de interés real positiva y sostener el impacto que esta generaba en la actividad económica. La solución, como planteó Schvarzaer (1983), fue el atraso cambiario: esto permitió sostener una tasa nominal de interés más alta que la devaluación para asegurar los beneficios de los capitales externos y más baja o igual que la evolución de los precios para no impactar en la actividad económica -mecanismo que puede verse en el gráfico I en anexo-.

⁹ Por caso, Schorr (2021) destacó a sectores más favorecidos como alimentos y bebidas y refinación de petróleo y productos químicos beneficiados por una creciente inserción exportadora dominada por grandes empresas y grupos económicos nacionales y extranjeros. En un marco de achicamiento del PIB industrial en términos absolutos y relativos, este esquema productivo contribuyó a la reprimarización de la economía.

Economía, consumo y conductas: Una aproximación desde las redes sociales (2018 – 2023)

Economy, consumption and behaviour: An approach from social networks (2018 -2023)

Jesús Astudillo *

Ingeniero Comercial, Contador Auditor, Magíster en Filosofía (c)

RESUMEN

El presente artículo intentará aproximarse a un análisis de la influencia de las redes sociales sobre la conducta y la relación de consumo del ciudadano chileno, durante el periodo comprendido entre 2018 y 2023. Se estudiará como estos medios digitales influyeron en la coordinación en ámbitos económicos, sociales y conductuales. Esto para comprender su influencia en la opinión pública a nivel de participación ciudadana. Para este análisis, se utilizó un enfoque mixto, el cual versa sobre números y palabras, analizando datos económicos y sociales, considerando variables como el crecimiento económico y el avance de las redes sociales en la población chilena.

Durante los periodos analizados se observó que las redes sociales jugaron un papel importante en la difusión de información digital, alcanzando en el 2020 un 83,5%, en el ámbito de formación de opiniones y creencias de la población chilena.

Teniendo en consideración el impacto social y económico, es importante comprender como las redes sociales se transformaron, en este periodo, en herramientas para el cambio social, la percepción pública del consumo y su relación con las personas.

Palabras claves: Consumo, conducta, redes sociales, economía, digital

ABSTRACT

This article will attempt to approach an analysis of the influence of social media on the behavior and consumer relationship of the Chilean citizen, during the period between 2018 and 2023. It will study how these digital media influenced coordination in economic, social and behavioral areas. This is to understand their influence on public opinion at the level of citizen participation. For this analysis, a mixed approach was used, which deals with numbers and words, analyzing economic and social data, considering variables such as economic growth and the advancement of social media in the Chilean population.

* jesusignacioastudilloastudillo@gmail.com

During the periods analyzed, it was observed that social media played an important role in the dissemination of digital information, reaching 83.5% in 2020, in forming opinions and beliefs of the Chilean population.

Considering the social and economic impact, it is important to understand how social media were transformed, in this period, into tools for social change, public perception of consumption and its relationship with people.

Keywords: Consumption, behavior, social networks, economy, digital

1. PANORAMA ECONÓMICO DE CHILE DESDE EL PERÍODO 2018 Y 2022

Desde el siglo XX, Chile experimentó períodos de industrialización, aperturas al comercio internacional y reformas económicas, a través de modelos que buscaron incentivar el crecimiento económico y el desarrollo del país. Por otra parte, este período estimuló la satisfacción de las necesidades propias de cada individuo y de la sociedad en su conjunto “La sociedad consiste en un orden social compartido, acuerdos básicos acerca del bien común y reglas del juego que permitan y faciliten el desarrollo humano.” (Meller, et al., 2017, p. 11), lo que proporcionó el desarrollo del ciudadano y de sus más íntimos intereses.

Por consiguiente, este período permitió que se constituyeran las condiciones sociales para que, colectivamente, se encontrara tanto en lo material e inmaterial, el desarrollo pleno de la sociedad. En el primero de ellos se encontró: la alimentación, la vestimenta y la vivienda y, en el segundo, la educación y el ocio.

Las redes sociales, desde la década de los sesenta, se presentaron como un espacio de internet compuesto por personas o usuarios con características comunes, con el objetivo de compartir experiencias individuales o colectivas y reproducir entornos sociales con intereses comunes. Esto las llevó a convertirse en herramientas claves en la comunicación simultánea e inmediata de la información, desde un espacio virtual común (Hütt, 2012), lo que les dio una alta confiabilidad y oportunidad para, posteriormente, profundizar en la complejización de nuevos niveles de comunicación como, por ejemplo, correos electrónicos, bases de datos, sitios webs y redes sociales. Esto significó una forma de traspaso de información con costos bajos, con alta seguridad y tiempo de entrega considerablemente reducido.

Continuando con lo expuesto, en la década de los sesenta, Chile experimentó reformas en educación. En este, hubo una mayor inversión en el presupuesto fiscal para sectores educativos y, en consecuencia, una disminución del analfabetismo equivalente al 38%, en un período de 10 años (Castro, 2015). Esto con el objetivo de modernizar al país y reducir la desigualdad social, acompañado de

un importante crecimiento económico, gracias a la industrialización y a la diversificación de la economía (Fuentes & Mies, 2005), por lo que ya se estaban llevando a cabo las condiciones para que las redes sociales tuviesen un rol protagónico en el futuro en Chile. Ya para los periodos de 1986-1998, se promedió una tasa de crecimiento económico de más del 7%, en un contexto en el que mundialmente había una tasa de desaceleración del 3% (p. 1), lo que se tradujo en un desempeño positivo para el país.

Es así que, esto dio como resultado que en Chile la pobreza disminuyera y la distribución del ingreso fuese más eficiente (Fuentes y Mies, 2005), mayor actividad comercial, privatización de empresas estatales, desregularización de mercados y aperturas financieras que, permitieron que la economía local ostentase una mejor relación con los mercados internacionales, facilitando que las redes sociales en el año 2000 accedieran con mayor vigor al país, lo que permitió una “alfabetización” mucho más considerable en la ciudadanía (Ayala, 2014). Esto se debió a la aplicación de políticas de liberalización comercial para la modernización de la economía y así lograr su afiliación a los mercados internacionales.

En relación con lo expuesto, las actividades económicas transitaron al campo de lo digital, lo que permitió una nueva forma de interacción en la búsqueda de satisfacción de necesidades como, las fisiológicas, seguridad, autorrealización y necesidad social (Araya & Pedreros, 2009). En primer lugar, se encuentra la alimentación y el abrigo, como necesidad básica, que permita tener un buen estado de salud. Segundo, se entiende como la estabilidad y el crecimiento económico brindan tranquilidad en la creación de necesidades y satisfacción de estas. Tercero, ligada al bienestar de sus propias capacidades, que hacen a las personas sentirse bien consigo mismas. Finalmente, se plantean las relaciones sociales que las personas establecen entre ellas como motivación para afiliarse a la colectividad y reconocer en la exigencia social nuevos objetivos de reconocimiento individual.

Lo anterior, dice relación con las redes de coordinaciones social

digital, en el que se sugiere: “una distinción por el énfasis en la noción de redes como un mecanismo de integración, como un contexto de aprendizaje o como un sistema de comunicación.” (Luna, 2004, p. 2), esto tiene particular relevancia, ya que se observa como participan las redes sociales en el desarrollo y crecimiento económico, bajo un acuerdo de confianza entre capital y redes sociales, impulsado por la proyección de valoraciones performativas para el reconocimiento de los individuos “En el proceso de exhibición del propio perfil en búsqueda del reconocimiento y la aceptación, se construyen nuevos conceptos y formas de ver al otro, a través de los cuales la identidad y la subjetividad es negociada permanentemente” (Prete & Redon, 2020, p. 6). Esto lleva a un a un consumo que constantemente se actualiza y mantiene el deseo de estar asiduamente conectado.

Por otro lado, hubo una mejora de la calidad educativa y laboral, comparada con otros países de la región, ya que las plataformas digitales lograron un efecto positivo en el ámbito social, económico, educacional, salud y en el acceso a la información (CEPAL, 2013). Sin embargo, si se compara con países externos a Latinoamérica, sucede lo contrario:

Los estándares educacionales se encuentran entre los más altos de América Latina. Sin embargo, se comparan pobremente, por ejemplo, con las economías emergentes de Asia, tal como lo demuestran los pobres resultados en las pruebas de ciencias y matemáticas de los últimos años (Fuentes y Mies, 2005, p. 9).

Lo anteriormente expuesto destaca que, a pesar de las horas extensas de clases, la calidad educativa es baja en comparación con otras naciones, lo que sugiere que la mejora de la calidad educativa de otros países fue debido a las redes sociales. Así mismo, en Chile se observó que a mayor nivel educacional había un alto consumo de información política desde las redes sociales. Sin embargo, esto no significa que haya una mayor reflexión con respecto al contenido que se dispone, puesto que en sus inicios estas formas de comunicación estaban dedicadas para jóvenes universitarios (Ayala, 2014). Además, durante el año 2014 el 78% cuenta con acceso a internet, lo que la posicionó como la más alta de toda Sudamérica (SUBTEL, 2014),

lo que explica el aumento significativo de las interacciones juveniles en redes sociales y, durante el año 2020, el uso de las redes sociales alcanzó un 83,5% del total de la población (Mellado, et al., 2021), por lo que en seis años hubo un aumento de 5,5% de usuarios de redes sociales.

Es así que, en el año 2011 un 13% de las personas entrevistadas indicaron seguir las tendencias políticas en redes sociales, mientras que en el año 2019 este porcentaje se incrementó en un 24% (Gómez & Gonzales, 2022), lo que sugirió un mayor interés hacia los medios de comunicación. Esto fue determinante en la visión de la ciudadanía con respecto a la economía, ya que a pesar de haber un crecimiento importante del ingreso per cápita, no se vio reflejado este en el bienestar subjetivo de la población (Rojas, 2021). Esto, por una parte, se debió a un mayor pluralismo de la información en las redes sociales, puesto que se democratizaron y transparentaron otras formas no tradicionales de conocimiento “la variedad y la autoridad de las fuentes elegidas son indicadores clave del pluralismo e la información dentro de los ecosistemas mediáticos versus una construcción de la realidad” (Mellado, et al., 2021), por lo que el crecimiento económico no fue un indicador del todo adecuado para capturar la percepción de bienestar en la ciudadanía.

En concordancia con lo anterior, la ciudadanía apreció un alza de la concentración económica y de la riqueza de industrias, en donde el 1% de la población concentró el 28,7% del ingreso, mientras que el 0,01% concentró el 6,2% del ingreso, entre los que se encontró el presidente Sebastián Piñera, con una riqueza en torno al 16% del PIB (Huneeus, 2018). Esto produjo un cuestionamiento del sistema político y económico, impulsado particularmente desde los medios de comunicación y de las redes sociales (Gómez & Gonzales, 2022), lo que provocó la creación de movimientos sociales organizados.

Por lo tanto, los rasgos de desagrado, impulsados por la demanda de una vida digna, ocasionaron reflexiones con respecto a la continuidad del sistema anteriormente descrito (Huneeus, 2020), ya que las motivaciones para ostentar un liderazgo político parecían obedecer a la satisfacción de necesidades propias y no colectivas. Este

tipo de situaciones influyó en el consumo de información política, a través de medios tradicionales y emergentes (Gómez & Gonzales, 2022), en el que se expusieron el financiamiento de candidaturas públicas y dominio de los medios de comunicación.

Lo anteriormente señalado encontró un mercado en internet, donde las experiencias de consumo en los modelos de comunicación estimulaban la necesidad de pertenecer a una red social e influir en la toma decisiones de los usuarios (Claro, et al., 2023). En este contexto, la integración del consumo digital resultó en un aumento significativo en las comunas de ingresos altos, caracterizada por una mayor predisposición hacia el consumo (Gutiérrez & Barton, 2023). Este fenómeno se debió al aumento del alcance de las redes sociales, las cuales mediante la categorización de gustos de los consumidores, determinaron tendencias similares en otros usuarios, promoviendo productos y servicios personalizados para fomentar la conexión con otros individuos

Por otro lado, en Chile el malestar social se vio cada vez más visibilizado, representado de la siguiente manera: “Hoy se derrumba estrepitosamente, pues ha demostrado que acrecienta la desigualdad. No puede haber una macroeconomía sana si no hay una microeconomía que satisfaga las necesidades de las mayorías” (Cuadra, 2020, p. 4). Por estas razones, según la encuesta “Barómetro del trabajo”, el 62% cree que el estallido social surgió debido a la situación económica del país. Esto tiene particular relación con las plataformas sociales, sugiriendo actividades relaciones de difusión mediática a través del consumo de los medios de divulgación social.

Es en relación con lo anterior, se comenzó a labrar el fenómeno social de la siguiente manera: “El balance de las protestas sociales chilenas en 2019-2020 no es muy halagüeño. Más allá de los costos en vidas humanas, heridos graves y detenidos, los logros políticos son magros” (Cuadra, 2020, p. 47). Esto presentó un impacto principalmente en el Ministerio de Hacienda, ya que la política social se encontraba hace años subordinada a la política económica y al ministro, existiendo un cuestionamiento hacia su relevancia en el cargo, ya que este era visto como un puesto de mayor importancia,

en comparación con otros ministerios (Castiglioni, 2019, p. 4), por lo que la legitimidad política se presentaba si tenían su respaldo.

En virtud de lo expuesto, los grupos de poder reflexionaron sobre su responsabilidad en el surgimiento de estos sucesos manifestados e intensificados de estos sucesos a través de las redes sociales. En este contexto, personalidades ligadas al poder en Chile, como el presidente de la CPC Alfonso Swett, declararon en entrevistas: “tenemos que meternos las manos al bolsillo y que duela” (Reyes, 2019, p.1). Así mismo, Andrónico Luksic, uno de los líderes de los grupos económicos más grande del país, expresó en un diario: “Ayudemos a pagar la cuenta” (Luksic, 2019, p.1).

Ambas declaraciones fueron sostenidas en el contexto de una presión digital que, se manifestó a través de las redes sociales que eran diariamente revisadas como formas de consumo mediático principalmente juvenil (Lazcano, et al., 2023). En este sentido, el conocimiento que se tenía de los medios informativos fue determinante para influir en la toma de decisiones políticas y económicas.

Por otro lado, en el año 2020 se produjo la crisis sanitaria más grande de la historia de la humanidad. Así pues, durante este proceso el presidente de la república, Sebastián Piñera, decretó estado de excepción constitucional de catástrofe en todo el país, en el que se anunció el cierre de centros comerciales, con la excepción de rubros estratégicos para la economía como, bancos, supermercados y farmacias (Díaz, 2020). La situación anterior, inmovilizó las protestas presenciales y postergó el plebiscito constitucional, debido a la crisis sanitaria y económica, en los que se apreciaba un trato distinto según estrato social y de poder adquisitivo, en el que se evidenció lo siguiente: “las consecuencias de la pandemia afectan en menor medida a las personas de altos ingresos económicos, mientras que el resto de la población se encuentra más desprotegida” (Jorquera, 2020, p. 10).

De manera análoga, en el año 2020 hubo una contracción del PIB en un 5,8% que, representó una de las caídas más grandes desde el periodo de 1982, donde hubo una disminución del

consumo privado y en la inversión en torno al 6,8%, impulsada por el confinamiento, pérdida del empleo, restricciones en la movilidad y baja en los ingresos, experimentando una caída real del 8,4% (CEPAL, 2021). Sin embargo, a pesar de las condiciones económicas, hubo una recuperación gradual en el año 2020. De la misma manera, las noticias comenzaron a generar sensaciones de agobio entre los ciudadanos (Izquierdo, et al., 2023) condiciones económicas y sociales generadas las que fueron compartidas principalmente en redes sociales como en el caso del desprestigio al modelo económico.

Complementando lo expuesto, en 2022 Chile enfrentó una inflación con niveles no vistos en décadas, cerrando el año en un 12,8% (Banco Central de Chile, 2023). Este escenario estuvo acompañado de un crecimiento débil, que aunque reflejo un aumento en los precios de exportación, especialmente del cobre, marcado por una caída en la inversión extranjera (Peña, 2022). Por otra parte, se presentó un desplome de la credibilidad del sistema en general, ya que había una contradicción entre la reputación intachable de crecimiento económico del país y del bienestar de la democracia (Huneeus, 2020). Así pues, debido a las circunstancias que se presentaron en forma de protestas masivas divulgadas por los usuarios de plataformas digitales, cuestionando la desigualdad e injusticia (Calderón et al., 2021), en el que se aplicaron estrategias para facilitar la cooperación colectiva y digital.

2. INFLUENCIA DE LAS REDES SOCIALES EN LA PERCEPCIÓN ECONÓMICA EN CHILE

La comisión económica para América Latina y el Caribe, se pronunció de la siguiente manera: “La economía digital es una fuerza crucial para impulsar el cambio estructural, avanzar en la reducción de la desigualdad y fortalecer la inclusión social que tanto necesitan los países de la región” (CEPAL, 2013), lo que sugiere un impulso positivo que promueva la igualdad de oportunidades y fortalecer la inclusión social.

Continuando con lo expuesto, las redes sociales desarrollaron un papel importante en la economía digital, puesto que generó una

gran cantidad de información que integró mediante herramientas de análisis en línea. Esto las posicionó como uno de los elementos más valiosos para la estructuración de estrategias productivas y de mercado (CEPAL, 2013). Además, contribuyó en la interacción entre individuos, empresas y organizaciones, promoviendo la colaboración y el desarrollo de los vínculos estratégicos.

Por otro lado, las redes sociales comenzaron a tener un rol fundamental en la coordinación ordenada de los malestares sociales a través de las plataformas de Twitter, Instagram y Facebook (Calderón, et al., 2021), que observó llamados a movilizaciones sociales y emplazamientos a través de imágenes, videos y llamados explícitos acción en contra del poder económico. Sin embargo, se distinguió que el nivel de conocimiento oficial en economía era determinante en la conducta de los individuos al momento de afrontar situaciones de incertidumbre, particularmente enseñadas en la educación básica, ya que los niños mostraron mayor predisposición para aprender y asimilar conocimientos financieros, según Álvarez (2024):

la falta de educación financiera en la enseñanza básica deja a los estudiantes sin las herramientas necesarias para comprender conceptos fundamentales, como ahorro, presupuesto, inversión y endeudamiento responsable; por esta razón, es probable que la mayoría de los jóvenes enfrenten dificultades financieras en su vida adulta (p.5).

Por lo que la pluralidad de información en redes sociales podría ser determinante en la calidad de conocimiento financiero cuando no existen las competencias necesarias para comprender los mecanismos económicos que permitan adoptar compromisos informados y sostenibles en relación con las percepciones de consumo.

Continuando con lo anterior, la revelación de las redes sociales fue una nueva forma de relación con otros individuos “Este nuevo paradigma ha ganado visibilidad por el reconocimiento de la presencia incuestionable de pequeños sistemas dinámicos, autodenominados redes sociales, que funcionan como nuevos aparatos reguladores de los conflictos, tensiones y acuerdos entre individuos y grupos minoritarios” (Henrique, 2009, p. 88). Donde

hay un rol protagónico en la generación de ideologías y a la vez entrega nuevas herramientas a los sectores hegemónicos y conservar su posición, gracias al control de flujo de información y manipulación de esta (Pinto, 2023). Así pues, estos espacios se presentaron como cultivo de diversas posturas impulsadas por la publicidad, para atraer a los usuarios y dejar un registro, como localización; fechas; horas y lenguaje utilizado (Jadue, 2019), lo que desde el punto de vista económico significa mayores probabilidades de consumo.

En la misma línea, la propaganda y desinformación tienen relación con los algoritmos que se encargan de disponer la información, sin previa validación, con las motivaciones de quienes crean y comparten esos contenidos para alcanzar notoriedad (Aceituno, 2024). Esto concede que la difusión de información alternativa sin revisión sea un impulso para un consumo mediático y manipulación de las conductas que, legitiman problemáticas entre individuos y comunidades.

Por otro lado, la subsecretaría de telecomunicaciones informó que el acceso a internet había sostenido crecimiento del 21,2% y en internet fija había alcanzado un 66% del total de las conexiones fijas (SUBTEL, 2023), lo que sugiere un mayor acceso al consumo virtual. En el primer semestre del 2023, el acceso a internet continuó en ascenso hasta junio del mismo año, llegando a un 68,9% (SUBTEL, 2023). Lo que, desde el punto de vista económico, fue un mayor incentivo para la transición hacia plataformas online que impulsen negocios digitales y el contacto con otros usuarios. Además, el consumo privado en el tercer trimestre se expandió en un 1,2%, impulsado por una parte por bienes tecnológicos (Araya, 2023). Esto sugirió una disminución de la inflación y mejora en los ingresos reales de los hogares, bajando las dificultades financieras de las personas.

En línea con lo anterior, las redes sociales incorporaron en su núcleo una estructura hegemónica que permitió a los ciudadanos construir nuevas formas de conducción en base a consensos en el crecimiento económico, la estabilidad política y el progreso (Alzueta, 2024). Estas dinámicas presentaron similitudes con las estructuras de las redes digitales, que articularon la vida social y económica,

con la capacidad de transformar o modificar la conducta humana, definida de la siguiente manera, según Albarez (2016):

La hegemonía constituye un bloque histórico, es decir una unidad de fuerzas sociales y políticas diferentes; y tiende a mantenerlos unidos a través de una concepción del mundo que ella ha trazado y difundido. Cuando esta concepción entra en crisis, entra en crisis la hegemonía (p. 159).

Lo que implica una dirección moral sobre un conjunto de personas, integrando sus intereses de forma tal que la estructura coordinada permite favorecer a grupos económicos que, han llevado a una sensación de insatisfacción a la población. Por lo tanto, cuando ocurren problemas en la administración del poder comienzan a emanar alternativas a esta, por la incapacidad de entregar soluciones.

Continuando con lo anterior, el mundo comenzó a experimentar un aumento de los bienes y servicios disponibles de otros países y el alza de transferencias internacionales de tecnologías (García, 2023), es decir, un mundo mucho más globalizado, conservándose los intercambios comerciales favorables para Chile. Sin embargo, se sugiere que el beneficio económico no genera necesariamente una mejora social, por problemas en la percepción de la ciudadanía (Moya & Hernández, 2023) por un desgaste en la confianza entre ciudadanos e instituciones, lo que limitó la participación democrática por contrapesos débiles al interior del gobierno. Esto tomó un cambio en la conducta de los chilenos en cómo se relacionaban con el consumo y otras personas. Es por ello que, la nueva manera de relación social fue fundamental para el estudio, ya que esta influyó en la manera en que las empresas se relacionaban con los consumidores, siendo un factor clave en la incorporación de nuevas tecnologías y la creación de nuevos modelos de negocio (Vilgis, et al., 2023), así pues la integración de la conducta humana en relación con el análisis de redes sociales fueron variables que se tomaron con precaución, por la seguridad de la privacidad, en virtud de la identificación de las personas de forma mucho más rápida y desarrollar sistemas con técnicas para predecir el comportamiento de las personas.

Por otro lado, las prácticas que no se consideraron éticas dependieron, en gran medida de la cultura, ya que las personas no la entienden de forma única, ya que la evaluación de esta es juzgada de forma diferenciada, en el sentido que no siempre tienen el mismo juicio valorativo (Moya & Hernández, 2023). Esto explicaría los desajustes entre la percepción y los juicios éticos en las redes sociales, en el proceso de validación de individuos frente a otros.

3. LAS TRANSFORMACIONES CONDUCTUALES EN EL CONSUMO EN CHILE

Las redes sociales entregaron un sentido de pertenencia a los individuos, para así visibilizar el reconocimiento de otras personas y reafirmar su sentido de pertenencia en el mundo (Pantoja, 2020). La principal motivación surgió del deseo de ser parte de un grupo social, siendo esta una forma de validación con el entorno que, estructura la creencia de independencia libre de las acciones condicionadas por el cuerpo social. Sin embargo, esto parece presentar problemas, ya que las decisiones comenzaron a ser influenciadas por una amplia gama de entornos digitales que podrían llegar a causar enfermedades mentales por su dependencia como, ansiedad y depresión (Trejos, et al., 2024), causadas principalmente por la necesidad de estar siempre conectados y de ser aceptados socialmente.

Es así que, las exigencias de las redes sociales sugieren una “Subjetividad que viene moldeada a las exigencias de una audiencia siempre más exigente, que puede limitar la libertad de gestos, opiniones y específicamente la autonomía propia de una moral autónoma” (Pantoja, 2020, p.8), lo que explica la forma en que las nuevas necesidades de consumo han dirigido el comportamiento para lograr la aceptación de sus pares digitales.

Por otro lado, en el contexto económico chileno, las redes sociales son una herramienta que posibilita tener una mayor red de contactos con un costo económico bajo (Montes, et al., 2023), ya que permite llegar a múltiples canales de conversación sin incurrir en un desgaste significativo de recursos, lo que le da una mayor relevancia la forma de comunicación y profundización de estas a nivel de instituciones gubernamentales y no gubernamentales. Estas

optaron por implementar estrategias comunicativas para lograr posicionarse en las nuevas formas de interacción social, especialmente para el segmento juvenil, que se impregnó del atractivo generador de información instantáneo de las redes sociales (Lazcano, et al., 2023). Esta se manifestó de forma incidental, donde el contenido de las redes sociales enseña información de forma espontánea y rápida, sin que el usuario pueda razonar el contenido debido a al exceso de datos que se le proporcionó en ese breve tiempo.

En consecuencia, Chile experimentó un notable aumento en el consumo de redes sociales, entre 2019 y 2022. En 2023, el país se posicionó en el lugar número seis como mayor consumidor mundial, con cerca de 8 horas y 36 minutos, lo que ubicó a Chile con un consumo del 51,6% de su día en redes sociales (Navarro, 2023). Esto implicó que una quinta parte del día fuera utilizada para el contacto en redes sociales.

Investigaciones sobre los hábitos informativos de los segmentos juveniles reforzaron esta tendencia, destacándose el protagonismo de las plataformas digitales de información (Tarullo & Frezzotti, 2021). La convicción de encontrar en redes sociales algo estimulante expuso a los jóvenes a una amplia variedad de medios de navegación. Este fenómeno parece confirmar el cruce de información consumida por los círculos cercanos, muy similar a la difusión de productos atrayentes a través del boca a boca, donde influencers, amistades y familiares promueven con solo un clic.

En concordancia con lo expuesto, las nuevas relaciones comerciales impulsadas por la pandemia propiciaron un incremento significativo de usuarios en Twitter (Ulriksen, 2024). Estas relaciones se adaptaron a las nuevas maneras de atracción de consumo, lo que derivó en la implementación de políticas que eran fruto de las nuevas tendencias informativas de los jóvenes. Esto se debió, en gran parte, a la confianza que estos grupos depositaban en los medios capaces de fomentar la colaboración entre gobiernos y actores comprometidos con esta nueva relación digital.

Según Ulriksen (2024), este fenómeno se enmarca en un modelo donde: “según la cual se hace ciudad para unos pocos, generalmente

los ciudadanos y administraciones locales que pueden pagar por la tecnología ofrecida” (p. 5). Esto establece un vínculo entre el acceso a mejor calidad de tecnología y poder adquisitivo, estimulado particularmente por el estallido social y la pandemia.

De acuerdo a lo señalado, la relación de precios en redes sociales continúa con la misma lógica que las relaciones comerciales tradicionales y la relación de ajuste de precio que no depende necesariamente de las creencias, ya que las decisiones económicas mirarían hacia el futuro, lo que sugiere una relación directa entre expectativas y las decisiones (Frache, 2024). Al respecto conviene decir que la literatura científica distingue que el consumo incidente de información está dado por la autoridad de los algoritmos de las redes sociales (Lazcano, et al., 2023), por lo que los fines con los que se utilicen estas plataformas no son necesariamente imparciales, sino que responden a los intereses personalizados de cada consumidor.

Continuando con lo abordado en los párrafos anteriores, un estudio realizado indicó que el 82% de las personas son conscientes de que generan información en las plataformas online y como estas les proporcionan contenido para la entretenición (Valenzuela, 2024), lo que sugiere que el consumo está orientado a incentivar los impulsos motivacionales para retener y encontrar la información. Es necesario recalcar que, hay una exposición alta de contenido falso o de baja calidad y que la desinformación se exhibe de forma acotada y persuasiva (Valenzuela, 2024). Es decir, que los algoritmos de las redes sociales determinan el conocimiento y conductas que los usuarios utilizan conscientemente para adoptar diversas estrategias, y aprovechar las oportunidades de estas.

Por otro lado, el autor David Aceituno utilizó el término economía de la atención para identificar el consumo de las redes sociales mediante un desarrollo del razonamiento online (Aceituno, 2024), que se considera como un campo de consumo masivo de información digital, particularmente en el caso chileno, donde los algoritmos de internet actúan dentro de la información para influir en el comportamiento humano, principalmente en la población joven. Sin embargo, se destaca que este tipo de vinculaciones no

son positivas ni negativas (Aceituno, 2024), ya que se sugiere un rol imparcial dentro del contexto comercial de internet. Esto significa que, las decisiones son responsabilidad de los individuos y no de los algoritmos, a pesar de tener perjudiciales para la democracia debido a la gran cantidad de información proporcionada por las redes sociales que pueda no tener previa validación de su contenido y determinar si es verdadera o falsa.

Prosiguiendo con la idea abordada en el párrafo previo, el objetivo de la desinformación es mantener la atención de forma sostenida cada vez que hay información falsa y deformar su perspectiva (Corro, 2024), por lo que en el consumo de redes sociales se sugiere una influencia en los patrones de conducta, con respecto a la creencia del receptor, ya que las decisiones de consumo se expondrían bajo la concepción de que son únicas y originales. Esto crea una estructura falsa de originalidad en el consumidor, ya que al cambiar el rol del usuario también lo hace la cultura de consumo informativo, especialmente en las generaciones más jóvenes (Gutiérrez, et al., 2023), lo cual alude a la exigencia de conservar un sujeto activo, integrado que preserve un rol dinámico de consumo digital, como nuevo modo de cooperación en la difusión e interacción de contenidos por internet.

Por otra parte, la información presente en sitios web empresariales muestra una actividad del 69% en redes sociales que se da de forma indirecta, por lo que no hay una interacción con los usuarios solamente activa, sino también pasiva (Vilgis, et al., 2023), lo que sugiere un aumento en los negocios por internet con tasas en torno al 80% que practican este tipo de estrategia.

Corresponde también, indicar que los sitios webs empresariales han fortalecido su presencia en línea, superando las costumbres culturales y financieras (Fisher, 2024), lo que indica que no existe una barrera que dificulte a las empresas avanzar en contenidos que, potencien sus productos y servicios digitales para dominar el mercado. Esto significó que, habrá mayores probabilidades de convertir a usuarios que visiten la red social en clientes y perfeccionar los buscadores de búsqueda por internet.

En continuidad con lo anterior, los incentivos para el consumo digital en Chile posicionaron al país en el puesto 31 entre los mercados digitales más grandes del mundo. En 2021, se registró un aumento de ventas nacionales del retail del 21% al 85% de chilenos que fueron potenciales clientes (Plazas, 2023). Lo dicho hasta aquí reflejó un impulso masivo promovido a través de los CyberDays, que animó a los consumidores, a través de publicidad en las redes sociales, a preferir un consumo rápido y necesario dado el pequeño lapsus de tiempo que se empleó para consumir los productos y servicios ofrecidos como información espontánea y fugaz en la web.

CONCLUSIÓN

El periodo comprendido entre 2018 y 2023 en Chile refleja un cambio en la manera en que las redes sociales moldearon la conducta, el consumo y la percepción económica de los ciudadanos. Estas plataformas digitales no solo influyeron en la difusión de información, sino que también actuaron como catalizadores para el cambio social, permitiendo que las voces de la ciudadanía fuesen oídas de forma más amplia y democrática, a través de su capacidad para influir en la opinión pública y el comportamiento del consumidor. Las redes sociales demostraron ser herramientas poderosas en el contexto de la economía digital y las dinámicas sociales.

Por otra parte, las redes sociales alcanzaron niveles de aceptación social que superaban el 83% en el año 2020, lo que reflejó su relevancia en la formación de creencias y opiniones. Sin embargo, esto significó desafíos, como la propagación de información y manipulación de las conductas asociadas al consumo. Sumado a lo anterior, la economía chilena, a pesar de experimentar períodos de crecimiento, se enfrentó a descontentos asociados a la desigualdad social reflejado a través de redes sociales.

Un tercer punto, es que este análisis sugirió que, aunque las redes sociales ofrecen oportunidades importantes para la inclusión social y avances en materia económica, también requirieron de estrategias más eficaces para mantener alejada la influencia y los efectos

negativos, como la desinformación y la concentración de poder económico en Chile.

Finalmente, aprovechar el potencial de las redes sociales en la economía digital es importante para fomentar una mayor educación financiera y un uso más consciente de las plataformas digitales que promueva un dialogo constructivo y un consumo más informado.

BIBLIOGRAFÍA

- ACEITUNO, D. (2024). Historia pública, fake news y ciudadanía democrática tras el estallido social en Chile: análisis y desafíos partir de la enseñanza de la Historia. https://www.researchgate.net/profile/David-Aceituno-Silva/publication/379893847_Historia_publica_fake_news_y_ciudadania_democratica_tras_el_estallido_social_en_Chile_analisis_y_desafios_partir_de_la_ensenanza_de_la_Historia/links/6620543a66ba7e2359e6140a/Historia-publica-fake-news-y-ciudadania-democratica-tras-el-estallido-social-en-Chile-analisis-y-desafios-partir-de-la-ensenanza-de-la-Historia.pdf
- ACEITUNO, D. (2024). Razonamiento ciudadano en redes y la economía de la atención. Desafíos actuales y futuros para la enseñanza de la Historia en Chile y América Latina. <https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/educacion/article/view/6649/6532>
- ÁLVAREZ, H. (2024). Educación Financiera para la Ciudadanía: Desafíos y Perspectivas en el Contexto Chileno. <https://ve.scielo.org/pdf/rtev/v17n1/2665-0266-rtev-17-01-18.pdf>
- ÁLVAREZ, N. (2016). El concepto de Hegemonía en Gramsci: Una propuesta para el análisis y la acción política
- ALZUETA, I. (2024). Hegemonía, revolución pasiva y populismo: El caso de la revuelta social de 2019 en Chile. https://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/211746/1/IAG_TESIS.pdf
- ARAYA, J. (2023). Informe de política monetaria diciembre 2023

- ARAYA, L., & PEDREROS, M. (2013). Análisis de las Teorías de Motivación de contenido: Una aplicación al mercado laboral de Chile del año 2009. <https://www.redalyc.org/pdf/153/15333870004.pdf>
- AYALA, T. (2014). Redes sociales, poder y participación ciudadana
- BANCOCENTRALDECHILE. (2023). MemoriaAnualIntegrada. <https://www.bcentral.cl/documents/33528/133457/Memoria-anual-integrada-2023.pdf/a5eec154-eba0-e173-57de-2595df89cc7c?t=1720711470018>
- CALDERÓN, C. RESTAINO, M. ROJAS, C Y SOBARZO, A. (2021). El rol de las redes sociales en la génesis del ‘estallido social’
- CASTRO, C. (2015). La reforma educacional de la década de los 60 en Chile
- CEPAL. (2013). Economía digital para el cambio estructural y la igualdad
- CEPAL. (2021). Estudio Económico de América Latina y el Caribe
- CLARO, C., FERRUZ, S., & CATENACCI, J. (2023). Redes sociales y Tercer Sector: análisis del uso de Facebook e Instagram en 50 ong de España y Chile. <https://nuevaepoca.revistalatinacs.org/index.php/revista/article/view/2197/4730>
- CORRO, C. (2024). Regulación de la publicidad digital percibida por menores: El caso del Spillover. Análisis comparado España – Chile. <https://visualcompublications.es/revVISUAL/article/view/5268/3553>
- DÍAZ, F. (2020, marzo 18). Anuncian cierre de malls: Abrirán sus farmacias, supermercados, bancos, centros médicos y ferreteros. BioBioChile. <https://www.biobiochile.cl/noticias/economia/actualidadeconomica/2020/03/18/anuncian-cierre-de-malls-abriran-solo-farmaciassupermercados-y-centros-medicos.shtml>
- FISHER, M. (2024). Las redes del caos. https://www.planetadelibros.us/libros_contenido_extra/56/55611_Las_redes_del_caos.pdf
- FRACHE, S. (2024). Belief-dependent pricing decisions

- FUENTES, J., & MIES, V. (2005). Una Mirada al Desarrollo Económico de Chile desde una Perspectiva Internacional. 77335dec-cb75-75f9-dfc9-28917c803391
- FUENTES, R. MIES, V. (2005). Mirando el desarrollo económico de Chile: una comparación internacional
- GARCÍA, O. (2023). Dependencia exterior y acuerdos comerciales con américa latina
- GÓMEZ, M., & GONZALES, F. (2022). Brechas en el consumo de información política en Chile: televisión, prensa y plataformas de redes sociales (2011-2019)
- GUTIÉRREZ & BARTON. (2023). ¿Cuánto consumo supone el bienestar? Una geografía urbana basada en un Índice de Sustentabilidad comunal en Chile. https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-34022023000100337&script=sci_arttext&tlang=en
- GUTIÉRREZ, F., VALDÉS, M., & CAAMAÑO, S. (2023). Filtros de verificación y combate a la desinformación: estudio comparativo de la cobertura periodística en medios tradicionales, independientes y alternativos de la Región del Biobío (Chile). <http://www.scielo.org.pe/pdf/comunica/v14n4/2219-7168-comunica-14-04-312.pdf>
- HARFORD, T. (2021). 10 reglas para comprender el mundo.
- HENRIQUE, P. (2009). Redes sociales: un nuevo paradigma en el horizonte sociológico <https://www.biobiochile.cl/noticias/economia/negocios-y-empresas/2019/10/29/alfonso-swett-empresarios-tenemos-que-meternos-las-manos-al-bolsillo-y-que-duela.shtml>
- HUNEEUS, C. (2018). La democracia semisoberana y la representación política tecnocrática. En C. Huneeus y O. Avendaño, El sistema político de Chile (pp. 19- 56). Santiago de Chile: LOM Ediciones.
- HUNEEUS, C. (2020). ¿Qué le pasó a Chile el 18-0? ¿Hacia la Argentina del siglo XXI?
- HÜTT, H. (2012). Las redes sociales: una nueva herramienta de difusión

- IZQUIERDO, S., GRANESE, M., & MAIRA, A. (2023). Efectos de la pandemia en el bienestar socioemocional de los niños y adolescentes en Chile y el mundo. https://static.cepchile.cl/uploads/cepchile/2023/03/pder647_granese_etal.pdf
- JADUE, G. (2019). Análisis del impacto de las redes sociales en el comportamiento del consumidor.
- JORQUERA, T. (2020). Dicotomías vidas-economía como vinculación entre el COVID-19 y el levantamiento social chileno
- LAZCAÑO, D., BUSTAMANTE, G., LAGOS, C., & CABALÍN, C. (2023). Me entere por Instagram. Consumo y competencias mediáticas de jóvenes de sectores populares y medios en Chile. <http://www.scielo.org.pe/pdf/contrat/n40/1993-4904-contrat-40-237.pdf>
- LUKSIC, A. (2019, 26 de octubre). Ayudemos a pagar la cuenta <https://www.latercera.com/pulso/noticia/ayudemos-pagar-la-cuenta-2/878607/>
- LUNA, M. (2004). Redes Sociales. <http://mexicanadesociologia.unam.mx/docs/vol66/numesp/v66nea6.pdf>
- MELLADO, C., CÁRCAMO, L., ALFARO, A., INAI, D., & ISBEJ, J. (2021). Fuentes informativas en tiempos de Covid-19: Cómo los medios en Chile narraron la pandemia a través de sus redes sociales. <https://revista.profesionaldelainformacion.com/index.php/EPI/article/view/86520/63012>
- MELLER, P. SOTO, H. SERRANO, S. SAAVADRA, C Y EYZAGUIRRE, N. (2017). Un siglo de economía política chilena (1890-1990) Versión Actualizada: Comentarios y Prólogos
- MONTES, C. FERRUZ, S. CATENACCI, J. (2023). Redes sociales y Tercer Sector: análisis del uso de Facebook e Instagram en 50 ong de España y Chile
- MOYA, E., & HERNÁNDEZ, J. (2023). Corrupción en gobiernos locales en Chile: Redes sociales, aspectos organizacionales e informalidad. https://www.researchgate.net/profile/Elizabeth-Perez-Chiques/publication/379958301_Fallas_de_

- gobernanza_en_el_estado_subnacional_la_corrupcion_en_gobiernos_locales/links/66240a2f66ba7e2359ed1c89/Fallas-de-gobernanza-en-el-estado-subnacional-la-corrupcion-en-gobiernos-locales.pdf#page=133
- NAVARRO, R. (2023, 18 de abril). El tiempo promedio de pantalla y el uso por país. Electronics HUB. <https://www.electronicshub.org/the-average-screen-time-and-usage-by-country/>
- PANTOJA, S. (2020). Las redes sociales on-line: Espacios de socialización y definición de identidad.
- PEÑA, L. (2022). La evolución de la economía mundial entre 2021-2022: La coyuntura económica de América Latina y el Caribe.
- PINTO, B. (2023). Efecto político del uso de redes sociales: evidencia sobre la participación política convencional y no convencional en Chile
- PLAZAS, J. (2023). Análisis comparativo de los incentivos al comercio electrónico utilizados en Colombia y Chile. <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/dfe9238b-af4e-4113-8c60-5d00c3ca5401/content>
- PRETE, A., & REDON, S. (2020). Las redes sociales on-line: Espacios de socialización y definición de identidad. 0718-6924-psicop-19-01-86.pdf
- REYES, V. (2019, 29 de octubre). Alfonso Swett: Empresarios tenemos que meternos las manos al bolsillo y que duela
- ROJAS, M., & CHARLES, H. (2021). Chile, milagro de crecimiento económico, pero... ¿y el bienestar?
- SUBTEL. (2014). Sector Telecomunicaciones Año 2014
- SUBTEL. (2023). Sector Telecomunicaciones Cierre 2022
- SUBTEL. (2023). Sector Telecomunicaciones Primer Semestre 2023
- TARULLO, RAQUEL., & FREZZOTTI, Y. (2021). Ver no siempre es creer: el uso juvenil de Instagram como canal de información y noticias falsas sobre COVID-19
- TREJOS, C., TORDECILLA, C., & MENA, D. (2023). Adicción a la red social Tik Tok en los jóvenes universitarios colombianos. <https://www.revistadecomunicacionysalud.es/index.php/rcys/article/view/339/972>

- ULRIKSEN, C. (2024). Circulación del concepto de Smart Cities en Chile: implicancias para nuevas formas de planificación urbana y gobernanza
- VALENZUELA, S. (2024). Cuando los algoritmos son editores: Cómo las redes sociales, la IA y la desinformación alteran el consumo de noticias.
- VILGIS, V. JORDÁN, V. PATIÑO, A. (2023). Medición de la economía de Internet en América Latina Los casos del Brasil, Chile, Colombia y México

Normas de Edición para los Colaboradores

La Revista Perfiles Económicos es una publicación semestral (julio-diciembre) de la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad de Valparaíso, que tiene como propósito dar a conocer los avances de la investigación económica en sus diferentes perspectivas. La publicación incluye los problemas teóricos, metodológicos y analíticos de áreas tan relevantes como: pensamiento económico, historia económica, finanzas, innovación, política económica, medio ambiente, desarrollo sustentable, globalización económica y regionalización. El ámbito geográfico de sus artículos lo constituyen, preferentemente, la realidad de Iberoamérica, así como aquellas áreas, más amplias, que se vinculan con la anterior.

Perfiles Económicos publicará artículos originales, resultados de investigación cuantitativa y cualitativa. Además, contará con una sección de notas de investigación destinada a difundir avances de investigación (tesis de maestría, doctorado y proyectos de investigación en curso). Finalmente ofrecerá un espacio para reseñas bibliográficas, de textos que se hayan publicado los últimos tres años con respecto al número más reciente de Perfiles Económicos. Las reseñas pueden ser de un título o un conjunto de hasta 3 títulos que desarrollen un problema de interés común.

Todas las secciones aceptan colaboraciones en español, portugués, italiano e inglés.

Los trabajos con pedido de publicación deberán ser enviados al correo electrónico perfles.economicos@uv.cl, en formato Word (.doc) u Open Office (.odt), el cual se compromete a hacer acuse de recibo del manuscrito original al autor en un plazo inferior a 10 días.

Todos los artículos originales serán revisados en una primera instancia por el comité editor, para evaluar si se ajusta a la línea editorial y a las normas de edición solicitadas. Esta revisión procurará discernir la originalidad, relevancia e interés científico del artículo, para decidir su paso o no a revisión externa. De ser positiva la decisión pasarán, al menos, por una doble evaluación externa anónima, en la que se preservará el anonimato del autor. Ello será notificado al autor en un plazo inferior a 60 días a partir del acuse de su recepción.

La revisión por pares con el formato doblemente ciego no implica compromiso alguno de aceptación. Únicamente luego de haber recibido los informes solicitados Perfiles Económicos decidirá sobre el artículo. Los especialistas tendrán ocho semanas para revisar los manuscritos.

Después de la evaluación completa del manuscrito, los autores recibirán, a través del Comité Editor, comentarios de forma anónima elaborados por los especialistas. Si los comentarios son favorables, el manuscrito será usualmente aceptado, condicionado a que el autor considere las sugerencias, observaciones y dudas propuestas en las revisiones. Sólo muy ocasionalmente un manuscrito es aceptado sin requerir al menos ciertas revisiones mínimas. Si los comentarios son, mayormente, favorables, pero al mismo tiempo varias revisiones y cambios son sugeridos, el manuscrito será aceptado condicionalmente, solicitando que el autor considere los comentarios y reenvíe el manuscrito revisado. En cualquiera de los dos casos, el plazo para realizar esta revisión es de cuatro semanas. Si el autor realiza los cambios y reenvía el manuscrito, éste será enviado a por lo menos uno de los especialistas anónimos originales. En esta revisión, los especialistas evaluarán los comentarios y cambios realizados por el autor después de haber introducido las críticas

originales. En este caso, el proceso de revisión también es realizado de forma anónima. Si las revisiones del manuscrito reenviado son favorables, será aceptado para publicación. Esta segunda revisión no será desarrollada en más de dos semanas.

Los autores deberán tener en cuenta las siguientes recomendaciones de presentación, cuyo incumplimiento será causa suficiente para la devolución del trabajo:

1) Los originales irán precedidos de una hoja en la que figure el título del trabajo, el nombre del autor (o autores), su dirección electrónica y su afiliación institucional, en caso de tenerla.

2) Cada artículo deberá ir precedido de un resumen en español, portugués y un abstract en inglés, y cada uno no deberá exceder las 200 palabras.

3) La extensión de los artículos no superará las 12000 palabras, tamaño A4 con tipo de letra Times New Roman 12 puntos a espacio simple (incluidos cuadros, gráficos, mapas, notas y bibliografía). Las colaboraciones destinadas a las secciones “Notas de investigación” cumplirán los mismos requisitos, mientras que las correspondientes a “Reseñas bibliográficas” no deberán exceder de 1800 palabras cuando se trate de título único y 4000 palabras cuando se refiera a un conjunto de tres títulos.

4) Las notas se ubicarán al final del artículo y precediendo a la Bibliografía.

5) Las referencias bibliográficas irán al final del trabajo bajo el epígrafe Bibliografía, ordenadas alfabéticamente por autores y siguiendo siempre el siguiente orden: apellido (en mayúscula), nombre (en minúscula) del autor, año de publicación, (entre paréntesis y distinguiendo a, b, c en caso de que el mismo autor tenga más de una obra citada en el mismo año), título del artículo (entre comillas) o del libro (en cursiva), lugar de la publicación y editorial (en caso de libro), volumen y número de la revista. Sólo se incluirán en la bibliografía obras y autores citados en el texto.

6) Si el trabajo contiene un amplio número de referencias a documentación de archivo, material estadístico o fuentes documentales, estas deberán aparecer tras las referencias bibliográficas bajo el título Fuentes.

7) Las referencias en el texto irán a continuación de la cita, indicando entre paréntesis autor, año y página (Ejemplo: North, 1990: 56), y en caso de varias obras de ese autor se las distinguirá con a, b, c, etc. Si se trata de fuentes éditas (prensa, revistas, repertorios documentales publicados por archivos, etc,) se ajustan a la normativa ya conocida. (Ejemplo de referencia de prensa: “El Mercurio”, Santiago, Junio 7 de 1970). Si se trata de fuentes inéditas organizadas en instituciones públicas se indicará en primer lugar el nombre de la institución, y a continuación el fondo consultado, cajas y /o carpetas y la numeración o fojas del documento si corresponde. En los casos de papelería de instituciones privadas o públicas que no se encuentre organizada se buscarán las formas que permitan la identificación del documento (Ejemplo: Archivo Nacional de Chile, en adelante ANCH, Fondo Ministerio de Fomento, carpeta 132, agosto de 1894.) En síntesis, las referencias de fuentes inéditas se presentarán de la forma más adecuada para identificar el documento.

8) Las citas textuales, si exceden de tres líneas irán con sangría a ambos lados. En dichas citas los intercalados que introduzca el autor del trabajo deberán ir entre corchetes, para distinguirlos claramente del texto citado.

9) Los cuadros, gráficos y mapas incluidos en el trabajo deberán ir numerados correlativamente, tener un breve título que los identifique e indicación clara de sus fuentes, en ambos casos estando fuera de la imagen.

10) Cualquiera otra situación que no esté considerada será resuelta por el comité editor de la Revista *Perfiles Económicos*.