



III CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2022

Sistema económico y político mundial: las posibilidades de desarrollo de la periferia

(Aprobado por Resolución UNM-R N° 36/22)

9 y 10 de noviembre de 2022

Tomo I



**III CONGRESO DE
ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
2022**

**“SISTEMA ECONÓMICO Y POLÍTICO
MUNDIAL: LAS POSIBILIDADES DE
DESARROLLO DE LA PERIFERIA”**

TOMO I

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Rector

Hugo O. ANDRADE

Vicerrector

Alejandro L. ROBBA

Directora-Decana del Departamento de
Ciencias Aplicadas y Tecnología

M. Liliana TARAMASSO

Director-Decano del Departamento de
Economía y Administración

Marcelo A. MONZÓN

Director-Decano del Departamento de
Humanidades y Ciencias Sociales

J. Martín ETCHEVERRY

Secretaria Académica

Roxana S. CARELLI

Secretaria de Investigación y Vinculación
Tecnológica

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Secretario de Extensión Universitaria
Esteban SÁNCHEZ

Secretaria de Administración

Graciela C. HAGE

Secretario Legal y Técnico

Guillermo E. CONY

Secretario de Tecnologías de la Información
y Comunicación

Claudio F. CELENZA

Consejo Superior

Autoridades

Hugo O. ANDRADE (presidente)

Alejandro L. ROBBA

M. Liliana TARAMASSO

Marcelo A. MONZÓN

J. Martín ETCHEVERRY

Consejeros

Claustro docente:

M. Beatriz ARIAS

Pablo A. TAVILLA

M. Patricia JORGE

Esteban SÁNCHEZ (s)

Claustro estudiantil:

Camilo N. MARTÍNEZ

Patricia M. ROMANO (s)

Claustro no docente:

Vanesa A. CATTANEO

Secretaria ad hoc:

Manuela V. PENELA

Universidad Nacional de Moreno

Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno (B1744OHC), Provincia de Buenos Aires, Argentina.

Teléfonos

(+54 11) 2078-9170 (líneas rotativas)

(+54 237) 460-9300 (líneas rotativas)

Correo electrónico: unm@unm.edu.ar - info@unm.edu.ar

Página web: <http://www.unm.edu.ar>

Redes:

www.facebook.com/UniMoreno

www.twitter.com/unimoreno

Instagram UNM: @unm_oficial



**III CONGRESO DE
ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
2022**

**“SISTEMA ECONÓMICO Y POLÍTICO
MUNDIAL: LAS POSIBILIDADES DE
DESARROLLO DE LA PERIFERIA”**

Marcelo A. MONZÓN y Agustín A. MARIO (editores)

TOMO I

9 y 10 de noviembre de 2022

Edificio Daract II

Universidad Nacional de Moreno

III Congreso de Economía Política Internacional sistema económico y político mundial:
las posibilidades de desarrollo de la periferia : tomo I / A. Agustín Mario ... [et al.] ;
editado por A. Agustín Mario. - 1a ed. - Moreno : UNM Editora, 2023.
Libro digital, PDF - (Jornada, Congresos y Eventos / Alejandro L. Robba)

Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-987-782-067-6

1. Economía Internacional. 2. Economía Política Argentina. 3. Economía. I. Mario, A. Agustín, ed.
CDD 330.071

Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas
Director-Decano: Marcelo A. MONZÓN

Colección: Jornadas, Congresos y Encuentros
Director: Alejandro L. ROBBA

1° Edición: septiembre de 2023
© UNM Editora, 2023
Av. Bartolomé Mitre 1891, Moreno (B1744OHC),
prov. de Buenos Aires, Argentina
(+54 11) 2078-9170 (líneas rotativas)
(+54 237) 460-9300 (líneas rotativas)
Interno: 154
Correo electrónico: unmeditora@unm.edu.ar
Página web: <http://www.unmeditora.unm.edu.ar>
Facebook: <https://www.facebook.com/unmeditora/>

ISBN (obra completa): 978-987-782-065-2
ISBN Tomo I: 978-987-782-067-6

Este libro se terminó de imprimir en noviembre de
2023 en la Universidad Nacional de Moreno.

Las ediciones electrónicas (E-Book) de UNM
Editora pueden adquirirse a través de la página
web de la editorial:
<http://www.unmeditora.unm.edu.ar/>

Libro de edición argentina
Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723

Los artículos y comentarios firmados reflejan
exclusivamente la opinión de sus autores. Su
publicación en este medio no implica que la
Universidad Nacional de Moreno ni sus autoridades
necesariamente compartan los conceptos vertidos
en ellos. Se autoriza la reproducción total o parcial
de los contenidos publicados en esta revista a
condición de mencionarla expresamente como
fuente junto con el título completo del artículo
correspondiente y el nombre de sus autores.

UNM Editora

Consejo Editorial
Miembros ejecutivos:
Roxana S. CARELLI (presidenta)
Adriana M. del H. SÁNCHEZ
M. Liliana TARAMASSO
Marcelo A. MONZÓN
J. Martín ETCHEVERRY
Gabriel F. C. VENTURINO
Pablo E. COLL
Mirtha ANZOATEGUI
Ana B. FERREYRA
Adriana A. M. SPERANZA
Luis A. CANEPA

Miembros honorarios:
Hugo O. ANDRADE
Alejandro L. ROBBA
Manuel L. GÓMEZ

Departamento de Asuntos Editoriales:
Pablo N. PENELA a/c

Área Arte y Diseño:
Sebastián D. HERMOSA ACUÑA

Área Servicios Gráficos:
Damián O. FUENTES

Área Supervisión y Corrección:
Gisela COGO

Área Comercialización y Distribución:
Hugo R. GALIANO

Área Legal:
Martín A. RODRÍGUEZ

**III CONGRESO DE
ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
2022**

**“SISTEMA ECONÓMICO Y POLÍTICO MUNDIAL: LAS POSIBILIDADES DE
DESARROLLO DE LA PERIFERIA”**

COMITÉ ACADÉMICO

Externos:

Robert BOYER (Institute des Ameriques, Francia)

Carlos Aguiar DE MEDEIROS (Universidad Federal de Río de Janeiro, Brasil)

Esteban CRUZ HIDALGO (Universidad de Extremadura, España)

Gabriel MERINO (Universidad Nacional de La Plata, Argentina)

De la Universidad Nacional de Moreno:

Julio C. NEFFA (Presidente)

Mario E. BURKUN

Eduardo CRESPO

Alejandro FIORITO

Agustín A. MARIO

Florencia MEDICI

Alejandro L. ROBBA

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Pablo A. TAVILLA

RECONOCIMIENTOS

Las siguientes entidades colaboraron y brindaron su apoyo para la realización del Congreso



PRESENTACIÓN

Hace una década, la Universidad decidió desarrollar el estudio de la Economía Política Internacional como línea prioritaria de investigación. En noviembre de 2014 y de 2016, esa temática fue abordada en dos congresos internacionales y, en los siguientes años, realizando diferentes proyectos de investigación, jornadas, charlas y seminarios internacionales hasta llegar, en noviembre de 2022, a concretar el Tercer Congreso de Economía Política Internacional (aprobado por Resolución UNM-R N° 36/22), bajo el título: "Sistema económico y político mundial: las posibilidades de desarrollo de la periferia", con el auspicio de varias universidades nacionales, facultades, agencias estatales y centros de estudios.

El Congreso se desarrolló bajo la modalidad de Congreso con Conferencias Magistrales; además, se recibieron casi 70 ponencias que integraron Conferencias Abiertas adicionales, a partir de los siguientes ejes temáticos: modelos macroeconómicos de economías abiertas para el análisis de ciclos, crecimiento, distribución del ingreso y fragilidad financiera; política de pleno empleo en países en desarrollo; estudios de economía política internacional y la problemática del desarrollo económico social y sus dimensiones.

Cada eje temático fue seleccionado para abarcar diferentes aspectos de la economía política internacional, con el objeto producir innovaciones científicas y curriculares, contribuir a la formulación de políticas públicas y estudiar casos relevantes desde una perspectiva teórica y política. Durante su desarrollo se tuvo la oportunidad de compartir opiniones y conocimientos a efectos de impulsar un debate plural con la mirada puesta tanto en la producción científica y su actualidad, como en la preocupación por el impacto de esta producción en el diseño e implementación de estrategias de gobierno y de políticas públicas orientadas a cerrar las brechas de desarrollo entre países periféricos y centrales.

¿Por qué decidimos que la economía política internacional sería una línea prioritaria de investigación?

En los últimos 50 años hemos vivido diferentes escenarios y transiciones del llamado "orden mundial". Desde el mundo bipolar de la guerra fría que comenzara a fines de la 2da. Guerra Mundial y los acuerdos de Bretton Woods, se pasó a lo que parecía una inamovible hegemonía mundial de la alianza atlántica a partir del desarme del mundo socialista. Pero el tablero del poder mundial parece no detenerse y en el siglo XXI nuevos actores provenientes del Sur Global desajustaron ese orden atlántico que hoy está en disputa.

Estos cambios de naturaleza impredecibles y que se fueron acelerando en los últimos años impactan sobremanera en nuestra región, donde a partir de haber salido de regímenes dictatoriales en casi todos nuestros países en los años

ochenta, todavía no hemos resuelto los problemas del subdesarrollo. La teoría centro periferia nos fue mostrando la debilidad de las explicaciones ortodoxas de la convergencia de países para seguir analizando las realidades latinoamericanas, aunque una mejor lupa teórica no fue suficiente para reducir las brechas de desarrollo con los países centrales, éxito que si tuvieron algunos países asiáticos en el mismo periodo.

El ascenso del bloque Asia-Pacífico en general - y de China en particular- y la vuelta al ring de Rusia, constituyen fenómenos centrales de estos años poniendo en duda la división internacional del trabajo vigente desde mediados de 1940. Los flujos financieros, comerciales y de inversiones que tenían una clara dirección norte-sur, están siendo puestos en discusión por las relaciones sur-sur y todos los países deben jugar en un escenario nuevo y, muchas veces, pensando y actuando con los manuales geopolíticos del pasado que ya no explican nada.

En este sentido, luego de la constitución del MERCOSUR, en plena hegemonía norteamericana, la llegada de Argentina a los BRICS para 2024, en un mundo geopolítico muy diferente, debe ser la noticia de economía política internacional más importante del siglo XXI.

Argentina ha recorrido estos últimos 50 años sin haber podido recuperar el rumbo perdido en 1976 cuando la dictadura cívico-militar irrumpió para saldar a favor del capitalismo financiero, las importaciones y la desnacionalización de sus empresas, en un país que se jactaba de tener un desarrollo industrial por arriba de la media de la región que le estaba permitiendo agregar a la canasta exportadora tradicional, varios renglones industriales. La democracia argentina, que este año cumple 40 años, todavía está en falta de poder mostrar altos grados de consenso en la construcción de un sendero posible hacia el desarrollo económico y social.

Estudiar estos fenómenos es una necesidad y una urgencia de la universidad argentina si no queremos perder la posibilidad de explotar esa situación en beneficio del país y su población con mayores grados de soberanía y priorizando la integración regional como ariete para poder enfrentar exitosamente estos nuevos desafíos geopolíticos mundiales.

Así, el alcance del Congreso no solo se pensó bajo los enfoques más clásicos de tipo economía internacional o de las relaciones internacionales. En efecto, se pretendió ir más allá de aquellos esfuerzos de análisis y estudios concentrados únicamente en ciertas características y dimensiones cuantitativas de los flujos comerciales y financieros (precios, cantidades, instrumentos), en tanto se revelan como insuficientes a la hora de definir las problemáticas estructurales y de poder, propias del sistema mundial, que enmarcan la situación y las posibilidades de los países capitalistas periféricos como el

nuestro, así como para inspirar las posibles políticas y configuraciones estatales e instituciones en general para superarlos.

Por esta razón, incorporamos otros aspectos que hacen a las relaciones y las lógicas de poder, la construcción hegemónica, la historia, los juegos de Estados Nacionales y de grandes corporaciones internacionales, los organismos financieros internacionales y sus intereses, los bloques regionales, las alianzas estratégicas regionales y nacionales y las zonas de influencia, la ideología y los espíritus de época, las estructuras económicas y las instituciones como condicionantes, la geopolítica de los Estados más poderosos, los paradigmas tecnológicos vigentes y su dinámica, los sistemas científicos y técnicos nacionales y las coaliciones o bloques sociales predominantes en el dominio del Estado y en la cúspide del poder global internacional.

Encontramos en la tradición de la economía política clásica y de autores de otras disciplinas, en especial la historia y las ciencias políticas, mapas conceptuales para entender la historia y el presente de nuestras sociedades, así como las expresiones cuantitativas (mediciones) de los fenómenos. Es evidente que la geopolítica y el mundo de la economía política internacional no pueden dejarse de lado a la hora de entender y pensar nuestra región, los ejemplos de los países de nueva industrialización asiática se explican por una solida política de desarrollo conducida por el estado, pero en el marco del rol que jugaban para EE.UU. en el tablero de la guerra fría, en momentos que China no disputaba poder con la potencia americana.

Este Congreso se realizó con el esfuerzo de toda la comunidad universitaria, tanto sus autoridades, trabajadores no docentes y docentes, y estudiantes, colaboraron para alcanzar sus objetivos. Todos estuvieron, desde cada lugar, detrás de la organización hasta el mínimo detalle. Esta publicación es una muestra del trabajo realizado y su importancia seguramente estará garantizada a partir de las nuevas investigaciones que tanto el Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas y el Centro de Economía Política Internacional (CEEPYD) encaren, y en la realización de los próximos congresos y eventos relativos al área de la economía política internacional, que ya son “marca registrada” de la Universidad nacional de Moreno.

Alejandro L. ROBBA
Vicerrector
Universidad Nacional de Moreno

ÍNDICE

Introducción.....	13
Primeiro a estratégia, depois a contabilidade.....	15
José Luís FIORI	
Eje temático I	
Modelos macroeconómicos de economías abiertas para el análisis de ciclos, crecimiento, distribución del ingreso y fragilidad financiera	21
Mesa A: Dependencia financiera de la periferia	
Relatoría.....	23
Tomás LÓPEZ MATEO	
Política monetaria y reservas externas en la periferia	26
Guillermo GIGLIANI	
Los tipos de cambio y las tasas de interés en el contexto.....	40
Mario BURKUN	
Fundamentos teóricos de la financiarización subordinada	52
Ignacio JUNCOS	
Mesa B: Ciclos financieros y distribución del ingreso en América Latina	
Relatoría.....	65
Álan LAUSTONAU	
Una aproximación al financiamiento al financiamiento multilateral al desarrollo local en Argentina, Brasil y México (1990-2019)	69
Cecilia FLORES	
Mesa C: Modelos macroeconómicos de economías abiertas y ciclo económico	
Relatoría.....	92
Graciela RAMOS	

Impacto del ajuste cambiario sobre las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos, 1995-2020	95
Gerardo COVARRUBIAS LÓPEZ y Xuedong LIU SU	
Crecimiento y distribución funcional del ingreso en el corto y en el largo plazo: un estudio empírico sobre datos en panel (1960-2019)	116
Facundo DEL MAZO	
El ciclo económico y sus fases. Argentina 2017-2021.....	139
Roberto TARDITI	
El shock neoliberal: Endeudamiento y soberanía	169
José S. CÁRCAMO	
Eje temático II	
Política de pleno empleo en países en desarrollo	188
MMT, Trabajo Garantizado y economías abiertas: algunas controversias.....	189
AgustínA. MARIO	
Subir por la escalera y tirarla antes de alcanzar el tejado. Un caso de Industrialización y desindustrialización en la Europa Meridional	204
Stuart MEDINA MILTIMORE	
Mesa D: Desarrollo, inclusión y pleno empleo	
Relatoría.....	230
Lara YEPES	
El Empleo Público en Argentina: debates sobre su composición e importancia para un modelo de desarrollo con inclusión	233
Andrea M. LÓPEZ	
Cuando el pleno empleo no genera el producto potencial ni la inclusión social	248
Sergio O. ANCHORENA	

Un Estado empleador de última instancia en la economía de la Prov. De Buenos Aires (2015-2021)	264
Alan LAUSTONAU	
Mesa E: Empleador de última instancia en países en desarrollo	
Relatoría	292
Matías BUZZONE	
Empleo, dinero y Estado en clave MMT	295
Federico LARRACHE	
Programa.....	307
Participantes.....	317
Reglamento.....	325

INTRODUCCIÓN

Durante los días 9 y 10 de noviembre de 2022 se realizó el III Congreso de Economía Política Internacional (CEPI) de la Universidad Nacional de Moreno (UNM), denominado “Sistema económico y político mundial: las posibilidades de desarrollo de la periferia”, y organizado por el Departamento de Economía y Administración (DEyA) -en particular, la carrera de Licenciatura en Economía y el Centro de Estudios de Economía Política y Desarrollo (CEEPyD)- en conjunto con el Centro de Estudios de Gobierno y Políticas Públicas (CEGoPP).

El III CEPI fue, de hecho, la continuación de los eventos anteriores: el I CEPI de 2014, “Los cambios en la economía mundial: consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia”; el II CEPI de 2016, “Nuevos escenarios y desafíos para el desarrollo de la periferia”; y el seminario internacional de 2015, “Salidas heterodoxas a la actual crisis internacional”.

En este sentido, el III CEPI se propuso reafirmar y consolidar un espacio de reflexión debate y formación en temáticas de Economía Política Internacional, atento a la necesidad de pensar y contribuir con el diseño e implementación de políticas de desarrollo nacional, dada la relevancia que tiene en este la definición estratégica sobre su lugar en el mundo en cada momento histórico.

El congreso se organizó alrededor de cuatro ejes temáticos, vinculados con las principales líneas de investigación del CEEPyD y el CEGoPP: i) Modelos macroeconómicos de economías abiertas para el análisis de ciclos, crecimiento, distribución del ingreso y fragilidad financiera; ii) Política de pleno empleo en países en desarrollo; iii) Estudios de economía política internacional; y, iv) La problemática del desarrollo económico y social y sus dimensiones.

Cada eje contó con un panel central, luego del cual tuvieron lugar mesas de presentación de ponencias. A su vez, hubo una conferencia de cierre en ambos días del congreso. De manera paralela al Congreso, se desarrollaron mesas especiales destinadas a las I Olimpíadas de Economía de la UNM, Comunicación y Economía Política, y al Programa específico de Fortalecimiento para la investigación en Ciencias Económicas (PROMCE).

El Congreso contó con la participación de 15 expositores en los paneles centrales y conferencias de cierre (9 presenciales y 6 virtuales); 67 ponentes en las mesas simultáneas (56 presenciales y 11 virtuales); y, 458 asistentes. Es decir, el III CEPI fue albergue de una nutrida participación de más de 500 personas en el transcurso de los dos días de duración.

Deben destacarse las presencias de destacados expertos, tales como Carlos AGUIAR de MEDEIROS, quien expuso en el panel central del eje “Estudios de

economía política internacional”, y los secretarios de Estado, Guillermo CARMONA y Daniela CASTRO, quienes cerraron el Congreso exponiendo sobre “Malvinas, política exterior y política de defensa nacional”, enfatizando el carácter estratégico de la cuestión Malvinas para el desarrollo nacional.

Con anterioridad al III CEPI, durante el año, se llevaron a cabo actividades PRE-CEPI: la charla “Oleada progresista y democratizadora americana: los casos de Chile y Colombia” y la jornada “El conflicto en Europa del Este: causas y consecuencias para Argentina y la región”.

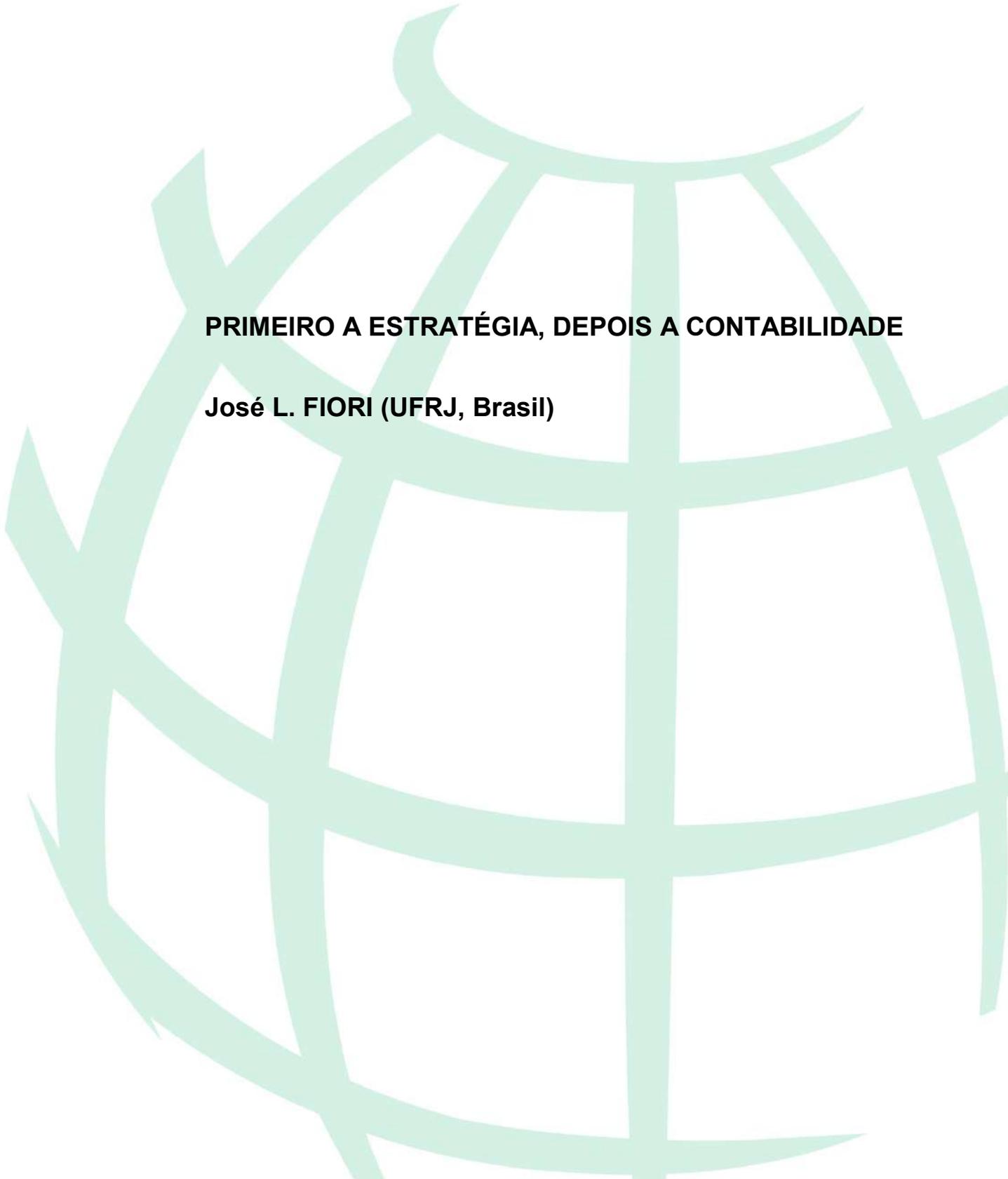
El libro, que aquí presentamos, reúne las ponencias aceptadas, con conformidad de publicación por parte de sus autores. Luego de esta introducción, incluimos la ponencia “Primero la estrategia, después la contabilidad”, con la que José L. FIORI dio cierre a la primera jornada. A continuación, el libro se organiza a partir de los mencionados ejes temáticos. Se incluyen artículos de los paneles centrales, luego de los cuales se presentan los trabajos de cada una de las mesas, precedidos por una relatoría que resume las discusiones que tuvieron lugar en cada una de ellas. Se trata, entonces, de un material que, por un lado, establece una línea de continuidad con las publicaciones de los congresos anteriores y, además, refleja en buena medida el estado del arte de muchas de las principales discusiones en torno a las posibilidades de desarrollo de la periferia.

Marcelo A. MONZÓN

Director-Decano del Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas (UNM)

Agustín A. MARIO

Coordinador-Vicedecano de la Licenciatura en Economía (UNM)



PRIMEIRO A ESTRATÉGIA, DEPOIS A CONTABILIDADE

José L. FIORI (UFRJ, Brasil)

José L. FIORI¹

Não há como uma economia nacional se expandir simplesmente por meio do jogo das trocas, nem há como uma economia capitalista se desenvolver de forma ampliada e acelerada sem que ela esteja associada com seu próprio Estado e com seu projeto de acumulação do poder e de transformação ou modificação da ordem internacional estabelecida.

Fiori, J. L. *História, Estratégia e Desenvolvimento*. São Paulo: Editora Boitempo, 2014, p. 28

A visita do presidente argentino, Alberto Fernández, imediatamente depois da eleição do novo presidente brasileiro, Luiz Inácio Lula da Silva, tem várias conotações simbólicas ligadas às suas relações pessoais, e associadas às relações históricas entre os dois países. Ao mesmo tempo, a rapidez da visita chama atenção para a urgência do desafio e para a gravidade da ameaça que paira sobre a sociedade argentina, e a brasileira, divididas neste momento, e polarizadas por uma luta sem quartel entre dois projetos de futuro absolutamente antagônicos, para si, para o Cone Sul e, de certa forma, para toda a América do Sul.

Brasil e Argentina competiram pela hegemonia sul-americana durante quase um século, desde a Guerra do Paraguai, mas ao mesmo tempo foram o território privilegiado de dois grandes ciclos de crescimento econômico, que tiveram duração quase idêntica: na Argentina, entre 1870 e 1930; e no Brasil, entre 1930 e 1980. Entre 1870 e 1930, a economia argentina cresceu a uma taxa média anual de cerca de 6%; e já no início do século XX, havia se transformado no país mais rico do continente sul-americano, e na sexta ou sétima economia mais rica do mundo, com uma renda *per capita* quatro vezes maior do que a dos brasileiros no mesmo período.² No entanto, depois de 1940, a Argentina entrou num longo processo entrópico de divisão social e crise política crônica, por não conseguir definir e consensualizar uma nova estratégia nacional de desenvolvimento adequada ao contexto geopolítico e econômico do pós-Segunda Guerra Mundial. Foi quase no mesmo momento da desaceleração argentina que começou o *take-off* da aceleração econômica brasileira, na década de 1930, estendendo-se até a década de 1980, quando a economia brasileira cresceu a uma taxa média anual de 7%, ultrapassando a

¹ Professor emérito de Economía Política Internacional da UFRJ, coordenador do GP do CNPq “Poder Global e Geopolítica do Capitalismo” e do Laboratório de “Ética e Poder Global”, do NUBEIA/ UFRJ; pesquisador do Instituto de Estudos Estratégicos do Petróleo, Gás e Biocombustíveis (INEEP) e colaborador das revistas *Cadernos Cris-Fiocruz*, *Informe sobre Saúde Global* e *Diplomacia da Saúde*

² Fiori, J. L. *História, Estratégia e Desenvolvimento*. São Paulo: Editora Boitempo, 2014, p. 271.

Argentina e transformando-se na principal economia da América do Sul já nos anos 1950. Completou se, assim, um longo período de quase 110 anos de crescimento contínuo, no Cone Sul do continente sul-americano, onde se deve incluir também o caso simultâneo do sucesso econômico uruguaio, pelo menos até a década de 1950. Um desempenho econômico notável, mesmo se tomarmos em conta a história mundial do desenvolvimento capitalista.

Também no caso brasileiro, esse desempenho econômico foi interrompido nos anos 80 e entrou em crise terminal depois do fim da Guerra Fria, quando a economia brasileira experimentou e fracassou na sua experiência neoliberal; depois experimentou um novo projeto progressista de crescimento econômico, com a montagem de um Estado de bem estar social, que foi derrubado por um golpe de Estado e por um governo de extrema-direita instaurado e liderado por militares, que contaram uma vez mais com o apoio externo norte americano. Por isso se pode dizer que o Brasil também foi acometido, nos últimos trinta anos, pela mesma “enfermidade” que atingiu a Argentina em meados do século passado, e que mantém o país vizinho em estado crônico de letargia econômica e empobrecimento social progressivo.

Assim se pode afirmar, com toda a certeza, que o encontro do presidente Fernández com o presidente Lula, do último dia 31 de outubro, pode passar para a história como o momento em que os dois países decidiram enfrentar em conjunto esse desafio comum através de uma aliança estratégica que aprofunde os laços econômicos entre ambos, e sustente em bloco seus interesses nacionais e regionais dentro de um sistema internacional que é extremamente fechado e hierarquizado. Um sistema internacional que sempre foi controlado por um número muito pequeno de “grandes potências” que acumularam, através do tempo, uma quantidade de poder econômico, financeiro e militar desproporcional com relação a suas dimensões territoriais. E exercem o “poder estrutural” de que dispõem – de forma implacável – para defender sua posição monopólica dentro do sistema, bloqueando a ascensão dos países concorrentes através de uma competição predatória que desrespeita sistematicamente as “leis do mercado”.

Neste momento, entretanto, esse sistema está atravessando uma crise e transformação de enorme complexidade, que devem durar por muito tempo, provocadas em grande medida pela ascensão asiática e o fim da hegemonia civilizatória eurocêntrica, e ainda pelo declínio do poder militar global dos “povos de língua inglesa”. Mas atenção, porque é exatamente nesses momentos – e quase só nesses momentos – que se abrem brechas e oportunidades para a ascensão de novos países dentro da hierarquia de poder e riqueza do sistema internacional. São momentos raros, verdadeiras bifurcações históricas, que podem ser aproveitadas pelos países situados fora

do núcleo do poder global, mas que também podem se transformar numa grande oportunidade perdida de escalar posições na hierarquia do poder e da riqueza internacionais.

A história ensina que nas horas de grandes crises e transformações, como a que estamos vivendo, existem três grandes alternativas estratégicas que podem ser seguidas pelos países situados fora do “núcleo central” do sistema:

- i) A primeira, imposta pela guerra ou pela livre escolha de alguns países, é uma estratégia de subordinação, integração ou vassalagem consciente com relação às grandes potências, que em troca oferecem acesso privilegiado a seus mercados e sistemas de crédito e financiamento. Muitos falam num tipo de “desenvolvimento a convite” ou “desenvolvimento associado”, como foi o caso dos “domínios” ingleses, ou também dos países que foram derrotados na Segunda Guerra Mundial e depois transformados em protetorados militares norte-americanos, como Alemanha, Japão ou Taiwan, por exemplo. Estes países seguem quase sempre a cartilha ortodoxa da política econômica recomendada ou imposta pelo poder das potências vencedoras ou “protetoras”.
- ii) A segunda estratégia foi seguida quase invariavelmente através da história por todos os países que quiseram ou se propuseram a mudar sua posição relativa dentro do sistema internacional, desafiando seu *status quo* político e econômico e enfrentando as sanções de seus “grandes controladores”. Muitos chamam de estratégia de *catch-up*, mas também poderia se falar de um “modelo insurgente”. Em geral, esses países adotam políticas econômicas mais protecionistas ou mercantilistas, e seus Estados costumam promover ativamente o desenvolvimento tecnológico e a expansão internacional de seus capitais privados, enfrentando a competição predatória das grandes potências. Esses países podem ser bloqueados ou mesmo destruídos pelas potências que controlam o sistema, como foi o caso de Alemanha, Japão e União Soviética, no século XX; mas eles também podem vencer e seguir em frente, como foi o caso dos Estados Unidos, no século XIX, e da China, no século XXI.
- iii) Por fim, não se pode falar exatamente de uma estratégia quando se refere aos países situados no “andar de baixo” ou na “periferia” do sistema de poder mundial e que não têm vontade política nem dispõem de instrumentos de poder para desafiar a ordem estabelecida. Neste caso, se poderia falar talvez de uma “vassalagem gozosa”, tratando-se de países que aceitam, até com algum entusiasmo, sua condição de fornecedores de bens

primários, ou de alguns insumos industriais especializados, das potências dominantes. São economias que vivem em condições de quase permanente restrição externa, e de submissão completa às determinações, flutuações e ajustes da política economia das grandes potências.

O sucesso econômico da Argentina, no século XIX, se deu à sombra da afirmação vitoriosa da Inglaterra como potência naval, econômica e financeira, e pode ser considerado como um caso pioneiro da estratégia de “desenvolvimento a convite” da Inglaterra, diferentemente de seus domínios de “fala inglesa”. Da mesma forma, o “milagre econômico” brasileiro do século XX pode ser classificado como um caso de “sucesso a convite”, ou de “desenvolvimento associado”. Mas houve pelo menos dois momentos, nos últimos 80 anos, em que o Brasil tentou transitar para um modelo ou estratégia “insurgente” ou de *catch-up*, com algumas tomadas de posição que desafiaram a ordem internacional estabelecida. Uma primeira vez, já no final de uma ditadura militar que foi extremamente subserviente e reacionária, com exceção talvez da política externa do governo do General Geisel; e uma segunda, já no início do século XXI, entre 2003 e 2015, com a política externa dos governos de Lula e Dilma Rousseff, interrompida justamente por mais um golpe que contou com o apoio americano e a participação decisiva dos militares e das forças civis de extrema direita, como já havia acontecido no golpe de Estado de 1964.

Mas neste momento, depois do rotundo fracasso da coalizão golpista e do seu projeto econômico ultraliberal, o Brasil optou democraticamente por um caminho diferente a ser construído pela aliança eleitoral que saiu vitoriosa das eleições de 30 de outubro. Apesar da destruição que o Estado e a sociedade brasileira viveram nos últimos seis anos, o Brasil já adquiriu uma dimensão e um peso internacional que devem resistir e podem ser restaurados depois da derrota eleitoral do projeto conservador e ultraliberal da extrema direita. Assim mesmo, para levantar-se sobre suas próprias pernas e sair do pântano a que foi levado pelo caos provocado pelo último governo paramilitar, de extrema-direita e ultraliberal, o novo governo brasileiro terá que fazer escolhas e tomar algumas decisões estratégicas fundamentais para viabilizar a construção e sustentação interna e externa do novo modelo de sociedade e de soberania nacional que está se propondo construir. Terá, sobretudo e antes que nada, de construir um bloco de poder nacional e um sistema flexível de alianças internacionais capazes de sustentar seu novo projeto de futuro. E deverá ter claro, de antemão, que ao escolher este caminho enfrentará ataques de todo tipo e que virão de todos os lados, de dentro e de fora do país.

Neste ponto, não há como enganar-se: ao propor ascender dentro do sistema internacional, terá que questionar inevitavelmente o *status quo* e os grandes acordos geopolíticos em que se sustenta a atual ordem ou desordem internacional. Como disse Norbert Elias, dentro deste sistema interestatal, “quem não sobe cai”³, mas ao mesmo tempo há que ter claro e estar preparado, porque “quem sobe” deverá ser bloqueado e submetido a todo tipo de sanções por não se submeter à vontade dos donos do poder global.

Por isso mesmo, a importância fundamental – nesse momento - de uma aliança estratégica entre o Brasil e a Argentina, para formar um bloco de poder regional capaz de enfrentar as ameaças internas que virão da extrema-direita dos dois países, e para resistir às pressões externas que virão de dentro e de fora da América.

³ Elias, N. O Processo Civilizador. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, vol. 2, p. 134.

Eje temático I

“Modelos macroeconómicos de economías abiertas para el análisis de ciclos, crecimiento, distribución del ingreso y fragilidad financiera”

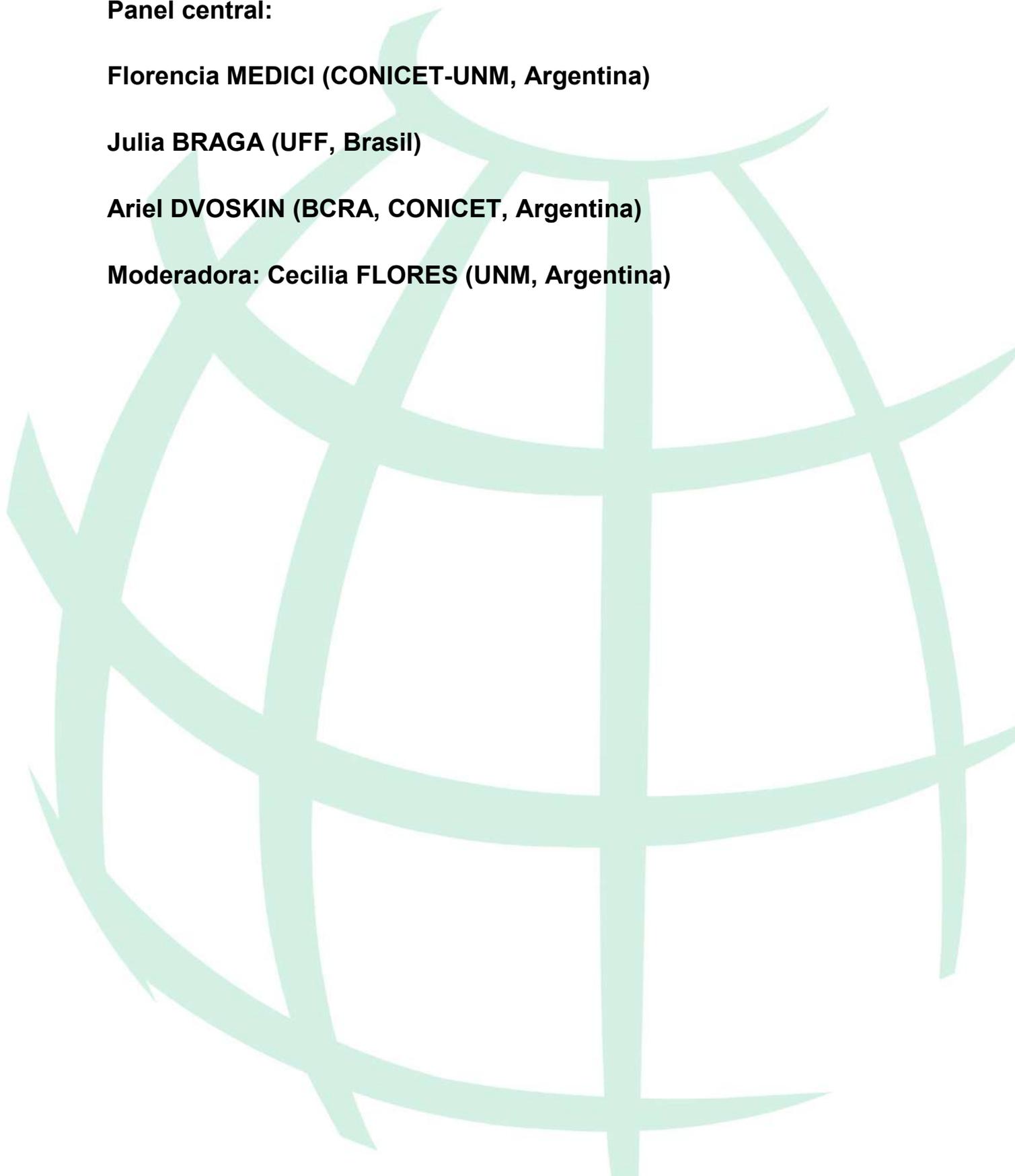
Panel central:

Florencia MEDICI (CONICET-UNM, Argentina)

Julia BRAGA (UFF, Brasil)

Ariel DVOSKIN (BCRA, CONICET, Argentina)

Moderadora: Cecilia FLORES (UNM, Argentina)



Mesa A

Dependencia financiera de la periferia

Panelistas:

Guillermo GIGLIANI (UNM, Argentina): “Política monetaria y reservas externas en la periferia”.

Mario BURKUN (UNM, Argentina): “Los tipos de cambio y las tasas de interés en el contexto internacional y las modificaciones producidas desde el comienzo del período Biden a la fecha. Sumisión o desarrollo en las periferias de la globalización”.

Ignacio JUNCOS (UNC, Argentina): “Fundamentos teóricos de la financiarización subordinada”.

Moderador: Tomás LÓPEZ MATEO (UNM, Argentina)



Relatoría: Tomás LÓPEZ MATEO (UNM, Argentina)

En la Mesa A del III CEPI, celebrada el día 9 de noviembre de 2022 bajo el nombre de “Dependencia financiera de la periferia”, se presentaron cuatro trabajos de investigación. Dado el carácter híbrido del evento, el primero de ellos fue expuesto por videoconferencia, mientras que los restantes trabajos se desarrollaron en forma presencial.

El primer expositor fue Ignacio Juncos, becario doctoral por la Secretaría de Ciencia y Tecnología (SeCyT) de la Universidad Nacional de Córdoba. Su trabajo llevó el título de “Fundamentos teóricos de la financiarización subordinada” y se realizó en el marco de su tesis doctoral (Cadenas Globales de Valor y financiarización empresarial en Argentina en el período 2009-2019). En él, Juncos indagó en los fundamentos teóricos de los estudios de financiarización, en particular en los elementos de la economía monetaria y financiera presentes en los estudios que analizan su dimensión internacional. El objetivo declamado del trabajo era fortalecer la construcción teórica de la financiarización, con especial atención en los países y regiones periféricas.

En su estudio, Juncos recurre a tres conceptos clave: *financiarización subordinada*, *dinero mundial* y *jerarquía de divisas*. El primero de ellos es utilizado para transmitir la idea de una integración desigual de la periferia a un sistema monetario y financiero internacional comandado por los países desarrollados, caracterizados desde el marco teórico marxista como imperialistas. Dinero mundial, por su parte, es otro concepto marxista usado por el autor para analizar el rol del dólar norteamericano en el sistema monetario y financiero global, en tanto moneda mundial inconvertible. Finalmente, la noción de jerarquía de divisas es empleada para visibilizar cómo distintas monedas emitidas por los Estados soberanos tienen un estatus variable en el sistema monetario internacional. A partir de estos tres elementos, el autor profundiza en los fundamentos teóricos de la integración subordinada al sistema monetario internacional por parte de las economías emergentes.

En segundo lugar, Estanislao Malic, docente-investigador de la Universidad Nacional de Quilmes, expuso su trabajo realizado con Juan Santarcángelo, titulado “Financiarización subordinada en América Latina: dolarización, endeudamiento externo e internacionalización de la riqueza”. Aquí el concepto *financiarización subordinada*, ya introducido por Juncos, es retomado nuevamente. Siendo un estudio de carácter macroeconómico y econométrico, Malic y Santarcángelo realizaron una comparación del nivel de financiarización de los diferentes países de Sudamérica, a través del análisis de diferentes variables. A partir de los datos obtenidos, los autores destacaron el rol preponderante del dólar en el sector financiero de los países de la región, en especial en cuanto al número de operaciones, reservas, préstamos y otros pasivos externos adquiridos bajo moneda norteamericana. El trabajo concluye con el diagnóstico de que la región se caracteriza por la exteriorización

estructural de la riqueza (formación de activos externos), algo especialmente agudo en el caso de la Argentina, así como por el endeudamiento en moneda extranjera.

Mario Burkun fue el tercer ponente de la Mesa A con el trabajo bautizado “Los tipos de cambio y las tasas de interés en el contexto internacional y las modificaciones producidas desde el comienzo del período Biden a la fecha. Sumisión o desarrollo en las periferias de la globalización”. Se trató de una exploración en torno a cómo las decisiones de los países centrales en materia de política monetaria impactan en la periferia, así como también en otros países del centro. Aquí, Burkun excedió el ámbito de la mera economía y enriqueció su análisis al incorporar aportes del campo de las relaciones internacionales y de la geopolítica.

De acuerdo al autor, Estados Unidos habría aplicado una política monetaria basada en el “*quantitative easing*” durante los peores momentos la pandemia del coronavirus, lo que le habría permitido al gobierno de J. Biden llevar adelante una política fiscal expansiva fundamentada en el crecimiento del consumo, el otorgamiento de ayudas sociales y la facilitación del crédito vía descenso de las tasas de interés. Para Burkun, dicha política monetaria habría sido abandonada en 2022 en gran medida debido al aumento de la inflación doméstica e internacional, dando paso así a un periodo de contracción monetaria como no se veía desde fines de la década de 1980, con la presidencia de Paul Volcker en la FED. Este tipo de política monetaria estaría afectando a su vez las relaciones entre las diferentes naciones, tanto centrales como periféricas, en un contexto caracterizado por la crisis: conflicto entre Estados Unidos y China por la hegemonía global, guerra en Ucrania, tensiones entre China y Taiwán, la situación energética europea y la lucha siempre presente entre las grandes potencias por la disponibilidad de los recursos naturales de la periferia. Todos estos elementos son puestos en contexto en el análisis de Burkun, quien intenta dar un orden a un escenario mundial caracterizado por el conflicto y la crisis.

Finalmente, el último en exponer fue el profesor de la Universidad Nacional de Moreno Guillermo Gigliani, con su trabajo “Política monetaria y reservas externas en la periferia”. En él, Gigliani evaluó la posibilidad de que los países periféricos, que no emiten una moneda internacionalmente aceptada como medio de pago, puedan realizar política monetaria de manera eficaz. Su análisis se basó tanto en autores de corte marxista como neoclásicos, como la economista francesa Hélène Rey, quien en su obra denuncia la fuerte dependencia mundial al dólar norteamericano y propone un mayor control de capitales como el que existía bajo los acuerdos de Bretton Woods. Siguiendo los planteos de Rey, junto con los de otros autores, Gigliani sostuvo la tesis de que, pese a la preeminencia del dólar y de las relaciones de tipo imperialista que Estados Unidos sostiene con la periferia, todavía existe en ella el *poder monetario*, es decir, la facultad, aunque limitada, de hacer política monetaria de

manera soberana. No obstante ello, el autor concluyó remarcando lo importante que es, desde su punto de vista, la acumulación de reservas en los países periféricos, ya que éstas les permitirían gozar de una mayor capacidad de maniobra en sus políticas monetarias.

Tras un cierre realizado por el moderador, Tomás López Mateo (UNM), la Mesa concluyó con una puesta en común y debate entre los diferentes ponentes y asistentes al evento.



**POLÍTICA MONETARIA Y RESERVAS EXTERNAS EN LA
PERIFERIA**

GUILLERMO GIGLIANI (UNM, Argentina)

Guillermo GIGLIANI

El tipo de cambio juega un papel de gran significación en la política monetaria. Hasta hace poco tiempo, la teoría convencional prestaba escasa atención a esta variable en los países avanzados y se centraba casi exclusivamente en la tasa de interés y en la cantidad de dinero. No obstante, la transnacionalización financiera de fines del siglo XX modificó esa visión. En la periferia, la situación era distinta porque, desde hace décadas, los bancos centrales intervienen en los mercados de divisas, para poder controlar el sistema de crédito y la tasa de interés. En América Latina, esta perspectiva fue planteada por la escuela de la CEPAL desde el período de sustitución de importaciones.

La globalización impulsó los flujos de capitales entre naciones y dio lugar a un período de varias crisis financieras. A finales de los noventa, se sucedieron convulsiones cambiarias en países del sudeste asiático que decidieron abandonar sus regímenes de *crawling-peg* y adoptar los tipos flexibles. Principalmente en los países avanzados, la desregulación financiera y la expansión de nuevos activos como los derivados y las securities crearon condiciones para el desarrollo de una burbuja crediticia en los Estados Unidos, que explotó en 2008 en el crac del Lehman Brothers (Duménil y Lévy, 2017, 43). Este suceso se transmitió rápidamente a los países de Europa occidental. A su vez, el salvataje de la Reserva Federal y de otros bancos centrales se prolongó a lo largo de la década siguiente e inyectó grandes masas monetarias que se orientaron, en gran proporción, hacia operaciones especulativas.

Durante el proceso de globalización se acentuó el carácter jerárquico del sistema financiero. Entre los países avanzados, Estados Unidos es el emisor de la moneda mundial. El euro desempeña, en una menor medida, ese mismo rol. Sin embargo, existe una diferencia considerable entre el poder de la Reserva Federal y el del Banco Central Europeo (Miranda Agrippino y Rey, 2019)⁴. Algunas divisas también cumplen todas las funciones del dinero, como las emitidas por Suiza, Australia, Japón, Reino Unido, Suecia, Canadá y otros. El yuan chino no ha alcanzado ese status por su inconvertibilidad, a pesar de su influencia en el área del este asiático y de ser emitido por la segunda potencia económica mundial⁵.

⁴ Además de que la mayor parte de las reservas de los bancos centrales optan por el dólar, el gobierno de los Estados Unidos emite títulos públicos que son adquiridos por su banco central. Estas operaciones expanden las transacciones en dólares a nivel mundial. En cambio, el Banco Central Europeo no tiene una contrapartida fiscal que emita títulos en euros. Entre fines de 2021 y setiembre de 2022, en el contexto de la gran suba inflacionaria, el dólar se apreció un 12%. En contrapartida, la libra se depreció un 21%, el yen un 20% y el euro un 16%. Esta es otra muestra de la primacía de esa moneda. Martin Wolf, El Cronista/Financial Times, Cuáles son los riesgos y las consecuencias de un dólar fuerte, 28 de setiembre de 2022.

⁵ La debilidad del yuan se evidenció cuando el Banco Popular de China abrió la cuenta capital y sufrió una pérdida de más de un billón de dólares (2015-2017) por fugas de residentes. En 2022, tras la guerra de Ucrania, China fue uno de los pocos países que sufrió salidas de

Por el contrario, las monedas de los países dependientes ocupan un lugar subordinado en las finanzas globales. Ninguna de ellas cumple la función de dinero mundial y, además están afectadas por una gran debilidad como conservador del valor. Entre estos países se observan diferencias por su estructura política y económica, por su condición superavitaria o deficitaria en la balanza comercial o en la balanza de capitales y por la magnitud de su deuda externa. Tales diferencias se expresan en la distinta capacidad de sus bancos centrales para el manejo de la política cambiaria y monetaria ⁶ (Painceira, 2021, 59; Vasudevan, 2010, 59). América Latina es un área en la que se encuentran los casos de mayor fragilidad. En Panamá, Ecuador y El Salvador circula el dólar porque carecen de moneda propia. La Argentina posee un sistema bimonetario y una deuda externa cuyo cronograma de pagos de 2024 en adelante establece restricciones muy fuertes al crecimiento. En la periferia, con mercados de capitales en moneda nacional de escaso desarrollo, la *financiarización* toma un carácter subordinado y su carácter distintivo principal es la circulación que tiene la divisa estadounidense en sus economías (Painceira, 2021).

La capacidad de manejar el tipo de cambio

El tipo de cambio juega un rol clave por sus efectos macroeconómicos. En primer lugar, las devaluaciones han sido un instrumento tradicional para corregir los déficits en la balanza comercial. En la teoría económica, hay un debate de hace tiempo, sobre si la devaluación ejerce un rol contractivo o expansivo sobre la producción y sobre la inversión (Yajima y Nalin, 2022, 4). En segundo término, la devaluación reduce el salario real por su efecto sobre la inflación, en particular, sobre los precios de los bienes-salario, sean exportables o importados. Tercero, el tipo de cambio es un factor que redistribuye el plusvalor entre los distintos sectores capitalistas, beneficiando a los del sector transable (industria, agro, minería) y en desmedro de aquellos del sector no transable (servicios). También influye sobre la recaudación fiscal, por ejemplo, si se aplican gravámenes (retenciones) sobre las exportaciones.

La globalización ha sumado nuevos canales de transmisión del tipo de cambio, por el aumento de los flujos de capitales, por la gran expansión de los diversos circuitos que conforman el *shadow-banking* y por el crecimiento de las deudas en moneda extranjera⁷. Estos canales determinan que la devaluación opere

divisas. En la Argentina, una gran parte de las reservas externas del banco central están en yuanes.

⁶ Vasudevan clasifica a los países dependientes en dos grupos, con muy distinta capacidad para llevar adelante una política monetaria y cambiaria autónoma. El primero está integrado por países del sudeste asiático caracterizado por superávit de balanza comercial y balanza de capitales excedentaria. El segundo, compuesto por países de América Latina, exhibe déficits de balanza comercial y déficits en la cuenta de capitales. Por su parte, Aizenman et al (2022, 21) incorporan también su especialización exportador.

⁷ El *shadow-banking*, comprende, según el Banco de Pagos Internacionales de Basilea, todos los activos financieros que no está bajo el control directo de los bancos centrales.

sobre los costos importados y sobre la deuda en dólares, que genera serios problemas sobre todo a las corporaciones que venden en el mercado interno afectadas por el descalce de monedas. Tales procesos conducen a inestabilidades cambiarias y a la inflación. Los flujos de capitales también alimentan procesos de especulación financiera, en particular, a través del denominado *carry-trade*, que consiste en tomar fondos en países de crédito barato e invertirlos en plazas de alta tasa de interés. La *tablita cambiaria* de 1978-81 fue una experiencia temprana de esta estrategia. Cuando la estabilidad se ve alterada, se desatan procesos de inestabilidad y de fuga de capitales.

Así como la *financiarización* abrió el paso a nuevos canales de transmisión monetaria en el mercado interno –por ejemplo, los analizados por Bernanke, como el del canal del crédito o el de la prima de endeudamiento en los mercados de capitales- la *globalización* hizo lo propio en el ámbito de las finanzas externas. Un efecto importante es que la existencia de nuevos circuitos y la mayor gravitación de préstamos en moneda extranjera disminuyeron el poder de los bancos centrales. Esa pérdida de eficacia se manifestó en dos planos. Primero, los bancos centrales se encuentran con un menor margen de acción para sostener una paridad cambiaria determinada, debido a las fluctuaciones en las divisas mundiales, el dólar, en particular. Segundo, porque la transnacionalización de las cadenas productivas y del crédito hace que los costos (financieros y productivos) sean muy sensibles a las variaciones en el tipo de cambio (Yajima y Nalín, 2022).

El sistema financiero asimétrico en el siglo XXI

Recientemente, dos autoras abordaron el funcionamiento monetario global. Desde una perspectiva marxista, Vasudevan (2010, 57) subraya su carácter jerárquico. Estados Unidos ocupa la cúspide y emite la liquidez usada por la mayoría de las naciones en sus transacciones externas⁸. Tal privilegio le permite financiar sus enormes desequilibrios internacionales. Por ejemplo, su déficit de balanza comercial, estimado en 700.000 millones u\$s en 2022, es financiado mediante la emisión monetaria (Carchedi y Roberts, 2021). El funcionamiento de la principal potencia del mundo difiere del carácter que tenía cuando el imperialismo fue analizado por Lenin y Hilferding, cien años atrás. Hoy Estados Unidos no es un exportador neto de capital sino que registra una gigantesca posición deudora *neta* total, que en 2022, asciende al 78.7% de su PIB (FMI, 2022; Atkeson et al, 2022, 8)⁹. Este desequilibrio sirve como el mecanismo por el cual la demanda mundial es estimulada y por el cual se inyecta la liquidez internacional (Vasudevan, 2001, 57).

⁸ En una menor medida, esa función también es cumplida por el euro.

⁹ La posición deudora neta total comprende el déficit en la balanza de cuenta corriente más la inversión extranjera directa que tienen los extranjeros en ese país más la inversión extranjera directa que poseen los residentes de ese país en el exterior.

El poder de emitir dinero mundial y, además, su capacidad política y económica para ordenar el sistema de transacciones e instituciones financieras le otorga una posición preeminente. Estados Unidos se encuentra en condiciones de canalizar los flujos internacionales de capitales entre países o, alternativamente, de atraerlos a su economía cuando le resulta necesario en episodios de crisis, evitando soluciones deflacionarias en su mercado interno. Por ejemplo, en los años setenta del siglo XX, los excedentes monetarios de los países de la OPEP depositados en el mercado de eurodólares, fueron redirigidos por la banca estadounidense hacia los países de América Latina que buscaban endeudarse en moneda extranjera. Otro caso similar se dio, a mediados de los noventa, con los excedentes obtenidos por los países industrializados del sudeste asiático que colocaban sus fondos en títulos y securities del mercado de *shadow-money* no regulado por los bancos centrales, que eran reciclados hacia el resto del mundo. Durante la convulsión de 2007-09 tuvo lugar un proceso similar de flujos de capitales hacia el centro. La Reserva Federal puede llevar a cabo ese manejo *asimétrico* de los flujos y de los pagos internacionales. Cuando lo necesita, puede atraer fondos del exterior, muchas veces, a través de una leve suba de la tasa de interés¹⁰. Expresado en otros términos, la fuga de capitales de la periferia actúa como una suerte de *válvula de escape* para el país hegemónico. Se trata de un mecanismo a través del cual el ajuste en la periferia posibilita la estabilización en el centro (Vasudevan, 2010, 58).

Vasudevan también señala las diferencias existentes entre los países dependientes, tomando en cuenta sus estructuras políticas y económicas. En el plano financiero, esas distintas posibilidades se expresan en el saldo de la balanza comercial, en su posición deudora o acreedora neta, en la posibilidad de acudir a controles de cambio y en el carácter de las herramientas de regulación monetaria que tiene a su disposición. Estos factores inciden en el papel que juegan sus sistemas bancarios en la inversión reproductiva y, en consecuencia, sobre el manejo del tipo de cambio y de la tasa de interés. En su criterio, muchas naciones latinoamericanas no están en condiciones de ejercer un manejo efectivo del tipo de cambio ni de la tasa de interés. En muchos casos, las deudas externas imponen una fragilidad que no podría ser superada sin que los países apelen a la moratoria de pagos con el exterior. Hoy Argentina se encuentra en esta situación.

En una perspectiva análoga, Aizenman, Chinn e Ito (2022) caracterizan estas diferencias en los sistemas financieros. Establecen una amplia gama de categorías de los países, en los cuales el monto de las reservas externas tiene un rol decisivo. En opinión de los autores, el tamaño de las reservas

¹⁰ En la crisis de 2007-08, el llamado *flight to quality*, esto es, la fuga de capitales de la periferia se verificó sin subas en la tasa de interés cuyo nivel era cercano a cero.

internacionales juega un rol cada vez más importante en el desarrollo de los sistemas monetarios.

Rey y el ciclo financiero global: los límites de la política cambiaria.

Existe asimismo una reciente corriente teórica neoclásica, en la que se destaca Rey (2014, 2018; Burcu et al, 2020), que define la aparición a fines del siglo XX de un *ciclo financiero global (GFC*, por sus iniciales en inglés, *global financial cycle*). En sus estudios empíricos identifica la existencia de una clara hegemonía de los Estados Unidos en ese ciclo por cuanto la Reserva Federal está en condiciones de fijar la tasa de interés (federal funds) y, por esta vía, de influir sobre la cotización del dólar vis-a-vis el resto de las monedas. Así, una suba de la tasa de *federal funds* repercute en una revaluación del dólar por la atracción de capitales del exterior. Alternativamente, esta suba de la tasa de interés estadounidense podría ser vista como un signo de endurecimiento en el mercado monetario global y, por tanto, en el ascenso de las tasas de interés del resto del mundo¹¹. Rey estudia empíricamente este efecto computando diversos tipos de agregados monetarios (bonos, acciones, préstamos, deuda) para la totalidad de los países del mundo, que son clasificados por áreas geográficas y llega a dos conclusiones importantes. Primero, existe una definida hegemonía de la Reserva Federal, que emite el dinero mundial y regula el nivel de la tasa de interés en el mercado internacional. Segundo, dado el poder de su política monetaria, Estados Unidos determina las fases y el ritmo del mencionado ciclo global. Hay un *comovimiento* de carácter *uniforme* entre la tasa de la Reserva Federal y el resto de los rendimientos financieros en todos los países, entre ellos, el grupo de Europa occidental que, en gran número, pertenece al Banco Central Europeo. Por tanto, las acciones de la Reserva Federal impactan sobre el euro como sobre cualquier otra moneda (Miranda Agrippino y Rey, 2019). Desde luego, ese efecto se ejerce sobre los países dependientes.

Esta visión del ciclo financiero contradice la idea de que los tipos de cambio flexibles, que hoy predominan en el mundo, permiten el control de la política monetaria o de la tasa de interés, como lo afirma el teorema de Mundell-Fleming. Rey sostiene que, en el contexto del GFC, *la primacía de la política de la Reserva Federal hace que el resto de los países no puede contrarrestar esa acción que pone en movimiento un ciclo global*. Su opinión es que aún con tipo de cambio flexible, esos diversos canales globales hacen que los países no puedan ejercer, contra lo afirmado por Mundell-Fleming, una política monetaria autónoma con libre circulación de capitales. Dada la gravitación adquirida por la financiarización y por los nuevos canales de transmisión financiera, la utilización del tipo de cambio flexible no asegura esa autonomía. Este manejo

¹¹ Estrictamente subiría la prima de riesgo (denominada VIX) de la tasa de interés en el resto de los países.

se consigue a través de los controles de cambio y esta recomendación es válida tanto para países avanzados como dependientes.

El FMI y los límites a la circulación internacional de capitales

Las ideas de Rey y sus seguidores encontraron eco en los círculos académicos y en la Reserva Federal y del FMI. Tras el crac del Lehman Brothers, el FMI había empezado a revisar su concepción sobre la libertad de capitales (Edwards, 2021; Merling y Ramos, 2022, 2). Hasta entonces, siempre había sostenido el principio de que la libre circulación de recursos financieros posibilita que su asignación sea más eficiente. Tal precepto, además, era un componente obligatorio de los planes de ajuste en la periferia. Sin embargo, las convulsiones financieras de la segunda década del siglo actual, sobre todo, impulsadas por la deuda europea, en parte alteraron esa visión. El FMI lanzó la llamada *visión institucional*, que recomienda medidas de control de capitales, de diverso alcance, en los países dependientes. Desde varios años antes, los países subdesarrollados venían aplicando diferentes tipos de restricciones. Entre 1995-2005, 51 países emergentes o subdesarrollados establecieron algún tipo de control sobre los flujos externos (Ersten, Korinek y Ocampo, 2020, 3). Se trata de una modificación significativa aunque otros organismos internacionales con competencia en las operaciones financieras a nivel global no actúan en consonancia¹².

La llamada *visión institucional* del FMI se ciñe a los países de la periferia. Es muy distinta a la concepción de Rey, que propiciaría una “vuelta a Bretton Woods” para todos los países. Pero el poder del capital financiero mundial hace impensable ese giro. Lapavitsas (2013, 323) acierta cuando sostiene que no existe hoy una perspectiva de disponer de una moneda mundial que establezca los tipos de cambio, como ocurrió en 1944. En otras palabras, no hay posibilidad de reducir la volatilidad en las tasas de interés y en el tipo de cambio. En la actualidad, el sector financiero va a resistir cualquier intento de restablecer controles a los flujos externos en la cuenta capital, que les han proporcionado enormes ganancias. También sostiene que no parece factible separar la actividad de los mercados en banca comercial y banca de inversión. Los grandes bancos obtienen liquidez a través de operaciones con securities en los mercados internacionales. Esa función típica de los bancos de inversión ya no constituye una opción adicional para los bancos comerciales sino que es una parte integral de su funcionamiento. Por estas razones, no parece que bajo el capitalismo de nuestros días haya condiciones para restablecer los controles de cambio a nivel global. Para llevar adelante estas medidas y otras vinculadas al sistema de crédito, sostiene Lapavitsas, se necesitan pasos decisivos del

¹² Por ejemplo, el Financial Stability Board, cuya función específica es fortalecer la regulación y supervisión para reducir el riesgo en los mercados financieros no ha adoptado este tipo de indicaciones (Ersten, Korinek y Ocampo, 2020, 3).

movimiento obrero que reemplacen el orden social vigente por el socialismo. Bryan y Rafferty (2006, 195) manifestaron la misma idea¹³.

El tipo de cambio como instrumento de la política monetaria en los países dependientes

Vasudevan (2010, 63) señala que el avance de la globalización no significa que todos los países dependientes encuentren igual grado de dificultad para aplicar sus políticas. Las naciones del sudeste asiático con superávit comercial y con superávit en su cuenta capital cuentan con sistemas bancarios que les proporcionan un mayor margen de acción, a través de controles de cambios o del uso de títulos en moneda nacional en sus operaciones de control de la base monetaria¹⁴. De esta forma, muchos de ellos pueden fijar su tipo de cambio contra el dólar y ejercer un grado de control de la tasa de interés en los mercados financieros internos.

A fines de los noventa, China, Corea, Taiwán, Malasia, Singapur y otras economías registraron una gran expansión de sus exportaciones manufactureras en el mercado mundial. Tal crecimiento se verificó por las sustanciales mejoras en su productividad industrial vis-a-vis sus competidores. La expansión de las exportaciones asiáticas coincidió, en aquellos años, con las alzas en los términos del intercambio que beneficiaron a exportadores de commodities, como Brasil y Argentina con la soja y Arabia Saudita con el petróleo.

En todos estos países se aplicó una política monetaria basada en el manejo del tipo de cambio, que fue analizada por autores keynesianos (Bofinger, 2001) y postkeynesianos (Lavoie, 2001). Tal orientación implicaba el rechazo de la difundida teoría ortodoxa de *metas de inflación* que exige controlar la tasa de crecimiento de los precios, por encima cualquier otro objetivo, como el empleo o la producción.

¹³ Estos autores afirman que un gobierno que se proponga establecer un control de cambios debe ejercer una intervención sobre los flujos de capitales. Debe intervenir sobre recursos ociosos que no se destinan a ninguna actividad reproductiva y debería asignarlos hacia objetivos económicos concretos. Se trata de un acto de expropiación que no figura en ninguna agencia keynesiana. Esta acción sólo puede ser concretada por la clase obrera y sería fuertemente concentrada por el capital en su conjunto. Bryan y Rafferty admiten que hay autores que proponen que el gobierno obligue a los propietarios de esos fondos a invertirlos internamente como capital dinero. En este caso, tendría que garantizar a ese capital inmovilizado condiciones de rentabilidad que sean suficientes para que se vuelque a la acumulación. Esto exigiría que los costos de estas políticas sean respaldados por los trabajadores o mediante subsidios estatales.

¹⁴ El surgimiento del Banco Popular de China es resultado de ese marco de intervención estatal. Sin embargo, como señala Vasudevan (2018) el hecho de consolidar su fortaleza sobre el crédito externo (4 billones u\$s en treasury bills) y no en el crédito interno, ha resultado en un signo de debilidad. En efecto, ese banco central no puede establecer la convertibilidad de su moneda frente al riesgo eventual de la caída de esas reservas externas, en gran parte, por fugas de capitales.

Bajo el régimen de tipos flotantes, en los países con superávit comercial, los bancos centrales empezaron a acumular elevadas reservas externas ¹⁵. El procedimiento empleado consistía en emitir base monetaria para adquirir las divisas del superávit comercial en el mercado de cambios y, al mismo tiempo, esterilizar esa emisión a través de la venta de títulos públicos a los bancos comerciales. Este mecanismo posibilitaba el control de la oferta de dinero puesto que la expansión monetaria se neutralizaba con la compra de títulos por el banco central. Por lo tanto, se podía mantener el nivel de la tasa de interés del sistema bancario y, al mismo tiempo, la intervención permitía que los bancos centrales regularan el tipo de cambio. Esto no equivale a afirmar que la expansión de las exportaciones industriales del este asiático encontrara su explicación en un tipo de cambio subvaluado. Sin embargo, el manejo de la paridad contribuía a sostener esas políticas.

Lavoie (2001) y Bofinger (2001) afirmaron que la política de esterilización permitía que los países alcanzaran tres objetivos: 1) manejar el tipo de cambio, 2) controlar la tasa de interés y 3) asegurar la existencia de la libre circulación de capitales. Esta concepción también representa una crítica al teorema de Mundell-Fleming, aunque con un sentido inverso al realizado por Rey. Para estos autores, sólo dos de estos tres objetivos pueden ser alcanzados, en forma simultánea. Por eso Mundell-Fleming hacen referencia a la existencia de un *trilema*, que posibilita optar por dos de esos tres objetivos. Lavoie y Bofinger, en cambio, sostienen que esos tres objetivos pueden ser logrados sin limitaciones, en forma simultánea, como lo demuestran las experiencias que analizan.

Asimismo, la perspectiva de Lavoie y de Bofinger rechaza la visión de Helene Rey, que tiene un carácter más restrictivo. Para esta autora, en el actual contexto de globalización, sólo existe un *dilema* entre la libertad de capitales y el manejo autónomo de la política monetaria. Este dilema obliga a optar por una o por otro, sin que la vigencia de tipos de cambio flexibles posibilite tener opciones distintas.

El mecanismo de esterilización se aplicó en países que registraban el ingreso de grandes flujos de dólares originados en el comercio exterior. Sin embargo, Lavoie (2001) opinó que igual procedimiento permitiría regular el mercado monetario cuando ocurriera un ciclo de signo opuesto, esto es, una salida de capitales externos. En este último caso, la política de esterilización determinaba que el banco central debiera vender divisas de sus reservas externas y, al mismo tiempo, comprar títulos a los bancos comerciales con emisión de base monetaria, para contrarrestar la disminución de la liquidez provocada por las ventas de esas divisas. Lavoie no advirtió que, en la periferia, los reflujos de

¹⁵ A diferencia del régimen de tipo de cambio fijo, que obliga al banco central a monetizar las operaciones con divisas, perdiendo así el control de la oferta de dinero.

fondos con frecuencia toman la forma una fuga de capitales y generan inestabilidades y crisis cambiarias. Más tarde reconsideró este punto de vista y admitió la necesidad de recurrir al control de cambios en estos casos (Lavoie, 2014, 472). Recientemente, Angrick (2018) reiteró la idea de la esterilización, pero su estudio se circunscribe a los países asiáticos que acumulan divisas y, en su mayoría, apelan a restricciones en la cuenta capital, como China, Malasia, Corea y otros. Por otra parte, Angrick se aparta de la hipótesis de esterilizar cuando se registran salidas elevadas de capitales.

Los problemas de acumular reservas internacionales en la periferia

Aun cuando los países dependientes están en condiciones de desplegar, en cierto grado, políticas autónomas en lo financiero y en lo cambiario, no resulta posible ignorar los problemas que pueden afrontar estos intentos, sobre todo tomando en cuenta el carácter desigual del mercado financiero global¹⁶.

En primer lugar, el proceso de acumulación de reservas internacionales –que a nivel mundial pasaron de 1 u\$s billón en 1990 a más de 10 billones u\$s en 2010 y a 20 billones en 2020 (Aizenman et al, 2022, 8 y 43) generó un aumento paralelo de la deuda interna en los mercados nacionales¹⁷. Estas deudas se originaron en la necesidad de neutralizar las emisiones monetarias que llevaban a cabo los bancos centrales para comprar esas divisas (Torija-Zane, 2015). Tal proceso tuvo lugar en el sudeste asiático y en América Latina. En esta última región, ese endeudamiento fue creciente hasta que terminó el alza de los términos del intercambio, al promediar la década pasada (Kaltenbrunner y Paineira, 2018). En muchos países, como en la Argentina, ese pasivo toma la forma de una deuda emitida por el banco central (Lebac y, a partir de 2018, Leliq)¹⁸. Cuando estos gastos financieros sobrepasan sus ingresos, el banco central registra un déficit denominado *cuasifiscal*, que tiene un potencial inflacionario¹⁹. En la Argentina, el stock de deuda interna del banco central llegó en 2007 al 7% del PIB y disminuyó a partir de entonces, debido a que empezó una persistente caída de las reservas externas. En 2016 volvió a crecer por el enorme endeudamiento externo del gobierno de Macri y llegó al 10% del PIB en 2017. La crisis cambiaria de 2018 aceleró una fuga de divisas que totalizó 86.200 millones u\$s entre 2016 y 2019. Esta última salida de divisas y las devaluaciones provocaron una licuación de esos pasivos internos del banco central. No obstante, el stock de Leliq volvió a subir en 2020

¹⁶ El crecimiento de las reservas internacionales en la periferia tiene lugar, básicamente, durante el período de aumento de los términos del intercambio. Hacia 2014 empieza a estancarse. Por lo tanto, dura aproximadamente una década y media, sobre todo, para América Latina. En otros países, como China, ese crecimiento continúa aunque a un ritmo más lento.

¹⁷ El aumento de las reservas externas fue motorizado, principalmente, por su crecimiento en China y en Japón.

¹⁸ En otros países, los bancos centrales llevan a cabo las operaciones de esterilización con títulos del tesoro y no con deuda propia.

¹⁹ En la hiperinflación de 1989, la hiperinflación jugó un papel de primer orden.

por la necesidad de absorber el financiamiento del banco central al gobierno durante la epidemia del Covid-19.

El déficit cuasifiscal representa una emisión endógena de dinero que no financia al sector privado. Su finalidad es absorber las sumas de dinero emitidas por el banco central para la compra de divisas (o para financiar al gobierno, como ocurrió en 2020). En la Argentina, la deuda remunerada del banco central alcanzó en octubre de 2022, el 200% de la base monetaria, revela la fragilidad de su sistema financiero.

Segundo, en los países dependientes la acumulación de reservas puede tener dos propósitos. Uno de ellos es respaldar el funcionamiento del banco central con los fondos externos necesarios para afrontar pagos internacionales e importaciones. Paineira (2021, capítulo 6) hace referencia a la necesidad de los países de contar con dólares por el llamado motivo precaución, sobre todo, si se prevé una disminución en los ingresos de divisas del mercado mundial. Tal propósito, a su vez, consolida el valor de la moneda nacional puesto que representa un respaldo y aleja la perspectiva de una devaluación (Gigliani, 2008). Los países con reservas exiguas están expuestos a devaluaciones bruscas y a inflación. Recientemente, Aizenman et al (2022) han planteado este significado de las reservas en la teoría monetaria. En la perspectiva de estos autores, contar con un nivel adecuado de dólares representa un componente muy positivo de la política monetaria.

Sin embargo, la acumulación de reservas que varios países llevaron a cabo en la primera década del siglo sobrepasó esas necesidades. Debido a ello, Vasudevan (2010), Torija-Zane (2015) y Paineira (2021), entre otros, se preguntan qué función económica tiene en los países dependientes acumular sumas crecientes de divisas en vez de destinarlas a fines productivos, como por ejemplo, la importación de maquinaria y de insumos para expandir la base industrial. ¿vale la pena mantener esas sumas ociosas de dólares, más allá de una magnitud necesaria, en vez de asignarlos a industrializar el país? ¿es una forma racional de promover el desarrollo económico? Vasudevan (2010) expresa que esa política, que desplaza objetivos que son prioritarios para esos países constituye también otro aspecto de la dominación en el siglo actual. Esta reflexión es válida para los países de América Latina, particularmente, para Brasil y Argentina.

El destino del excedente: ¿inversión reproductiva o transferencia al exterior?

Tercero, un gran volumen de reservas externas y la necesidad de mantener elevadas deudas internas generaron un desequilibrio notable en la economía mundial (Kaltenbrunner y Paineira, 2018). Los bancos centrales mantienen esas reservas en títulos del tesoro estadounidense o en títulos de otros gobiernos avanzados para obtener una tasa de interés. Esto significa la

existencia de flujos netos de capitales desde la periferia a los países imperialistas. Los países pobres financian a los gobiernos de países avanzados, en vez de orientar ese financiamiento a sus gobiernos o de promover la industrialización y al desarrollo económico.

En muchos países, como México y Argentina, esta distorsión tiene un eslabón adicional en la cadena de la transferencia de fondos al exterior. En la Argentina, el siglo XXI ha sido testigo de dos grandes procesos de salida de divisas por los capitalistas locales. Alimentado de diversas maneras que no son equivalentes entre sí, como aumento de términos de intercambio o deudas externas, esas divisas son adquiridas por los capitalistas salen del país y radicadas en el exterior. Cuando esas divisas escasean en el mercado de cambios, los bancos centrales hacen ventas en los mercados, muchas veces, hasta que se acaben. De acuerdo al Banco Central, entre 2007 y 2011, la adquisición neta de activos externos por residentes totalizó 95.000 millones u\$s y entre 2016 y 2019 esa cifra fue de 86.200 millones u\$s²⁰.

Conclusiones

Las diversas dificultades analizadas plantean la necesidad de llevar adelante políticas monetarias y cambiarias en un marco que resguardar a los países periféricos de las crisis periódicas, a políticas de orientación especulativa y a la salida de capitales que sacuden a América Latina.

Por otra parte, el sistema de crédito de un país subdesarrollado, con vínculos comerciales y financieros con la economía mundial, debe mantener una correspondencia con el sistema reproductivo. En Marx se expresa la necesidad de la existencia de una relación entre el capital-dinero y el proceso de reproducción. Tal vínculo, expresado en el circuito del capital en el tomo II y en otros pasajes de *El Capital*, requiere que el sistema crediticio y la política monetaria estén estructurados para esos fines. Kalecki (1988, 532) puntualiza las dificultades de esa tarea en la periferia por la incapacidad de las clases capitalistas de afrontarla. Primero, en la periferia, la falta de divisas –que denomina la restricción externa- exige que las reservas externas estén expresamente vinculadas a la industrialización y a la infraestructura. En otros términos, el ahorro en divisas debe ser invertido. Segundo, Kalecki plantea que las condiciones exigidas para que el ahorro interno (el ahorro bancario) se oriente a la producción. Tal flujo exige un control directo del gobierno sobre la banca para evitar filtraciones que alimenten filtraciones sobre los préstamos de corto y largo plazo. Muchos países establecen regulaciones en sus sistemas financieros, pero esas regulaciones tienen un carácter tan laxo que no sirven su objetivo.

²⁰ A fines de 2021, el stock de activos de residentes argentinos en el exterior ascendía a 360.000 millones u\$s. Esta cifra permite considerar la significación del flujo de salidas registrado en las dos últimas décadas.

Bibliografía

- Joshua Aizenman, Menzie D. Chinn y Hiro Ito, 2022, The Impact of Crises and the Trilemma Configurations, NBER Working Paper 30406, agosto, 51 páginas.
- Stefan Angrick, 2018, Global liquidity, and monetary policy autonomy: an examination of open-economy policy constraints, Cambridge Journal of Economics, volume 42, número 1, enero, pags. 117-135.
- Peter Bofinger, 2001, Monetary Policy, Oxford, Oxford University Press, 454 páginas.
- Dick Bryan y Michael Rafferty, 2006, Capitalism with Derivatives, New York, Palgrave Macmillan, 236 páginas.
- Erik Burcu, Macro J. Lombardi, Dubravko Mihajek y Hyun Song Shin, 2020, The dollar, bank leverage and real economic activity: an evolving relationship, BIS Working Papers No. 847, marzo, 15 páginas.
- Guglielmo Carchedi y Michael Roberts, 2021, The Economics of Modern Imperialism, Historical Materialism 29, número 4, pags.23-69.
- CEPAL, 2019, Estudio Económico de América Latina y el Caribe, Santiago, 243 páginas.
- Gérard Duménil y Dominique Lévy, 2017, La Crisis del Neoliberalismo, Moreno, Editora Universidad Nacional de Moreno, 401 páginas.
- Guillermo Gigliani, 2008, El valor del dinero, Realidad Económica No. 234, del 16 de febrero al 31 de marzo de 2008, pags. 26-49.
- Michal Kalecki, 1988, El problema del financiamiento del desarrollo económico, en José A. Ocampo (ed.), Economía poskeynesiana, México, Fondo de Cultura Económica, pags. 514-535.
- Annina Kaltenbrunner y Juan Pablo Painceira, Financierización en América Latina: Implicancias de la integración subordinada, en Martín Abeles, Esteban Pérez Caldentey y Sebastián Valdecantos (3ds.), Estudios sobre financierización en América Latina, 2018, CEPAL, pags. 33-68.
- Costas Lapavitsas, 2013, Profiting Without Production, Londres, Verso, 393 páginas.
- Marc Lavoie, 2001, The Reflux Mechanism and the Open Economy, en Louis-Philippe Rochon y Matías Vernengo (eds.), Credit, Interest Rates and the Open Economy, Cheltenham, Edward Elgar, pags. 215-242.
- Marc Lavoie, 2014, Post-Keynesian Economics. New Foundations, Cheltenham, Edward Elgar, 660 páginas.
- Silvia Miranda-Agrippino y Helene Rey, 2019, US Monetary Policy and the Global Financial Cycle, NBER Working Paper 21722, 35 páginas.
- Juan Pablo Painceira, 2021, Financialization in Emerging Countries, Abingdom, Routledge, 199 páginas.
- Helene Rey, 2014, International Channels of Transmission of Monetary Policy and the Mundellian Trilemma, Washington, IMF, 15th Jacques Polak Annual Research Conference, noviembre, 44 páginas.

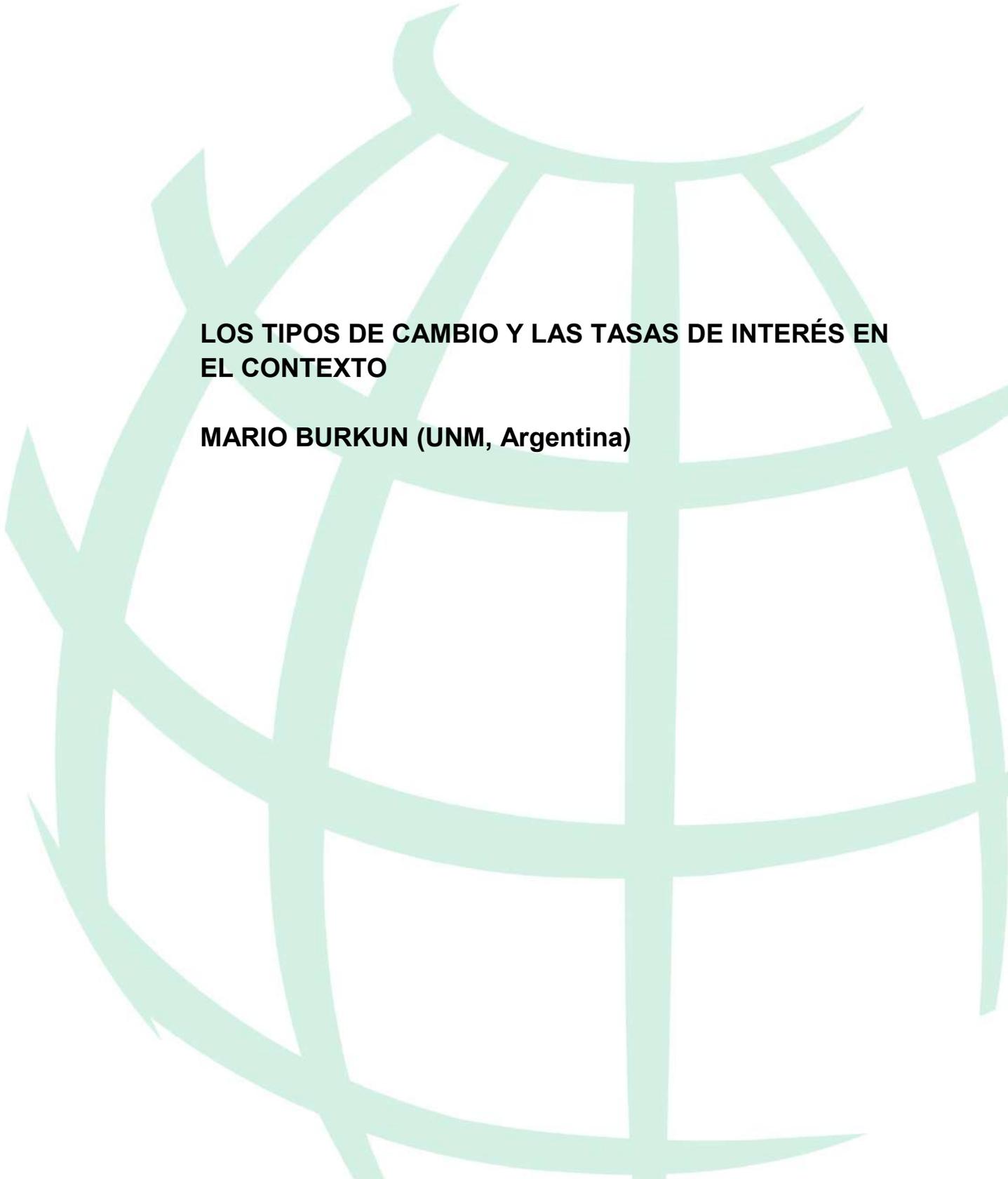
Helene Rey, 2018, Dilemma Not Trilemma: The Global Financial Cycle and Monetary Policy Independency, version revisada, NBER Working Paper 21163, febrero, 40 páginas.

Edgardo Torija Zane, 2015, Bancos centrales “periféricos”: el caso de América Latina, en Alicia Bárcena, Antonio Prado y Martín Abeles (eds.), Estructura productiva y política macroeconómica, Santiago de Chile, CEPAL, diciembre, pags. 135-162.

Ramaa Vasudevan, 2010, Financial intermediation and fragility: the role of the periphery, International Review of Applied Economics, volumen 34, número 1, enero, pags 57-74.

Ramaa Vasudevan, 2018, The internationalization of the Renminbi and the evolution of China’s monetary policy, Working Paper 10/2018, Department of Economics, The New School for Social Research, agosto, 47 páginas.

Giuliano Toshio Yajima y Lorenzo Nalin, 2022, Financial Barriers to Structural Change in Developing Economies: A Theoretical Framework, Levy Institute, Working Paper 1004, marzo, 30 páginas.



**LOS TIPOS DE CAMBIO Y LAS TASAS DE INTERÉS EN
EL CONTEXTO**

MARIO BURKUN (UNM, Argentina)

Mario BURKUN

Primer aporte 2020/2021

En los años últimos, en especial después de la crisis financiera internacional del 2008/2009, el sistema monetario quedó pendiente de la sensibilidad de los movimientos de los tipos de cambio internacionales.

La llamada “guerra de los tipos de cambio” fue causa y consecuencia de la orientación del flujo de liquidez de los capitales líquidos y de incentivo de inversiones especulativas de corto plazo.

Una incertidumbre creciente con la vitalidad del sistema bancario y la sustentabilidad de los rescates y ayudas provenientes de respaldos de emisiones monetarias y de ventajas crediticias y tributarias como las de EE.UU y la Unión Europea, dieron señales de que se estaba saliendo de la crisis y volviendo a una nueva fase de crecimiento del capitalismo en la globalización. Sin embargo los periodos de expansión se acortaron y se modificaron los procesos de fabricación, se expandió la robotización flexible y un menor uso de trabajo vivo. Una mejora en la selección de información sobre los gustos y deseos del consumidor. Una inteligencia artificial de elección de técnicas y de medios de comunicación. Cambios de gestión y de management empresarial. Un día se debate sobre la gestión del Estado y la relación de lo político en las definiciones locales y globales. Otro día es relevante el cambio en el uso de los medios de comunicación y la ampliación de los mercados on línea en la globalización.

En el interregno un crecimiento del comercio y de la producción de la Cuenca del Pacífico frente al papel del Atlántico, muy particularmente entre EE.UU. y China.

Todo esto parece un presente y un pasado. Como un devenir que ya es historia, mientras que el futuro es incertidumbre, es pragmatismo, inmediatez y cambio.

Lo que no es transparente es la forma del debate, de la contradicción y del comportamiento de los contendientes.

Visto el resultado de la elección en los EE.UU finalizó la era Trump, sin comenzar una era Biden.

Queda evidente que hace falta un cambio en la acumulación del capital, pero de qué dimensión y profundidad, o simplemente un maquillaje, una mutación, un retoque con pocas consecuencias.

El 2021 manifiesta como primer síntoma de la crisis social el efecto de la pandemia en los EE.UU por la urgencia de frenar la expansión de los contagios, disminuir el desempleo y la pobreza y aumentar el consumo.

Para ello Biden/Harris ya comenzaron la vacunación de masas, un refuerzo de la emisión de ayudas sociales y microcréditos, reproduciendo programas de los demócratas del periodo de Obama/Biden.

Incrementando la emisión monetaria y la deuda del Estado. Al mismo tiempo la devaluación de la moneda estadounidense fortalece otras divisas e impacta sobre algunos movimientos de liquidez, de inversiones y de búsqueda de reservas de valor de los inversores individuales y de fondos corporativos estatales y privados.

El proceso de generar una inyección de liquidez se enfatiza con un papel del Estado de mayor intervención en la crisis nacional, pero augura un comportamiento de accionar internacional más multilateral e inclusivo en la resolución de conflictos.

En ese aspecto se presumen cambios en la estrategia en América Latina con propuestas de mayor amplitud respecto a Venezuela, Cuba y Centroamérica y el Caribe, buscando liberar el giro de remesas y crear zonas de libre comercio y de mayor reducción de trabas para-arancelarias y fiscales.

También privilegiar ciertos préstamos de organismos financieros internacionales de fomento para el desarrollo y la pobreza vía Banco Interamericano de Desarrollo, y del Banco Mundial, así como un papel menos estricto de la burocracia del Fondo Monetario Internacional.

Sin embargo, el mayor efecto es el que se produce en el vínculo con China.

La diplomacia monetaria es siempre la que China desarrollo de adquirir bonos del Tesoro de EE.UU de mediano y largo plazo (5 y 10 años). Estos bonos forman parte de reservas del Tesoro de libre disponibilidad que siempre pueden ser vendidas en el mercado internacional y provocar un problema en el flujo monetario.

Al igual la desvalorización del dólar facilita el comercio internacional, pero obliga a un incremento del precio del producto fabricado en China, al mismo momento que encarece importaciones en momentos de expansión de consumo a la salida de la pandemia para el mercado interno.

Esto orienta el crecimiento hacia adentro del proceso productivo y una relocalización comercial en el periodo de mayor apertura de mercados para China.

La otra cara de la caída del dólar estadounidense es la suba del Euro en momentos de una tasa de interés baja en Europa. Este movimiento no facilita la

salida de las mercancías y encarece los productos para seguir la expansión en procesos de libre comercio con África y con el Mercosur ampliado.

La suba más abrupta es con el Franco Suizo y la Libra Esterlina, al igual que del oro, generando la vuelta a los procesos en que se impulsaban las canastas monetarias como reservas para estabilizar el movimiento de los tipos de cambio.

El otro efecto del 2021 en esta etapa de la globalización, es el que se produce en el hecho de que la no reducción de la incertidumbre de la duración de esta transición en la cúpula del poder político en EEUU impulsa a los capitales líquidos a invertir a riesgo en las cripto monedas como el bitcoin y en refugios off shore como los paraísos fiscales para oscurecer la propiedad del capital.

Todo esto permite un cambio en la comercialización sin moneda efectiva y la búsqueda de un nuevo numerario y de otras formas monetarias para la salida de la pandemia.

En Argentina estamos en un momento de definición respecto a este movimiento veloz del dólar de EEUU y su impacto en las formas de comportamiento en las bolsas de valores, en los precios de las mercancías de nuestra oferta productiva y en la valorización de nuestro capital, que oriente la inversión y la forma de acumulación e integración internacional.

Segundo aporte: 2022

A casi dos años de esta primera panorámica de la nueva administración demócrata encontramos que el contorno de la política monetaria completó una etapa social con un quantitative easing en parte de la pandemia, acelerando la expansión del consumo, las ayudas sociales y el crédito a mínimos históricos de la tasa de interés tanto de personales como para bienes durables y propiedades.

Hasta 2022 con las restricciones del Tesoro en la orientación del gasto público, con Mis. Yellen y en la suba de la tasa de interés de referencia en los depósitos y créditos bancarios como en las operaciones de bonos y valores en el mercado. La tightening monetary policy de Jerome Powell, repercute en forma de ciclo de corto y mediano, plazo, 2 años a 2 1/2 años según sus mentores. Esto es a partir de julio 2022.

La restricción del flujo monetario recuerda el periodo de transición de los años 70 del siglo XX entre una regla de reducción de oferta suave tipo Burns en la reserva federal para desacelerar los precios de petróleo y gas resabio de la constitución de la OPEP, y Volcker después del 79, de forma abrupta y prolongada de suba de tasas y corrimiento de la especulación financiera entre la Prime Rate de New York y la Libor en Londres.(1)

Hoy encontramos que la restricción monetaria va contra la inflación, en el momento que la tasa de desocupación en los EE.UU está a menos del 4% la menor en muchos años y récord en momentos de poco crecimiento en el proceso de producción inmediato.

Es también un momento de búsqueda de una hegemonía en la seguridad estratégica de carácter militar y político, que viene acompañada por guerras localizadas en forma regional, cuyo objetivo es difícil de alcanzar por el movimiento de volatilidad comercial, la apropiación indiscriminada de materias primas y materiales raros, y el contexto energético en Ucrania y el Golfo, junto con las migraciones poblacionales que se provocan más las secuelas de los cambios climáticos como las sequías e inundaciones, hambrunas y exclusiones.

El esquema monetario actual lleva a una constante revalidación del u\$s vis-a-vis la Libra, el yen, el Euro, y el conjunto de monedas por la expansión de las tasas de referencia que producen las alzas de la FED y los efectos de absorción de liquidez.

Esto se acompaña de la necesidad de la Unión Europea de compensar el incremento de los servicios de energía, por las reducciones en el aprovisionamiento proveniente del conflicto entre Ucrania y Rusia. (Comenzó con una invasión Rusa el 24/02/2022) Al mismo tiempo que la disminución del comercio internacional y de la producción para contrarrestar el incremento de precios inflacionario.

Mientras una nueva ola de aprovisionamiento militar obliga a los países miembros de la OTAN a una carrera armamentista de fuerte incidencia en el presupuesto anual del 2023 y siguientes. Los temas de seguridad alimentaria y de seguridad pública quedan postergados por la guerra física en territorios concretos, al igual que las nuevas modalidades de conflicto, con los ciberataques, los medios de comunicación de destrucción masiva, y la conflictividad financiera y monetaria.(2)

Los problemas sanitarios y la pandemia quedan como superados, sin comprobación de que realmente no tienen vigencia, pero son un resabio de la reducción de la producción y del intercambio.

La prioridad hoy, es la baja de la inflación anual en EE.UU a un nivel que ronde entre 4 y 6% al igual que una inversión que se oriente a una reforma del consumo de energía hacia un sistema con menos utilización de carbono fósil y más amigable con el medio ambiente. Varias son las restricciones a este esquema. El primero es la que viene del empate político en el Congreso de EE.UU, para tener un liderazgo que facilite la construcción de una hegemonía

mundial menos multilateral que la existente. En donde los BRICS y el dominio de la OTAN ampliada están en guerra, por el momento limitada, pero escalando muy velozmente hacia situaciones no previsibles.

La búsqueda de reducir la inflación a 2% anual sigue siendo el foco de orientación de la FED que apunta a subir otro 0.75% en la próxima reunión de septiembre y así llevar a una tasa de referencia que supere el 3%.

La Unión Europea asume la misma disyuntiva, aumentando el Banco Central Europeo las tasas un 0.75% y teniendo un impulso inflacionario debido a los precios de la energía, y a la disminución de la producción.

Recesión y retracción de los ingresos de consumidores es la premisa de la coyuntura.

Al mismo tiempo se prolonga la guerra en Ucrania, con un riesgo de conflicto en otras regiones como las islas del mar Egeo, entre Grecia y Turquía, o la determinación de los límites entre Serbia, Kosovo, Bosnia Montenegro, Macedonia y Croacia. Esto entre otros potenciales con mayor posibilidad de desarrollo: Libia, los países del Sahel (sub-Sahara), el cuerno de África, Etiopía versus el Tigre, Eritrea, Somalia. En África Occidental la República Democrática del Congo, zonas de Nigeria, separatistas en Senegal. Marruecos y el Estado Saharai con el sur de Argelia, el Cáucaso, entre Armenia y Azerbaiyán por el Nagorno-Kharabajh.

Pero quizás el conflicto mayor es el del Mar de China. Taiwán y la China forman parte de los temas irresueltos de la guerra fría y hoy constituyen el nudo del conflicto asiático y quizás mundial. El requisito militar es urgente, mientras la economía va por otros tiempos.

La tecnología de la “fábrica” de chips de bajo precio puede ser superada o desplazada fuera de Taiwán, pero eso no modifica la historia, la situación geográfica y el conflicto político.

Esto significa que los gestos simbólicos para la campaña interna en el Congreso de los EE.UU, como la visita de Pelosi a Taipei generan resquemor con China sin modificar el carácter del conflicto en la región. Incluso llevan mayor inestabilidad e incertidumbre, acompañado de una carrera armamentista con rebotes en Japón, las dos Coreas, Australia y Nueva Zelanda, Indonesia, Filipinas y países del Sudeste Asiático.

Sin embargo sigue siendo lo más complicado el conflicto entre una presencia mundial en las guerras regionales por parte de EE.UU y sus aliados, contra China, Rusia, la India y aliados circunstanciales acorde con cada intervención.

La China resuelve sus conflictos de frontera con Rusia y la India, en su espacio del Sudeste asiático con Myanmar, Malasia y Tailandia, en sus relaciones financieras más cercanas con Hong Kong, Macao y Singapur, como si fueran off- shore de inversión y comercio, mientras se expande en las plazas bursátiles y financieras de San Pablo (Brasil), Toronto (Canadá) y Milán (Italia). Rusia no puede resolver la guerra con Ucrania, termina siendo un pantano a la espera del invierno, fatalidad climática para los contendientes y también para aquellos países con dependencia energética en Europa.

La prolongación de esa guerra de desgaste, marca un rasgo de muerte y destrucción que obliga a reutilizar el carbón de leña, las minas en desuso y la energía nuclear. Con problemas de inflación y de restricción monetaria y productiva.

Se incrementa también la migración internacional en África, Europa, América Latina y Asia. Con precariedad y exclusión social. En donde el trabajo vuelve a ser usado para someter a masas de población a formas de esclavitud o de servidumbre, y desaparece la voluntad social de libertad y solidaridad. Hambre y miseria acompañan este periodo de conflictos económicos y sociales.

3 Aporte. La relación entre Secretaría del Tesoro, Reserva Federal y Teoría Cuantitativa en EE.UU.

Las diversas formas de encarar los aspectos monetarios y bancarios con las condiciones legales de reglamentación y funcionamiento en el sistema federal americano fueron cambiando en la historia del capitalismo más reciente.

El abandono de los acuerdos de Bretton Woods de julio de 1944, al final de la Segunda Guerra Mundial en la que se establecía un tipo de cambio de 35 dólares vis-a-vis de la onza troy del oro, para otorgar una referencia estable a las paridades monetarias internacionales y al movimiento del comercio internacional desaparece con la crisis de 1967-70 en la industria y los servicios, y la carencia monetaria que se dirime con el aumento de los precios del petróleo y las guerras en Medio Oriente.

A partir del abandono sistemático de esta convención monetaria también se provocan cambios en la circulación de la moneda como forma de crédito bancario entre Estados federales y se liberaliza la expansión de actividades entre lo comercial y lo financiero, y en el conjunto de regiones, pasando a crearse Reservas Federales en todos los estados miembros y a distribuirse roles de funcionamiento y de control de tareas para el conjunto.

Es así que la Reserva Federal es independiente en su función nacional al mismo tiempo que se vincula con un ejecutivo que determina políticas

macroeconómicas de mediano y largo plazo, reduciendo su vínculo con el Congreso, básicamente en la determinación del Presupuesto y del límite o techo del endeudamiento público.

El carácter autónomo de la FED va en incremento desde el periodo Volcker en finales de los 70 y después del efecto Tequila que afectó al sistema desde el 94 y orientó la reforma financiera de la década pérdida de los 80, Plan Brady incluido en las restructuraciones de deuda.

La crisis profunda de los valores y bonos del 2008-2009 llevó a determinar quién es quién en el sistema bancario, así como a qué institución el Estado rescata y le permite continuar y cuál es abandonada a su suerte en un complejo papel de toma de decisión entre la justicia federal, el organismo público regulador SEC de actividades financieras complejas, la Secretaría del Tesoro y la junta directiva de la Reserva Federal.

Siendo esta última determinante en su decisión.

Esto sigue vigente hasta nuestros días. Quedando muy marcadas en la historia monetaria y bancaria gestiones prolongadas con formas más transparentes o más secretas en la toma de decisiones. También las más consecuentes con la ortodoxia de la moneda o de mayor apertura.

En el caso actual de la Administración Biden/Harris se asumen cambios menores pero trascendentes:

En la toma de decisiones. El ejecutivo prioriza la ejecución de la política macroeconómica. La cabeza decisoria se encuentra en la Secretaría del Tesoro. Janet Yellen. Considerada una «paloma» en sus anteriores administraciones con Clinton u Obama y que actualmente pasa a ser un «Halcón» en la actualidad. Abandono la estrategia de insuflar circulante con la quantitative easing y aceptar modificar la tasa de interés de referencia al alza para restringir la masa y el giro monetario.

Por otra parte determina la subordinación de la Reserva Federal a su decisión. Jerome Powell acepta esta forma de funcionamiento no escrita pero vigente y aparentemente como un comportamiento de largo plazo.

Esto va acompañado por el alineamiento del debate de la Comisión de Presupuesto y deuda del Senado que permite un funcionamiento de aceptación de la política de restricción de la Secretaría del Tesoro de carácter anti-inflacionario. Tightening monetary policy. (3)

El otro rasgo relevante es quizás el más interesante para la consideración de los países con fuerte endeudamiento internacional y altos índices de inflación, como Argentina, Turquía, Sudán, Nigeria... es que los Organismos

Multilaterales de Crédito quedan condicionados por la aceptación de su funcionamiento crediticio a las orientaciones e indicaciones, «órdenes», de la Secretaría del Tesoro de EE.UU, más que al reparto de votos de los respectivos Boards de conducción burocráticos.

El Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, y el Banco Interamericano de Desarrollo, fueron perdiendo autonomía política con mucha rapidez durante 2022, en momentos del ciclo mundial de recesión y vuelta a procesos inflacionarios.

La situación del uso actual de rasgos de la teoría cuantitativa del dinero: $M.V=P.T$ en esta política restrictiva, es que se usan medidas instrumentales para provocar en la primera parte de la ecuación $M.V$ un efecto de reducir M =masa monetaria, mediante absorción de circulante y crédito, subiendo la tasa de interés de referencia, al mismo momento en que se provoca en V =velocidad de circulación una disminución mediante la motivación de plazos fijas y desmotivación comercial y productiva mediante la provocación de expectativas a futuro de incrementos de beneficios financieros « puros » o más genuinos via el alza de la tasa de interés que por tipo de cambio o volumen de transacciones de bienes o servicios.

Este enfoque programado desde la FED, repercute no solo en el mercado bancario local, sino que modifica situaciones en la logística financiera de la globalización llevando a las subas de las tasas de interés en el Banco Central Europeo, en America Latina, África y Asia.

Obviamente afecta los mercados off-shore y las inversiones en activos que participaban como mercancías de reemplazo de la moneda en operaciones a futuro de mercados con escasez y reflejo de signos de valor en su permanencia en stocks o reservas, como lo de la energía, o ciertos minerales raros, o tecnologías no masificadas, o sin aplicar (medicinas, chips, armamentos sofisticados-drones, misiles, escudos aéreos).

El uso al alza de la tasa de interés de referencia mueve los capitales líquidos de corto plazo hacia el sistema bancario y financiero de EEUU y sus colaterales off-shore, provocando una capacidad de inversión que primero impacta sobre la inflación local pero de inmediato necesita generar oportunidades de inversión de riesgo en la guerra, las nuevas tecnologías, incluidas la carrera espacial, la mitigación del cambio climático, y las guerras localizadas.

El respaldo político para este movimiento dentro de la teoría cuantitativa aplicada, tiene que ser significativo y consecuente, lo que a veces no está acompañado por una supuesta debilidad de la segunda etapa de la Administración Biden/Harris, que por el contrario parece transcurrir una toma de decisión autoritaria, desde la Secretaría del Tesoro y la FED.

En lo inmediato no es evidente que se reduzca drásticamente la inflación, en cambio las condiciones de restricción financiera si van a disminuir el ritmo de crecimiento económico y el número y volumen de transacciones (T).(4)

1. Aporte. Incidencia en países en desarrollo del uso de la moneda en la coyuntura internacional 2022.

La pelea por la producción y distribución de los minerales estratégicos y las materias primas alimentarias se dirime por las guerras territoriales y «físicas» entre contendientes localizados por regiones y con carreras armamentistas para probar nuevos misiles, escudos, drones, y armas de todo tipo.

Pero el interés por la continuidad y el sometimiento de las poblaciones tiene mucho que ver con las funciones y los usos de la moneda y del sistema financiero y bancario nacional y mundial.

El «súper» dólar vuelve a buscar mantener la hegemonía de un vértice imperial donde el conjunto de las transacciones se intercambien en la moneda de los EE.UU, las reservas de los países se mantengan en el sistema fiduciario de referencia con dicha moneda y la evolución de los tipos de cambio se midan con ese signo de valor.

Después de la crisis de los hedge funds y de las hipotecas del 2008-2009, en las bolsas de valores y del endeudamiento bancario, junto con las dificultades de manejo de políticas de inversión por las determinaciones de políticas de moral hazard y regulaciones y controles en bancos y en la concentración y centralización empresarial quedó un sistema internacional carente de garantes de última instancia y de referencias seguras.

La pandemia sanitaria facilitó un aislamiento social y económico en donde la resiliencia financiera y productiva desarrolla una mayor multilateralidad del poder y monetaria.

Las deudas internacionales se saldan con reservas diversas y cada oportunidad transaccional impulsa intercambios regionales con productos compensados (bienes de bienes y servicios) o con monedas de uso bilateral, yuan o rublos con algunos países BRICS, por ejemplo.

los DEGs del FMI también pueden saldar deudas con organismos financieros multilaterales de crédito o tenerse como reservas de respaldo junto al oro u otros valores, bonos u acciones.

Cuál es el respaldo exigido en el último periodo de la crisis pos pandemia para los países con mayor dificultad en lo monetario.

Primer rango de países con dificultades es el de los que carecen de moneda para sostener sus pagos y tienen una inflación fuera de control vía la moneda clave internacional.

Zimbabwé, Sudán, Venezuela, Turquía, Argentina entre otros son los más afectados por el desfase entre dolarización y precios.

También están otros inmersos en conflictos militares como Libano e Irak, Ucrania, República Democrática del Congo, Pero en donde las formas que pueden ser usadas dependen más de la resolución de la guerra, que de una política monetaria.

En el caso argentino, turco o venezolano, la devaluación del tipo de cambio siempre se usó como un facilitador de la desvalorización del capital acumulado y de las remuneraciones del trabajo.

El llamado beneficio o valor creado en un lapso de tiempo prolongado se diluye con este proceso inflacionario donde el signo de valor, la moneda local se reemplaza por la moneda clave (dólar).

Frente a la situación internacional la referencia queda acorde con la moneda, y la búsqueda de acompañar el proceso de venta de los recursos estratégicos que reclaman inversión de mediano y largo plazo, puede ser usada en una política de disminución del circulante vía tasa de interés como en los países centrales.

Sin embargo, el proceso inflacionario no se salda con deuda internacional sino con la obtención de recursos «genuinos» por comercio o inversión de riesgo.

Esto se produce hoy con la energía, petróleo en Venezuela, o en Irak, Sudán, Libia, Nigeria, o en «Vaca Muerta».

Litio en Bolivia, Chile y Argentina.

Alimentos en Ucrania, Rusia, y Argentina.

Minerales raros en República Democrática del Congo, y regiones del Sahel como Malí, Mauritania, o en países de África del Sur.

Es importante resaltar que la moneda es la representante del poder, eso determina que las formas alternativas crean nuevas relaciones internacionales y pueden mejorar los grados de libertad para mejorar el desarrollo y la distribución de recursos escasos.

El signo de valor es de las diversas funciones monetarias la más requerida, con o sin una posibilidad biunívoca coherente entre tipo de cambio y tasas de interés. (5)

La actual orientación restrictiva dominante para resolver la transición no es seguro que facilite el alineamiento del mundo multipolar. Me inclino por pensar

que es más probable una profundización de la crisis y una dificultad mayor en la forma de acumulación del capital.

Notas y Bibliografía.

(1) A finales de 1979, en octubre se anunciaron medidas sobre el movimiento dinerario y comenzaron las modificaciones de las tasas de interés que fueron del 10.5% cuando nombraron a Volcker al 17.5% en abril de 1980. En 1981, se incrementaron a 19%.

(2) El 8 de setiembre 2022, el BCE subió 75 puntos básicos su tasa de interés. Venía de pasar de -0.5% en julio a +0.5% y sube ahora a 0.75% para frenar la inflación.

(3) La Secretaria del Tesoro sostiene que la inflación va a descender en el tiempo si se mantiene la política monetaria de alza de tasas de interés. (Yellen 19/09/2022).

(4) Réserve (FED) began a program of quantitative tightening reducing its balance sheet by 45 billion dólar per Month over thé supply. Item plans to accelerate thé winding down to 90 billion dólar per month starting September 1. Fuente Noticias Google. 8 de agosto 2022.

(5) Mario E. Burkun: Moneda y Mutaciones del Sistema Financiero Internacional (2008-2017). Universidad Nacional de Moreno Editora. 2017.



**FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA FINANCIARIZACIÓN
SUBORDINADA**

IGNACIO JUNCOS (UNC, Argentina)

Ignacio JUNCOS**Introducción**

Los estudios de financierización presentan un crecimiento en los últimos años (Van der Zwan, 2014; Bonizzi, 2014), y se caracterizan por tener una gran diversidad de enfoques e incluso provenir de diferentes disciplinas (Van der Zwan, 2014). Un ejemplo ilustrativo de la diversidad del campo es que el término financierización fue acuñado por distintas corrientes heterodoxas de la ciencia económica en la década de 1970, en contraposición a la defensa de la liberalización financiera que sostenía la ortodoxia (Chena et al., 2018). Sin embargo, esta variedad de enfoques y corrientes dentro de los estudios de financierización trae consigo algunos problemas: por momentos no hay una precisión y/o definición teórica adecuada (Mader et al., 2020) e incluso parte de la literatura que estudia el fenómeno adolece de la falta de una teoría clara de financierización, esto último se agrava al tener en cuenta los estudios que hacen foco en las economías en desarrollo/periféricas (Bonizzi et al., 2020).

A partir del diagnóstico esbozado en el párrafo anterior, en el presente trabajo se busca indagar en los fundamentos teóricos de los estudios de financierización. En particular, los elementos de economía monetaria y financiera presentes en los estudios que analizan la dimensión internacional de la financierización. La elección de la dimensión internacional de la financierización no es casual, sino que se enmarca en que esta cobra particular relevancia para analizar la financierización en países periféricos (Juncos, 2021). Diversos autores sostienen que fue la liberalización financiera internacional el principal medio por el cual la financierización fue transmitida a la periferia (García-Arias, 2015). A pesar de, o quizás debido a, su importancia para comprender los efectos de la financierización en los países emergentes, hay una carencia en el estudio de la dimensión internacional en la literatura (Bortz & Kaltenbrunner, 2018). Luego, a partir del análisis sobre los fundamentos monetarios y financieros de los estudios de financierización internacional, se plantean algunos posibles caminos a seguir para fortalecer la construcción teórica de la financierización, especialmente para el análisis de la misma en países/regiones periféricas.

Los fundamentos monetarios de la financierización subordinada:

En la literatura que analiza la dimensión internacional de la financierización con foco en el efecto de esta en países emergentes, destaca la noción de “financierización subordinada”. La idea de subordinación hace referencia a la integración (subordinada) de la periferia a un sistema monetario y financiero internacional financierizado y estructurado (Kaltenbrunner & Paineira, 2018); remite también a las relaciones imperiales entre países (Powell, 2013). Detrás de la noción de financierización subordinada, y para explicar los fundamentos

monetarios de la integración subordinada y las relaciones imperiales, coexisten dos conceptos utilizados de manera frecuente en la literatura: dinero mundial y jerarquía de divisas.

El concepto de dinero mundial, de raíces marxistas, es utilizado para explicar el rol del dólar en el sistema monetario y financiero global, el cual funciona actualmente como una cuasi moneda mundial inconvertible (Lapavitsas, 2013). Así, se sitúa teóricamente a la financierización dentro de las características actuales del mercado mundial (internacionalización de los circuitos del capital y dólar como dinero mundial) permitiendo teorizar que la financierización en la periferia es subordinada, modelada por las relaciones imperiales entre Estados (Powell, 2013). Esta subordinación se plasma en aspectos concretos como el tributo implícito que pagan los países que acumulan reservas a EEUU como emisor hegemónico del dólar (Lapavitsas, 2013), la volatilidad de los flujos de capital hacia la periferia y la subordinación de la política doméstica a los imperativos de los mercados de capital internacionales (Powell, 2013).

En síntesis, y en palabras de (Powell, 2013), “la experiencia de la financierización en las economías capitalistas emergentes debe estar indeleblemente marcada por el imperialismo contemporáneo, es decir, será moldeado por el ejercicio del poder internacional manifestado a través de medios productivos y financieros, así como políticos (y militares)” (p. 111). Este punto resulta interesante porque echa luz sobre qué es lo que otorga valor al dinero desde esta perspectiva, y no es otra cosa que el poder (productivo, financiero, político y militar) del Estado emisor. De hecho, el dinero mundial surge a partir de la interacción (productiva, económica, política y militar) de los Estados y la interacción entre los distintos tipos de dinero presentes en una economía (creado por los bancos, creado por el Estado nacional y dinero mundial) variará según la posición del país en la jerarquía internacional de Estados (Powell, 2013).

Como se evidenció anteriormente, el concepto de dinero mundial es útil para explicar el rol del dólar en la actualidad. Sin embargo, a pesar de hacer referencia a un sistema financiero jerárquico y utilizar el concepto de jerarquía internacional de Estados, no hay una referencia clara al rol del resto de las divisas que no actúan como dinero mundial. De hecho, “no hay en la economía política marxista un análisis claro sobre el modo en que la posición de cada moneda nacional puede variar en el sistema monetario internacional” (Kaltenbrunner & Paineira, 2018, p. 44). Es en este punto donde la literatura de financierización hace uso del concepto de jerarquía de divisas (Bonizzi et al., 2020; Bortz & Kaltenbrunner, 2018; Kaltenbrunner & Paineira, 2018).

Así, la noción de jerarquía de divisas, extraída de la literatura de economía política internacional, es utilizada para enunciar que las distintas monedas

emitidas por los Estados soberanos tienen un estatus variable en el sistema monetario internacional. Esto permite profundizar en los fundamentos teóricos de la integración subordinada de las economías emergentes al sistema monetario internacional. En palabras de (Kaltenbrunner & Paineira, 2018) “[e]l marco analítico de las jerarquías monetarias internacionales proporciona un fundamento monetario explícito para el estudio de la financierización” (p.36).

A la hora de definir qué factores influyen en el estatus monetario de una divisa, desde la economía política internacional se hace referencia a las características estructurales de una economía, como la capacidad de mantener superávits sostenibles en cuenta corriente (De Paula et al., 2017). Mientras que otros autores poskeynesianos, quienes hacen referencia explícita sobre la posición de las economías capitalistas emergentes en la jerarquía monetaria internacional, sostienen que la posición diferencial de las divisas es determinada por la prima de liquidez internacional con respecto a otras divisas que le otorgan los agentes. En común se puede destacar que, aunque con énfasis distintos, lo que determina finalmente la prima de liquidez es la capacidad de las divisas de actuar como reservas de valor y unidades de cuenta internacionales (Kaltenbrunner & Paineira, 2018).

En términos de teoría monetaria, algunas cuestiones son interesantes a destacar en relación a los conceptos de dinero mundial y jerarquía de divisas. Respecto al primero, la noción de que el uso y la relevancia de una moneda están basados esencialmente en el poder de la entidad emisora es uno de los postulados centrales del Cartalismo (Goodhart, 1998). Y esto es válido en el análisis cartalista también para el ámbito internacional, la unidad de cuenta internacional (el dinero mundial en los términos usados hasta aquí) deriva su existencia del poder político que lo establece; es el poder (y no la credibilidad) lo que está al centro del sistema monetario internacional (Fields & Vernengo, 2013). En síntesis, el concepto marxista de dinero mundial y utilizado con frecuencia en los análisis de financierización subordinada comparte varios de sus principios centrales con una visión cartalista del dinero.

Por su parte, el concepto de jerarquía de divisas, si bien es utilizado ampliamente en la literatura poskeynesiana y Keynes mismo creía que el dinero fiduciario debía ser explicado mediante una visión cartalista (Goodhart, 1998), algunas de sus explicaciones respecto a que otorga valor a las diferentes divisas tienden a ser insatisfactorias e incluso en algún punto contradictorias con la visión cartalista. Como se mencionó anteriormente, el sustento a por qué hay diferentes primas de liquidez en las distintas divisas es su capacidad de actuar como reserva de valor y unidades de cuenta internacionales (Kaltenbrunner & Paineira, 2018). En otras palabras, la capacidad relativa para realizar funciones monetarias (internacionales), es decir, actuar como medio de pago, depósito de valor y unidad de cuenta, es lo que crea la jerarquía de divisas (Alami et al., 2021). La idea de que el dinero es

producto de sus funciones, aunque con un énfasis en su capacidad de reducir costos de transacción, es propia de la visión metalista del dinero (Fields & Vernengo, 2013). A su vez, en algunos estudios poskeynesianos que hacen referencia a la subordinación financiera internacional se le da demasiada importancia a la jerarquía de divisas, llegando a ser tratada en términos ahistóricos y dando a entender que si las monedas de los países periféricos lograran cumplir ciertas funciones monetarias se “solucionaría” esta subordinación. Esto hace que las relaciones de poder, si bien no están completamente ausentes en estos enfoques, no son lo suficientemente tenidas en cuenta (Alami et al., 2021). Por lo tanto, se considera aquí que el concepto de jerarquía de divisas, a pesar de su gran utilidad por habilitar el análisis de distintas categorías de divisas que no se encuentren en el tope de la jerarquía, encuentra un límite en su aporte a la teoría de la financierización subordinada. Resumiendo, al indagar en los fundamentos monetarios de los estudios de financierización dos conceptos son centrales: dinero mundial y jerarquía de divisas. Si bien ambos conceptos están emparentados con la teoría Cartalista del dinero por su origen teórico, marxismo y (pos)keynesianismo respectivamente, se encuentran algunas diferencias entre ellos. Puntualmente, en el deficiente tratamiento de la importancia del poder en el valor de una moneda en el caso de las jerarquías de divisas y en la falta de un nivel de análisis de las divisas restantes a la que actúa como dinero mundial en este último concepto. Por lo tanto, se proponen en la siguiente sección corrientes teóricas o grupos de estudios que se considera pueden aportar a seguir construyendo fundamentos teóricos sólidos y consistentes para los estudios de financierización.

Hacia donde ir en la teorización de la financierización subordinada

En este apartado está dividido en dos subsecciones, las cuales representan caminos posibles para avanzar en la construcción de una teoría de la financierización subordinada fundamentada y consistente. En primer lugar, se exhiben algunos avances desde dentro de los estudios de financierización hacia una teorización más amplia y global de la subordinación financiera. Luego, se muestran algunos ejemplos de cómo aportes desde fuera de los estudios de la financierización pueden ser útiles. En particular, el estudio de los sistemas monetarios internacionales y desarrollos teóricos en torno al estudio de las finanzas y el dinero. Estas alternativas no pretenden ser excluyentes entre sí, ni las únicas direcciones posibles, sino ser tomadas como posibles aspectos útiles para tener en cuenta en la construcción teórica.

1 Avances desde dentro de los estudios de financierización

La preocupación por una teorización completa de la subordinación financiera no es ajena a los estudios de financierización. De hecho, autores/a reconocidos/as del campo como Bonizzi et al. (2021) sostienen que “[l]as

variadas experiencias de financierización en las Economías Capitalistas Emergentes (ECE) requieren una teoría de la transformación estructural global en la que se puedan ubicar estas apariencias” (p.1). En Alami et al. (2021) al mencionar la literatura de financierización reconocen que si bien se ha avanzado en el análisis de las formas estructurales de subordinación en las relaciones monetarias y financieras globales, “hasta ahora tales conocimientos se han fragmentado y han evitado una comprensión teórica más sistematizada de la subordinación financiera internacional como un fenómeno general que afecta a las economías en desarrollo y emergentes” (p. 4).

Es importante destacar que dichos estudios no se han quedado en el diagnóstico de la falta de una teoría completa, sino que han avanzado en la construcción de la misma. A continuación, se presentan algunos aspectos de estos estudios que se consideran centrales para la construcción teórica de la financierización subordinada.

Por un lado, Alami et al. (2021) en su búsqueda de responderse “¿Cómo podemos teorizar rigurosamente la IFS, delinear sus características principales, identificar sus determinantes estructurales subyacentes y sus raíces históricas, y pensar políticamente sobre sus implicaciones para el desarrollo?” (p. 4), aportan un análisis de cuál es el rol del dinero en la IFS. Sostienen que la elaboración teórica marxista del dinero es un buen punto de partida para poner las relaciones de poder en un primer plano, ya que esta concepción del dinero le da una importancia central al rol fundamental del dinero en organizar las relaciones de producción. Retomando el concepto del “poder monetario del capital”, expresando que el dinero y las finanzas son una expresión del poder disciplinario del capital. Permitiendo entonces, expresar a la IFS como “como parte integral de relaciones y procesos más amplios que resultan en una forma particularmente violenta de expresión del poder monetario del capital en las economías emergentes y en desarrollo” (p. 19).

Por otro lado, Bonizzi et al. (2021) en su objetivo de construir una teoría global que abarque las experiencias de financierización en economías emergentes plantean que el capitalismo ha entrado en una nueva etapa: *capitalismo financierizado*. Esta etapa se caracteriza, por un lado, con las finanzas tomando la forma de un sistema basado en el mercado del dólar estadounidense²¹, y por el otro, con la producción llevándose a cabo mediante redes globales de producción. Y aportan con esto una base teórica fundamental para el análisis del capitalismo financierizado: el entendimiento del origen y apropiación del valor (algo en lo que la literatura de financierización falla). Esta apropiación del valor se da mediante las dos características mencionadas anteriormente, el rol subordinado que tienen las economías capitalistas emergentes en las redes de producción global y la transformación

²¹Esta noción se basa en la literatura de *critical macro-finance* (CMF) sobre la cual se hará referencia mas adelante.

de las finanzas en un sistema globalizado basado en el mercado del dólar estadounidense. Así, la subordinación en la producción crea el valor, mientras que la subordinación en las finanzas, mediante una oferta flexible y elástica de crédito y mecanismos de cobertura y su capacidad para mover y almacenar riqueza financiera en el extranjero, garantiza su transferencia, realización y almacenamiento seguros como riqueza financiera, principalmente en las economías capitalistas avanzadas y sus centros *offshore*.

Así, se tiene entonces a partir de los trabajos de autores de la literatura de financierización, aunque en sus nuevas teorizaciones no aparezca explícitamente este término, algunos avances concretos hacia la teorización de la subordinación financiera de la periferia o economías emergentes. Por un lado, utilizar la elaboración teórica marxista del dinero como un buen punto de partida para poner las relaciones de poder en un primer plano en el análisis del dinero y entender a la subordinación financiera como una manifestación del poder monetario del capital (Alami et al., 2021). Por otro lado, comprender al capitalismo actual como una nueva etapa del mismo donde la configuración de la producción en redes globales y las finanzas basadas en un sistema de mercado global donde domina el dólar estadounidense, y la subordinación de la periferia en ambas instancias, son las formas de generación, apropiación y realización del valor por parte del capital (Bonizzi et al., 2021).

En la siguiente sección se propondrán otras teorías y/o conceptos que pueden ser utilizados para continuar en la construcción de una teoría de la subordinación financiera fundamentada y coherente.

2 Aportes desde otras teorías

Los estudios de financierización, e incluso en coincidencia en distintas corrientes dentro de los mismos, sitúan el inicio del proceso del ascenso de las finanzas en la década de 1970, en consonancia con las transformaciones estructurales de la economía mundial, entre ellas la caída de los acuerdos de Bretton Woods (BW) y la liberalización financiera aparejada (Epstein, 2005; Stockhammer, 2010; Lapavitsas, 2013; Powell, 2013). Sin embargo, no se ahonda en estos estudios en las razones del cambio de régimen monetario internacional. Es en este punto donde la literatura que debate sobre los regímenes monetarios y financieros, en particular la proveniente en gran medida de la literatura crítica de economía política internacional, puede aportar al entendimiento del sistema monetario y financiero post BW y las principales diferencias con el régimen anterior.

En ese sentido, Vernengo (2021), plantea que lo central para el abandono del sistema establecido en BW fue la decisión política, impulsada por la presión interna en Estados Unidos (EE UU), de liberalizar los flujos de capital, lo que significó la imposición de la agenda neoliberal y el retroceso del Estado de

bienestar. La idea detrás de esta afirmación es que la piedra angular del sistema de BW era la “eutanasia del rentista”, sostenida por las concesiones domésticas que EE UU se veía obligado a hacer en el marco de la guerra fría. Fue entonces un cambio político, impulsado por un cambio en la relación de fuerzas entre clases, lo que desencadenó el cambio de régimen monetario.

Esta visión, que fija en la presencia o no de los controles de capital uno de los aspectos centrales del cambio de régimen monetario, es útil para enfatizar las diferencias, y sus consecuentes implicancias en la subordinación financiera de la periferia, entre el sistema monetario internacional pre y post BW. Kaltenbrunner & Paineira (2018), plantean que:

“La configuración actual de las relaciones monetarias internacionales se complica porque la moneda de un Estado-nación (el dólar estadounidense) —y no el oro (como en la época de Marx)— asume un estatus de dinero cuasimundial. En contraste con el patrón oro, en el que el oro era el dinero mundial y las crisis capitalistas globales se caracterizaban por cambios repentinos en las reservas de ese metal, en el sistema financiero internacional contemporáneo la tenencia de dinero mundial desempeña un papel más complejo. [...] Así, a diferencia de los movimientos en la época del oro, cuando no había un grupo evidente de beneficiarios en el sistema monetario internacional, en el orden actual hay básicamente un solo país emisor del dinero mundial” (p.44).

Si bien es cierto que con el desligamiento del dólar al oro, se consolidó la hegemonía estadounidense en el sistema monetario internacional (Serrano, 2003; Vernengo, 2021), la idea de que el patrón oro se regulaba a partir de movimientos internacionales del metal no es correcta y a su vez este sistema funcionaba de facto como un patrón libra-oro donde el papel de moneda internacional (o dinero cuasimundial) era desempeñado por la libra (Serrano, 2003). De hecho, Gran Bretaña, debido al rol internacional de la libra y de Londres como centro financiero mundial, logró mantenerse más de un siglo en el P-O, más que cualquier otro país. La periferia, en cambio, tuvo un alineamiento al P-O con frecuentes interrupciones y la variable principal de ajuste era el ingreso. La diferencia esencial entre el centro y la periferia era la capacidad de financiar los desequilibrios de la balanza de pagos mediante la emisión de deuda en su propia moneda, en la periferia los flujos de capitales no reaccionaban a cambios en la tasa de interés (Vernengo, 2003). En síntesis, el aporte de la literatura sobre regímenes monetarios y financieros permite entender que la diferencia central entre los distintos regímenes (P-O, acuerdo de BW y actual de dólar fiat) en cuanto a sus implicancias, dada su integración financiera subordinada, para la periferia no es si la divisa actuante como dinero cuasi-mundial está ligada a algún valor o bien en particular, sino el grado de control a los movimientos de capitales. En ese sentido, en cuanto a las consecuencias de la integración financiera subordinada de la periferia, el

régimen de dólar *fiat* reinante en la actualidad tiene más similitudes con el P-O que con BW.

Como se señaló al inicio de este apartado, es importante rescatar también algunos elementos teóricos que han sido desarrollados en el estudio del dinero y las finanzas que pueden aportar al entendimiento de la subordinación financiera. Por un lado, como se expuso anteriormente, los estudios de CMF han desarrollado el concepto de “finanzas basadas en el mercado”, con el cual se busca apuntar al estudio de los regímenes de liquidez y los aspectos de economía política de su evolución (Gabor, 2020). Lo que aporta este punto, como se ve en (Bonizzi et al., 2021), es a entender las configuraciones institucionales específicas que adoptan las finanzas en la actualidad. A la vez, también desde la literatura de CMF, se plantea que “[l]as finanzas globales están organizadas en balances jerárquicos e interconectados” (Gabor, 2020, p. 49). La idea de balances jerárquicos es tomada esencialmente de Perry Mehrling, quien tiene una visión del dinero que es útil de incorporar para razonar respecto a la integración financiera de la periferia.

Mehrling (2013), plantea un sistema monetario jerárquico. Donde distintos instrumentos financieros (dólar, divisa nacional, depósitos, cheques, etc.) pueden ser tomados como dinero o como crédito, distinción a la que le resta importancia, dependiendo del lugar de la jerarquía donde esté el individuo. Así como hay una jerarquía entre los instrumentos monetarios, la hay entre las instituciones que emiten esos instrumentos (FED, banco central local, bancos, empresas, etc.). A su vez, esta jerarquía es dinámica, en momentos de crisis es cuando más presente se hace y algunos de los instrumentos financieros pueden dejar de ser (o ser menos) aceptados como dinero. Se observa entonces, que la visión del sistema monetario jerárquico de Mehrling permite el análisis en “capas” propio del concepto de jerarquía de divisas, a la vez que presenta una visión cercana al Cartalismo en cuanto el valor del dinero depende de la institución emisora²². Por último, al explicitar el carácter dinámico de esa jerarquía se permite fundamentar la idea presente en los estudios de financierización de que, en contextos de crisis del ciclo financiero global, los países emergentes suelen sufrir salidas de divisas más allá de su situación económica interna.

Por último, es interesante destacar como en Vernengo & Pérez Caldentey (2020), en una discusión de la utilidad de la Teoría Monetaria Moderna (MMT) para contexto de países emergentes, se rescata la noción de restricción externa o restricción de balanza de pagos del estructuralismo latinoamericano como el principal obstáculo de crecimiento y espacio de política en los países en desarrollo. Esto significa que estos países tienen como una de sus

²²Una crítica que se puede hacer del análisis de Mehrling es que utiliza el término “credibilidad” para hacer referencia a la jerarquía de las instituciones que están detrás de los distintos instrumentos financieros. La noción de poder es, en lo que se viene sosteniendo en este artículo, más potente para reflejar al sistema monetario internacional y sus instituciones.

preocupaciones centrales con mantener reservas del dinero mundial aun cuando sus monedas no sean convertibles a este.

Vernengo & Pérez Caldentey, (2020) llegan entonces a la conclusión de que “[...] nuevamente cobran relevancia los problemas de no emitir una moneda de reserva, incluso si se trata de una moneda soberana que no está vinculada a la moneda de reserva. Los países en desarrollo podrían verse obligados a tener tasas de interés internas más altas para evitar la fuga de capitales.” Idea presente en los estudios de financierización, pero ahora reforzada por su importancia para el crecimiento del sector real de la economía. Esto permite una vez más robustecer la tesis de la importancia de los controles de capitales en las economías emergentes.

Conclusiones

Los estudios de financierización, en especial aquellos que buscan comprender la inserción financiera internacional subordinada de los países periféricos, aún tiene un camino que recorrer hacia la construcción de una teoría fundamentada y coherente. Sus fundamentos monetarios y financieros se basan principalmente en los conceptos de dinero mundial y jerarquía de divisas. Estas nociones traen aparejadas dos complicaciones: el deficiente tratamiento de la importancia del poder en el valor de una moneda en el caso de las jerarquías de divisas y la falta de un nivel de análisis de las divisas restantes a la que actúa como dinero mundial en este último concepto.

Se proponen en el presente artículo algunas ideas de por dónde recorrer el camino hacia la teorización de la inserción financiera subordinada. En primer lugar, autores provenientes de los estudios de financierización han hecho avances interesantes. Por un lado, usar como base teórica la concepción marxista del dinero para poner las relaciones de poder en un primer plano y entender a la subordinación financiera como una manifestación del poder monetario del capital (Alami et al., 2021). Por otro lado, vislumbrar la etapa actual del capitalismo como una donde la configuración de la producción en redes globales y las finanzas basadas en un sistema de mercado global basado en el dólar, y la subordinación de la periferia en ambas instancias, son las formas de generación, apropiación y realización del valor por parte del capital (Bonizzi et al., 2021). En segundo lugar, la utilización de avances de otras corrientes teóricas relacionadas al estudio de los sistemas monetarios internacionales y el dinero y las finanzas. Respecto a los primeros, permiten comprender que la caída del sistema de BW fue por el fin de la “eutanasia del rentista” y así entender mejor el origen de la financierización. A su vez, ponen de manifiesto la centralidad de la existencia o no de controles de capitales para caracterizar a los distintos regímenes monetarios internacionales. Los estudios del dinero y las finanzas, por su parte, ayudan a puntualizar en tres factores fundamentales para entender el funcionamiento monetario/financiero actual: la importancia de comprender la configuración institucional de las finanzas

globales; la posibilidad de utilizar el análisis de dinero de Mehrling como complemento a las nociones de dinero mundial y jerarquía de divisas en el análisis de las jerarquías monetarias internacionales; la importancia de la restricción externa en los países periféricos como un factor real que refuerza la dependencia de estas naciones de la moneda que actúan como medio de pago internacional.

Referencias

- Alami, I., Alves, C., Bonizzi, B., Kaltenbrunner, A., Kodddenbrock, K., Kvangraven, I., & Powell, J. (2021). *International financial subordination: A critical research agenda*.
- Bonizzi, B. (s. f.). *Financialization in Developing and Emerging Countries: A Survey: International Journal of Political Economy: Vol 42, No 4*. Recuperado 24 de febrero de 2022, de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.2753/IJP0891-1916420405>
- Bonizzi, B., Kaltenbrunner, A., & Powell, J. (2020). Subordinate financialization in emerging capitalist economies. En *The Routledge International Handbook of Financialization* (pp. 177-187). Routledge.
- Bonizzi, B., Kaltenbrunner, A., & Powell, J. (2021). *Financialised capitalism and the subordination of emerging capitalist economies*.
- Bortz, P. G., & Kaltenbrunner, A. (2018). The international dimension of financialization in developing and emerging economies. *Development and change*, 49(2), 375-393.
- Chena, P. I., Buccella, M. E., & Bosnic, C. (2018). *Efectos de la financierización en el cambio tecnológico en América Latina*.
- De Paula, L. F., Fritz, B., & Prates, D. M. (2017). Keynes at the periphery: Currency hierarchy and challenges for economic policy in emerging economies. *Journal of Post Keynesian Economics*, 40(2), 183-202.
- Epstein, G. A. (2005). *Financialization and the world economy*. Edward Elgar Publishing.
- Fields, D., & Vernengo, M. (2013). Hegemonic currencies during the crisis: The dollar versus the euro in a Cartalist perspective. *Review of International Political Economy*, 20(4), 740-759.
- Gabor, D. (2020). Critical macro-finance: A theoretical lens. *Finance and society*, 6(1), 45-55.
- Garcia-Arias, J. (2015). International financialization and the systemic approach to international financing for development. *Global Policy*, 6(1), 24-33.
- Goodhart, C. A. (1998). The two concepts of money: Implications for the analysis of optimal currency areas. *European Journal of Political Economy*, 14(3), 407-432.
- Juncos, I. (2021). La dimensión internacional de la financierización subordinada: El caso argentino. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, 22, 47-72.

- Kaltenbrunner, A., & Paineira, J. P. (2018). Financierización en América Latina: Implicancias de la integración financiera subordinada¹. *Estudios sobre financierización en América Latina*, 33.
- Lapavistas, C. (2013). The financialization of capitalism: 'Profiting without producing'. *City*, 17(6), 792-805.
- Mader, P., Mertens, D., & Van der Zwan, N. (2020). *The Routledge international handbook of financialization*. Routledge.
- Mehrling, P. (2013). The inherent hierarchy of money. En *Social fairness and economics: Economic essays in the spirit of Duncan Foley* (Vol. 169, pp. 394-404). Routledge.
- Powell, J. (2013). *Subordinate financialisation: A study of Mexico and its non-financial corporations* [PhD Thesis]. SOAS, University of London.
- Serrano, F. (2003). From 'static' gold to the floating dollar. *Contributions to political Economy*, 22(1), 87-102.
- Stockhammer, E. (2010). *Workingpaper Series*.
- Van der Zwan, N. (2014). Making sense of financialization. *Socio-economic review*, 12(1), 99-129.
- Vernengo, M. (2003). The gold standard and center-periphery interactions. En *Modern Theories of Money*. (pp. 506-531). Edward Elgar Publishing.
- Vernengo, M. (2021). The Consolidation of Dollar Hegemony After the Collapse of Bretton Woods: Bringing Power Back in. *Review of Political Economy*, 33(4), 529-551.
- Vernengo, M., & Pérez Caldentey, E. (2020). Modern Money Theory (MMT) in the Tropics: Functional Finance in Developing Countries. *Challenge*, 63(6), 332-348. <https://doi.org/10.1080/05775132.2020.1747729>

Mesa B

“Ciclos financieros y distribución del ingreso en América Latina”

Panelistas:

Cecilia FLORES (UNM, Argentina): “Una aproximación al financiamiento al financiamiento multilateral al desarrollo local en Argentina, Brasil y México (1990-2019)”

Moderador: Alan LAUSTONAU (UNM, Argentina)



Relatoría: Alan LAUSTONAU (UNM, Argentina)

La economía y la política económica en América Latina han sido temas de gran interés para investigadores y expertos en el campo. El 3º Congreso de Economía Política Internacional ha reunido a destacados expertos en la Universidad Nacional de Moreno para discutir y debatir diversos aspectos de la economía y la política económica en América Latina. Una de las mesas del congreso, la Mesa B "Ciclos financieros y distribución del ingreso en América Latina", se llevó a cabo en el Aula 2 del Edificio Daract II el día 1 del congreso y presentó ponencias sobre temas como la fuga de capitales, el impacto de los flujos de capitales en el ciclo económico y el papel de los bancos multilaterales en el desarrollo local. Los primeros participantes, Ramiro Giménez García y Melissa Rojas, utilizaron una metodología mixta para evaluar si la fuga de capitales es un fenómeno exclusivo de países con restricciones externas y concluyeron que afecta tanto a países desarrollados como subdesarrollados, y que los determinantes varían en función del tipo de país. Melissa Rojas presentó una segunda ponencia en colaboración con la Doctora Florencia Medici sobre el impacto de los flujos de capitales en el ciclo económico en Argentina y Brasil. La tercera ponencia, presentada por Cecilia Rocío Flores, se centra en el financiamiento multilateral hacia el desarrollo local en Argentina, Brasil y México. La cuarta y última ponencia, presentada por Ramiro Álvarez, examina la inflación y los esfuerzos de estabilización en Argentina a través de una perspectiva clásica.

Los primeros expositores presentaron ponencias sobre la fuga de capitales en países desarrollados y subdesarrollados. Ramiro Giménez García y Melissa Rojas utilizaron una metodología mixta que incluyó análisis documental de la tesis de Magdalena Rua (2019) sobre la fuga de capitales en América Latina y datos secundarios proporcionados por el Fondo Monetario Internacional para replicar la metodología de Rua con países desarrollados, para evaluar si la fuga de capitales es un fenómeno exclusivo de países con restricciones externas. Los estudiantes concluyeron que la fuga de capitales afecta tanto a países desarrollados como subdesarrollados, y que los determinantes varían en función del tipo de país. Además, en esta ponencia titulada "Fuga de capitales en países desarrollados y subdesarrollados: 1980-2020" también analizaron los pasivos externos, es decir, los flujos financieros que entran al país, para poder observar el comportamiento de la cuenta financiera en su totalidad. En conclusión, la ponencia de Giménez García y Rojas proporcionó una visión importante sobre las tendencias y determinantes de la fuga de capitales en diferentes países, y ofreció un análisis valioso sobre cómo estos flujos financieros afectan a la economía de los países.

Melissa Rojas presentó una segunda ponencia titulada "Un análisis del efecto de los flujos de capitales en el ciclo económico en países periféricos: los casos

Argentina y Brasil", en colaboración con la Doctora Florencia Médici. En su trabajo, Rojas examinó el papel de los flujos externos en la volatilidad económica en países con crecimiento restringido por el sector externo. Para hacerlo, realizó un análisis comparativo del ciclo económico en Argentina y Brasil, considerando las políticas monetarias y fiscales y cambios en la situación financiera internacional, como la tasa de interés doméstica y externa, la liquidez internacional, el ratio de deuda sobre exportaciones y el gasto público. Utilizando un modelo macroeconómico basado en el proyecto "Un modelo estructural para el análisis de los flujos financieros en países con restricción externa: el caso de Argentina 1980-2019" (Médici, 2022) utilizando datos estadísticos de Argentina y Brasil durante el período 1990-2019. Rojas y Medici concluyeron que los flujos de capitales tienen un impacto significativo en el ciclo económico de estos países. En resumen, la ponencia de Rojas proporcionó una valiosa perspectiva sobre el efecto de los flujos de capitales en el ciclo económico de países periféricos, y ofreció un análisis detallado sobre cómo las políticas monetarias y fiscales pueden afectar a la volatilidad económica en estos países.

En resumen, las ponencias presentadas hasta aquí en el 3º Congreso de Economía Política Internacional ofrecieron una valiosa visión sobre las tendencias y determinantes de la fuga de capitales en diferentes países, así como sobre cómo estos flujos financieros afectan a la economía de los países. Los estudios de Giménez García y Rojas, en colaboración con la Doctora Medici, proporcionaron un análisis detallado y riguroso sobre el papel de los flujos de capitales en el ciclo económico en Argentina y Brasil.

La tercera ponencia de la Mesa B "Ciclos financieros y distribución del ingreso en América Latina" del 3º Congreso de Economía Política Internacional fue presentada por Cecilia Rocío Flores y se tituló "Modelos macroeconómicos de economías abiertas para el análisis de ciclos, crecimiento, distribución del ingreso y fragilidad financiera: una aproximación al financiamiento multilateral hacia desarrollo local en Argentina, Brasil y México (1990-2019)".

En su ponencia, Flores examinó el papel de los bancos multilaterales en el desarrollo local de Argentina, Brasil y México, en el marco del proyecto de investigación "Agendas de desarrollo local y financiamiento multilateral en Argentina, Brasil y México (1990/2019)", en el que se desarrolla su tesis doctoral. Flores destacó la importancia del enfoque del desarrollo local, que busca impulsar la mayor articulación productiva interna de las economías territoriales y el posicionamiento del Estado como agente de intermediación, y cómo los bancos multilaterales han financiado actores económicos e institucionales del desarrollo regional local como herramientas de respuesta social en la globalización.

Utilizando modelos macroeconómicos de economías abiertas, Flores analizó el efecto del financiamiento multilateral en el ciclo económico, el crecimiento y la distribución del ingreso en Argentina, Brasil y México. Flores concluyó que el financiamiento multilateral tiene un impacto positivo en el crecimiento y la distribución del ingreso en estos países, pero también puede aumentar la fragilidad financiera. Además, Flores propuso una serie de políticas de desarrollo local enfocadas en la promoción de la innovación, la mejora de la productividad y la inclusión social, y en la formulación de marcos institucionales más sólidos y coherentes, como medidas para maximizar los beneficios del financiamiento multilateral.

En resumen, la ponencia de Flores proporcionó una visión valiosa sobre el papel de los bancos multilaterales en el desarrollo local de Argentina, Brasil y México, y ofreció un análisis detallado y riguroso sobre cómo el financiamiento multilateral afecta al ciclo económico, el crecimiento y la distribución del ingreso en estos países. Además, Flores presentó una serie de propuestas de políticas de desarrollo local para maximizar los beneficios del financiamiento multilateral. La presentación de Ramiro Álvarez fue la cuarta y última en la Mesa B "Ciclos financieros y distribución del ingreso en América Latina" del 3º Congreso de Economía Política Internacional se centra en la inflación y los esfuerzos de estabilización en Argentina a través de una perspectiva clásico-estructuralista. Según Álvarez, existen dos tradiciones teóricas principales para explicar el proceso inflacionario: aquellas que son compatibles con las teorías convencionales del valor basadas en curvas de demanda y oferta, y aquellas que se basan en la teoría clásica del valor y distribución y enfatizan los determinantes de costos como principales impulsores de la dinámica de aumento de precios. La ponencia argumentó que el proceso inflacionario en Argentina durante este período se debió principalmente a disputas inconsistentes en la distribución del ingreso y la persistente devaluación de la moneda nacional, y no a la presión de la demanda como se había sugerido anteriormente.

Álvarez argumenta que, después de los debates capitales (un debate teórico sobre la forma en que se determinan los precios en economías con bienes de capital físicamente heterogéneos), la teoría neoclásica resultó ser incapaz de determinar los precios de equilibrio como índices de escasez relativa hacia los que los mecanismos del mercado aseguran la convergencia de los precios efectivos en economías con bienes de capital físicamente heterogéneos. En su lugar, Álvarez sugiere utilizar un enfoque clásico-estructuralista (las teorías costo-impulsadas que enfatizan la dinámica de los determinantes de costo como principales impulsores de la inflación) de explicaciones que recuerdan la teoría clásica del valor y la distribución, enfocadas en la dinámica de los determinantes de costo como principales impulsores de la inflación, para analizar la economía política argentina de 1973 a 1992 y se centra en los

fenómenos de inflación y hiperinflación observados durante ese período y en los intentos políticos de estabilizar y mitigar la variación de precios.

En la segunda parte de su ponencia, Álvarez revisó la historia económica y política de Argentina durante ese período y analizó cómo los diferentes planes de estabilización implementados por el gobierno fueron influenciados por estas dos tradiciones teóricas. En particular, se centra en el pacto social, el plan austral y el plan de convertibilidad, y cómo cada uno enfrentó los desafíos de la inflación y buscó estabilizar la economía. Álvarez concluyó que, aunque cada plan tuvo sus propias fortalezas y debilidades, todos fracasaron en lograr una estabilización duradera debido a la falta de un consenso político sólido y la falta de una base teórica sólida. En su lugar, Álvarez argumentó que un enfoque más clásico podría proporcionar un marco teórico más sólido para abordar los desafíos de la inflación y la estabilización y el éxito a largo plazo dependía de la capacidad de construir un pacto social que garantizara una distribución más justa del ingreso y así mitigar la variación de precios por puja distributiva.

A forma de cierre, el 3º Congreso de Economía Política Internacional ha proporcionado una valiosa visión sobre diferentes aspectos de la economía y la política económica en América Latina. La Mesa B "Ciclos financieros y distribución del ingreso en América Latina" ha presentado ponencias sobre la fuga de capitales en países desarrollados y subdesarrollados, el impacto de los flujos de capitales en el ciclo económico en Argentina y Brasil, y el papel de los bancos multilaterales en el desarrollo local en Argentina, Brasil y México. Además, la ponencia de Ramiro Álvarez se centra en la inflación y los esfuerzos de estabilización en Argentina a través de una perspectiva clásico-estructuralista. En conjunto, estas ponencias han proporcionado una visión detallada y rigurosa de diferentes aspectos de la economía y la política económica en América Latina.



**UNA APROXIMACIÓN AL FINANCIAMIENTO AL
FINANCIAMIENTO MULTILATERAL AL DESARROLLO
LOCAL EN ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO (1990-2019)”**

Cecilia FLORES (UNM, Argentina)

Cecilia FLORES**1. Introducción**

La Segunda Guerra Mundial y sus consecuencias a nivel global, fueron factores que llevaron a reflexionar sobre la necesidad de contar con organismos internacionales que apoyen al desarrollo de los países y aborden la nueva situación económica internacional. Es por ello que la banca multilateral de desarrollo, desde sus inicios, ha jugado un importante papel en el financiamiento para el desarrollo económico y social y en el sistema financiero internacional. En América Latina sobresalen especialmente los préstamos otorgados desde la segunda mitad del siglo pasado por el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y, desde finales del siglo pasado los concedidos por la Corporación Andina de Fomento (CAF).

En el presente trabajo que propone constituir un abordaje sobre la teoría de desarrollo local y de una investigación sobre el financiamiento que provee los bancos mencionados en el párrafo anterior, en la primera sección, se repasarán algunas características y aspectos propios de la teoría de desarrollo local, como el desarrollo local relacionado con la globalización, definición de los conceptos que hacen al enfoque y la agenda que se empezó a definir acerca de esta teoría.

Y en la segunda sección, se presenta y se analiza el relevamiento de datos sobre el financiamiento multilateral al desarrollo en Argentina, Brasil y México, las tres economías más importantes de América Latina, desde estos bancos multilaterales de desarrollo (BMD) que en conjunto representan la mayor parte del financiamiento multilateral de la región y de los tres países analizados en particular, en el transcurso del periodo 1990-2019 para que en un estudio futuro esto permita encontrar una variabilidad tanto en los modelos de desarrollo de los países estudiados como en sus posicionamientos en torno al rol de los bancos multilaterales de crédito. Así, para poder presentar los datos del relevamiento del financiamiento, esta sección, se dividirá en tres partes, una primera que presentará la evolución del financiamiento para Argentina, Brasil y México de cada uno de los bancos, dividiendo el total de periodo en tres décadas y la distribución sectorial del total del financiamiento recibido por los tres organismos. Una segunda parte se dedicará a realizar una comparación entre los bancos, para poder, por un lado, identificar la participación de cada uno en el total de proyectos que se destinaron a los países estudiados durante todo el periodo y, por otro lado, presentar como se distribuyó sectorialmente, de cada uno de los bancos el total de proyectos que financiaron en los tres países. Y en una tercera y última parte, se realizará una comparación entre países dentro de cada organismo, para poder examinar en qué país cada banco financio más proyectos y que sectores consideraron prioritarios en cada uno de los países.

2. El Desarrollo Local

En los años setenta con la crisis del fordismo y con la quiebra del sistema monetario internacional diseñado en los acuerdos Bretton Woods, se abrió una nueva ola neoliberal conservadora que dio lugar a una dura crítica hacia los Estados de Bienestar surgidos a mediados del Siglo XX (Lipietz, 1994). En este contexto de emergencia se desarrolló el proceso de globalización, que junto a una nueva fase de reestructuración tecnológica y organizativa, originó la progresiva y generalizada ampliación mundial del espacio de acumulación del capital (De Mattos, 2008). Un proceso que afectó tanto a las formas de producción, organización y gestión empresarial, como a la propia naturaleza del Estado y a la regulación socio-institucional (Albuquerque, 2004). Y que además estuvo unido a un nuevo contexto de desregulación financiera, a una mayor apertura de los mercados a los intercambios internacionales y a la deslocalización de los procesos de valorización del capital.

Los debates en torno al desarrollo en América Latina, que hasta los años sesenta se inscribían en la teoría de la dependencia y el denominado estructuralismo latinoamericano, también fueron alcanzados por el nuevo contexto de desregulación financiera y mayor apertura externa de las economías. Surgen así abordajes alternativos, como lo son en economía los modelos de desarrollo endógeno que enfatizan el papel del cambio tecnológico y los sistemas institucionales (Hounie, A., Pitaluga, L., Porciel, G., Scatolin, F, 1999). En un plano más amplio, desde las ciencias sociales y las políticas públicas, cobra importancia el territorio. Así, experiencias como los distritos industriales italianos y las *milleu* francesas (Narodowski, 2008), o la promoción de clusters y sistemas regionales de innovación (Fernández, 2008), dan cuenta de este fenómeno. Por su parte, la creciente atención por la escala local y regional pone en valor la capacidad de las ciudades para revertir desigualdades y aportar competitividad a la economía nacional. Las urbes compiten entonces por la radicación de inversiones que, a su vez, definen vía localización la promoción de ciertas áreas en detrimento de otras, y las regiones metropolitanas emergen como la forma de organización del capitalismo postfordista (Ciccolella, 1999). Es en este contexto en el cual se conforma el enfoque del desarrollo local, que busca impulsar una mayor articulación productiva interna de las respectivas economías territoriales, la conformación de sistemas económicos locales y el posicionamiento del Estado como agente de intermediación. En este enfoque, las ciudades son agentes de competencia, y en materia urbana se reconoce una agenda de políticas que nutren esta perspectiva: vivienda, hábitat e infraestructura urbana, ambiente y desarrollo sustentable, fortalecimiento y modernización institucional.

1.1 El Desarrollo Local y Globalización.

La perspectiva de desarrollo local surgió en la década de 1980 frente al proceso de globalización y a las políticas macroeconómicas de desarrollo para

poder solucionar los problemas asociados a la generación de empleo y la mejora del bienestar social, centrándose en darle una mayor atención a los niveles locales y regionales en la planificación del desarrollo.

Por ello uno de los primeros abordajes que se realiza cuando se habla de desarrollo local es aquel que lo relaciona con el concepto de globalización, por qué considerar el desarrollo local en un contexto marcado profundamente por la globalización. Durante las últimas dos décadas del siglo XX, se han planteado tres formas de interpretar lo local frente a lo global (Arocena, 2001)

La primera de ellas, expresa la condición determinante de lo global por sobre lo local. Donde la lógica de la globalización reduce toda posibilidad de pensar en un desarrollo local dentro de un modo de acumulación basado en una economía transnacional fundada en procesos de desterritorialización del capital. Desde este punto de vista, lo local no tiene sentido ya que la globalización impediría pensar en lo local, no habría actores locales que se resistan al dominio global.

La segunda alternativa postula una connotación negativa al proceso de globalización y plantea lo local como alternativa a ello. Lo local es visto como posibilidad de una “revolución anti-global”, una respuesta a las dinámicas globales, donde se le devuelve a los actores locales la capacidad de construir auténticas democracias. Desde este punto de vista, lo local ahora si tiene un sentido, pero siendo una respuesta o una reacción a un estado, a la globalización.

Finalmente, la última propuesta, destaca una articulación entre lo local y lo global para poder comprender la complejidad de los procesos que caracterizan a la sociedad contemporánea, concibiendo a la globalización como una oportunidad y un desafío a explotar en favor del desarrollo local.

Las dos primeras alternativas parecerían ser las correctas en virtud de que son claras y coherentes, sin embargo, son las más equivocadas. La tercera propuesta y la más difícil, contradictoria, la que busca una articulación entre categorías que parecieran ser incompatibles es la que da cuenta plenamente del significado de desarrollo local. Tratándose de la articulación entre lo local y lo global lo que hace la propia definición del desarrollo local, donde la globalización debe ser tomada como una oportunidad que permite un mayor acceso a recursos globales, pero también revalorizando los recursos endógenos.

En este sentido, el desarrollo local aparece como una nueva forma de mirar y de actuar desde el territorio en este nuevo contexto de globalización y es resultante del desafío de la capacidad de los actores y la sociedad local para estructurarse y movilizarse, con base a sus potencialidades y a su matriz

cultural, para definir sus prioridades y especificadas en pos de insertarse en forma competitiva en un contexto de rápidas y profundas transformaciones. El desafío para las sociedades locales está planteado en términos de insertarse en lo global de manera competitiva, capitalizando al máximo posible sus capacidades, por medio de las estrategias de los diferentes actores en juego (Casanova, 2004).

1.2 ¿Qué es el Desarrollo Local?

La teoría de desarrollo local ha cobrado una relevancia significativa a lo largo de los últimos años y ha sido abordado por abundantes estudios provenientes de distintas disciplinas proponiendo abordar ciertos problemas sociales mediante políticas que se promueven desde los espacios locales. En la bibliografía disponible que trata este tema, hay diversas definiciones de las cuales se considera destacar las siguientes:

En el ámbito de la OIT (Organización internacional del trabajo), se considera al desarrollo local como “un **proceso** de desarrollo participativo que fomenta los acuerdos de colaboración entre los principales actores públicos y privados de un territorio, posibilitando el diseño y puesta en práctica de una estrategia de desarrollo común a base de aprovechar los recursos y ventajas competitivas en el contexto global, con el objetivo final de crear empleo decente y estimular la actividad económica” (Programa de Desarrollo Económico Local de la OIT)

Albuquerque expone “el desarrollo económico local es, el **proceso** por el cual los actores o instituciones locales se movilizan para apoyar las diferentes acciones, tratando de crear, reforzar y preservar actividades y empleos, utilizando los medios y recursos del territorio”(Albuquerque, 1997).

Por su parte, Casanova, define al desarrollo local como, “**proceso** en el que una sociedad local, manteniendo su propia identidad y su territorio, genera y fortalece sus dinámicas económicas, sociales y culturales, facilitando la articulación de cada uno de estos subsistemas, logrando mayor intervención y control entre ellos. Para llevar adelante dicho proceso, es fundamental la participación de los agentes, sectores y fuerzas que interactúan dentro del límite de un territorio determinado, los cuales deben contar con un proyecto común que combine: la generación de crecimiento económico, equidad, cambio social y cultural, sustentabilidad ecológica, enfoque de género, calidad y equilibrio espacial y territorial, con la finalidad de elevar la calidad de vida y el bienestar de sus pobladores” (Casanova, 2004)

Para Fabio Velásquez, hablar de desarrollo local es aludir a “ese conjunto de **procesos** económicos, sociales, culturales, políticos y territoriales a través de los cuales una comunidad, a partir de sus propias potencialidades y de las oportunidades que le brinda el entorno, accede al bienestar, sin exclusiones ni

discriminaciones, y garantiza las condiciones para que futuras generaciones también puedan hacerlo” (Barquero, 1988)

Se puede destacar que en todas las definiciones expuestas se define el desarrollo local como procesos económicos, sociales, culturales, medioambientales y políticos, que consisten en crecer desde un punto de vista endógeno donde los actores locales de un territorio aprovechando sus medios y recursos intervienen con distintas acciones y estrategias con la finalidad de aumentar el empleo, estimular la actividad económica, elevar la calidad de vida y el bienestar de sus pobladores pero también combinando la generación de crecimiento, equidad, cambio social y cultural, sustentabilidad ecológica, enfoques de género, calidad y equilibrio espacial territorial. Todo en un contexto global, en el cual no se excluye la utilización de recursos externos, sino que los incorpora y convierte en oportunidades externas.

Dentro de estas definiciones también podemos identificar y explicar distintos elementos que hacen al enfoque del desarrollo económico local. En primer lugar, a que nos referimos con **local**, a veces por desarrollo local se entiende al desarrollo de un nivel territorial inferior, como el de un municipio pero no es solamente eso, el sistema productivo local, que incluye elementos como el conjunto de relaciones y eslabonamientos productivos y comerciales relevantes para explicar la eficiencia productiva y competitividad de la base económica de un determinado territorio, no tiene por qué coincidir con las fronteras o delimitaciones administrativas de un municipio o provincia. En ese sentido, no es ni una escala, ni una división político-administrativa, ni un sistema de interacciones. Lo local es un concepto relativo, construido, siempre, en relación a un global, que va cambiando según el territorio que se defina. Así, lo local puede ser un barrio, una zona, una ciudad, una microrregión o una región o nacional. Justamente lo local plantea el desafío de mantener una apertura a lo universal desde lo particular; es decir, cómo insertarse en lo universal desde y a partir de la propia especificidad, a través de una actitud de “pensar global, actuar local” (Di Pietro, 2001).

Sigamos con el concepto de **territorio**, se toma a este como unidad de actuación, siendo un agente de transformación social, constituido por un potencial de recursos humanos institucionales, económicos y culturales que suponen un potencial para el desarrollo. El territorio pasó de ser solo un espacio físico donde se desarrollan las actividades económicas a, además, ser un actor activo del desarrollo económico, al constituir en frente principal del proceso y un ámbito definido de interacción y decisión para los diferentes actores sociales (Albuquerque, 2004). El territorio deja de ser solo un soporte de localización para convertirse en un actor activo, dinámico, facilitador del cambio tecnológico, estimulador de la capacidad empresarial.

El **actor local**, es otro de los elementos y una de los condicionantes más importantes de los procesos de desarrollo local, se basa en la movilización y participación de los actores territoriales, tanto públicos como privados, protagonistas principales de las iniciativas y estrategias del desarrollo local. Los actores locales son simultáneamente motor y expresión del desarrollo local (Barreiro, 1998), el conjunto de fuerzas en el campo político, económico, social y cultural, cuyas iniciativas tienden a aprovechar mejor las potencialidades locales y sujetos capaces de lidiar con problemáticas para lograr impactos positivos en las transformaciones sociales de la población.

Los actores locales pueden ser públicos, privados o mixtos. Los principales actores públicos locales son las autoridades subnacionales (municipales, provinciales y regionales) que están al frente de las correspondientes administraciones territoriales. Otros actores públicos relevantes pueden ser las universidades y liceos técnicos, centros de extensión tecnológica, entidades de capacitación y consultoría empresarial, entidades financieras públicas, etc.

Entre los actores privados hay que señalar las asociaciones y cámaras de empresarios, entidades financieras privadas, cooperativas de trabajadores y campesinos, sindicatos, centros de capacitación y universidades privadas, organizaciones no gubernamentales, etc. Las agencias de desarrollo local o regional son una de las expresiones de la institucionalidad concertada entre los diferentes actores sociales territoriales más importantes (Albuquerque, 1997).

Por último, el enfoque de desarrollo local tiene una **visión multidimensional**, en la cual se concibe el desarrollo de un territorio en relación a cuatro dimensiones básicas (Barquero, 1988):

- *Económica*: vinculada a la creación, acumulación y distribución de riqueza. Caracterizada por un sistema específico de producción que permite a los empresarios locales usar, eficientemente, los factores productivos con el propósito de alcanzar niveles de productividad que les permitan ser competitivos en los mercados;
- *Social y cultural*: referida a la calidad de vida, a la equidad y a la integración social. En donde los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo;
- *Política*: vinculada a la gobernabilidad del territorio y a la definición de un proyecto colectivo específico, autónomo y sustentado en los propios actores locales. Se instrumenta mediante las iniciativas locales y que permite crear un entorno local que estimula la producción y favorece el desarrollo;
- *Ambiental*: referida a los recursos naturales y a la sustentabilidad de los modelos adoptados en el mediano y largo plazo. Todo lo anterior debe

funcionar sobre la base de la preocupación por la conservación y tratamiento adecuado al medio ambiente, dado que el medio natural bien conservado es necesario no sólo para conseguir una buena calidad de vida, sino también para facilitar el conjunto de actividades económicas, sociales y políticas que se conjugan en torno al espacio / territorio.

De este modo se aprecia que el enfoque de desarrollo local tiene una visión más integradora, al articular en el territorio los diversos planos de lo económico, lo social y cultural, lo político y lo medioambiental, basándose en la idea de que es incorrecto separar las políticas económicas, sociales y ambientales ya que todas ellas son parte de una política para el desarrollo.

1.3 Agenda de Desarrollo Local

El término “agenda”, es de uso común en la discusión pública. Supone un listado de temas, problemas o cuestiones, no siempre priorizadas, que los responsables por la cosa pública deben tener en cuenta.

Definiendo al desarrollo local como un proceso en marcha en el cual los actores claves y las instituciones de la sociedad civil, del sector privado y del sector público trabajan conjuntamente para crear ventajas únicas y diferenciadas para crear ventajas para su región y mejorar la calidad de vida y empleo de la población, en este punto del trabajo se refiere a la necesidad de generar una priorización de temas a abordar en clave a este desarrollo local.

1.3.1 Infraestructura

Existe un gran consenso en que el desarrollo de infraestructura es un elemento que favorece a la productividad de los países, esto es así porque las infraestructuras, más por sus efectos mediatos que inmediatos, contribuyen a hacer la zona más atractiva para los inversores extranjeros, a disminuir los costos de producción y a incrementar la productividad, creando al mismo tiempo las condiciones adecuadas para el mejor aprovechamiento del potencial endógeno regional, la generación de rentas y la creación de puestos de trabajo. La infraestructura como concepto de la economía abarca un amplio espectro de actividades productivas. Por solo mencionar algunos casos, incluye las capacidades de los países o regiones para generar energía eléctrica renovable y no renovable, disponer de agua potable y tratada, acceder a gas natural, desarrollar carreteras, libramientos, construir redes de ferrocarril, puertos y aeropuertos, refinerías, puentes, obras de drenaje y riego, vivienda, hábitat e infraestructura urbana, entre otros.

1.3.2 Desarrollo Social

Las infraestructuras sociales en sentido amplio comprenden todas las funciones sanitarias, educativas, de ocio, justicia, seguridad y cultura que las administraciones ponen al servicio de los ciudadanos para garantizar un nivel mínimo de calidad de vida. Entre las competencias municipales en servicios y bienestar social destacan principalmente, la educación y formación, cultura,

deporte y ocio, políticas de igualdad de género y promoción de la mujer, reinserción social y laboral, seguridad ciudadana, protección de la salud y salubridad pública, servicios para la juventud y la Tercera Edad, animación de la participación ciudadana y defensa de usuarios y consumidores.

1.3.3 Desarrollo productivo

Principalmente tiene que ver con todo el entramado de empresas e industrias ya que resulta obvio el papel fundamental que juega la empresa como agente económico en la creación de puestos de trabajo y de riqueza, las políticas de desarrollo local tengan como objetivo prioritario la promoción de la actividad empresarial surgida de la iniciativa local debido a que son las empresas quienes juegan el papel más dinámico en los procesos de cambio estructural en el marco de una economía de mercado. También se basa en el potencial de la micro, pequeña y mediana empresa como generadora de empleos locales. Pero, además, se basa en el desarrollo de las áreas como Agricultura y Desarrollo Rural, el Turismo, Mercados Financieros y el Comercio.

1.3.4 Medio Ambiente

Es la necesidad de incorporar plenamente el capital natural, el cambio climático y el manejo de riesgo de los desastres naturales a la planificación del desarrollo económico sustentable. Abordar la planificación y la gestión activa de la acción local en materia de cambio climático, la adopción de compromisos firmes para avanzar en la mitigación de las emisiones de gases de efecto invernadero y la planificación para la adaptación del municipio frente a los impactos derivados de las amenazas climáticas.

1.3.5 Ciencia y Tecnología

La tecnología es otro de los elementos de vital importancia en el comportamiento económico de cualquier área ya que siempre ha alimentado el crecimiento económico, mejorado las condiciones de vida y abierto vías a nuevos y mejores tipos de trabajo.

Dentro de esta agenda, los bancos multilaterales han jugado un importante rol en América Latina apuntalando y financiando actores económicos e institucionales del desarrollo regional local como herramientas de respuesta social en la globalización (Arantes, 2006). Por ello es que en la siguiente sección de este trabajo se verán algunos datos sobre el financiamiento a distintos proyectos que el Banco Mundial, EL Banco Interamericano de Desarrollo y La Corporación Andina de Fomento han destinado a tres países de América Latina, Argentina, Brasil y México, durante el periodo 1990-2019.

3. Financiamiento para el desarrollo 1990-2019

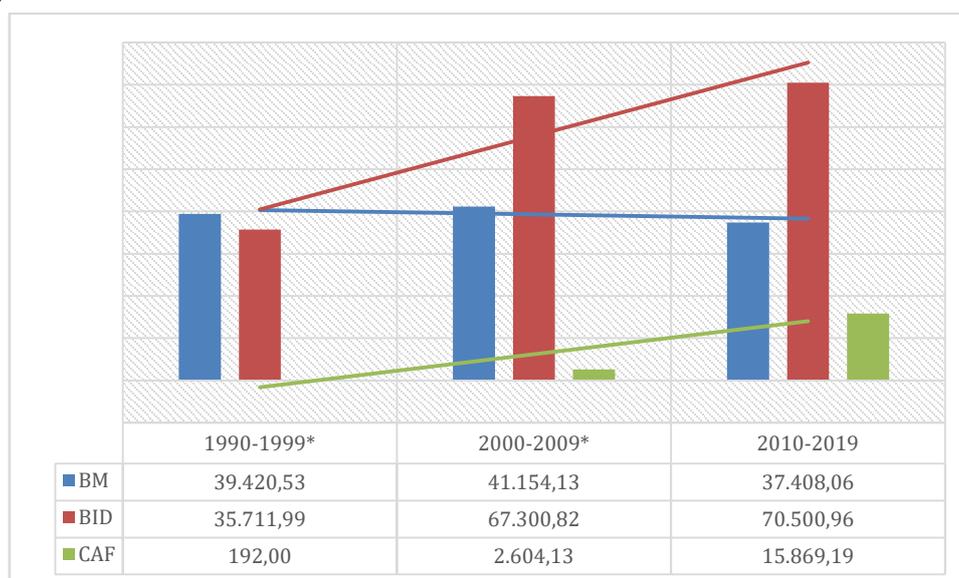
Esta sección se centrará en analizar la evolución y distribución del financiamiento de los bancos BM, BID y CAF en Argentina, Brasil y México a lo

largo del periodo 1990-2019. El análisis se organiza en tres dimensiones, la primera pone foco en la evolución del financiamiento agregado para los tres países desde los bancos y la distribución sectorial de ese total; la segunda se concentrará en una comparación entre las instituciones y una tercera una comparación entre país en cada uno de los bancos.

3.1. Evolución del financiamiento multilateral en Argentina, Brasil y México 1990-2019

Durante el período 1990-2019, la evolución del financiamiento a proyectos desde los bancos hacia los países en estudio, en general demuestra que efectivamente los bancos multilaterales juegan un rol importante en la región. En este sentido, para todo el período, se aprobaron 3342 operaciones con un total de financiamiento de 310.206 millones de US\$ destinados a los distintos sectores de Argentina, Brasil y México.

Gráfico 1: Evolución del financiamiento hacia Argentina, Brasil y México (1990-2019)



Elaboración propia en base a datos de BM, BID Y CAF.

Cabe resaltar que hay una evolución creciente durante las tres décadas del financiamiento recibido por los bancos BID Y CAF. En el caso del BID pasando desde la década de los noventa con un financiamiento de 35.712 millones de USD hasta los años 2010-2019 con un financiamiento total de 70.500 millones de USD. Y por otro lado CAF, también con un financiamiento creciente, desde 192 millones de USD a 15.869 millones de USD en la última década analizada²³.

Por último, desde el BM si bien los países han recibido un gran financiamiento, este se mantuvo relativamente estable en las tres décadas, en la primera

²³El financiamiento considerado para CAF en este primer avance solo considera los préstamos soberanos presentes en la página web del banco. Disponibles en <https://www.caf.com/es/proyectos>

financió un total de 39.420 millones de USD, un crecimiento en la década del dos mil (41.154 millones de USD) y en los últimos años su financiamiento total fue de 37.408 millones de USD.

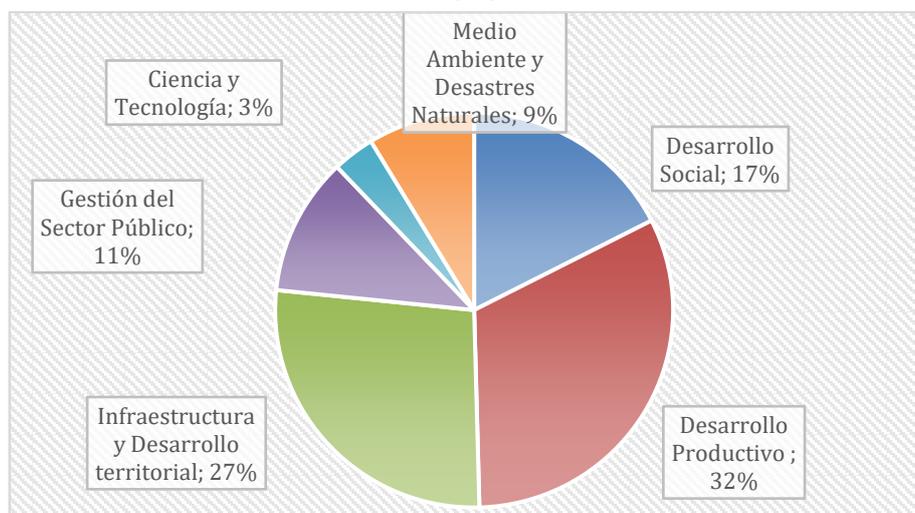
¿A dónde se destinó todo ese financiamiento?

Con el fin de poder lograr sus misiones y promover el desarrollo de los países subdesarrollados, cada uno de los bancos han destinados sus financiamientos a distintos sectores y temas que han considerado prioritarios a lo largo de la historia que se pueden agrupar en:

- Desarrollo Social: Inversiones sociales, Educación y Salud.
- Infraestructura y Desarrollo territorial: Agua y Saneamiento, Desarrollo y Vivienda Urbano, Energía, Transporte y Telecomunicaciones.
- Desarrollo Productivo: Agricultura y Desarrollo Rural, Empresas Privadas y Desarrollo PYMES, Turismo Sostenible, Mercados Financieros, Comercio e Industria.
- Gestión del Sector Público.
- Ciencia y Tecnología
- Medio Ambiente y Desastres Naturales.

Esta distribución por sectores de la cartera de préstamos de los bancos multilaterales y su evolución a lo largo del tiempo se la puede considerar como un indicador del grado de especialización de cada uno de ellos (Sagasti & Prada, 2006). Observando el gráfico 2, en general, si consideramos la totalidad de proyectos que los tres bancos aprobaron durante todo el periodo en Argentina, Brasil y México, el financiamiento se concentró en principalmente a las áreas de Desarrollo Productivo representando el 32% del total de proyectos, Infraestructura y Desarrollo Territorial (27%) y Desarrollo Social (18%).

Gráfico 2: Distribución por sectores del total de proyectos aprobados 1990-2019.

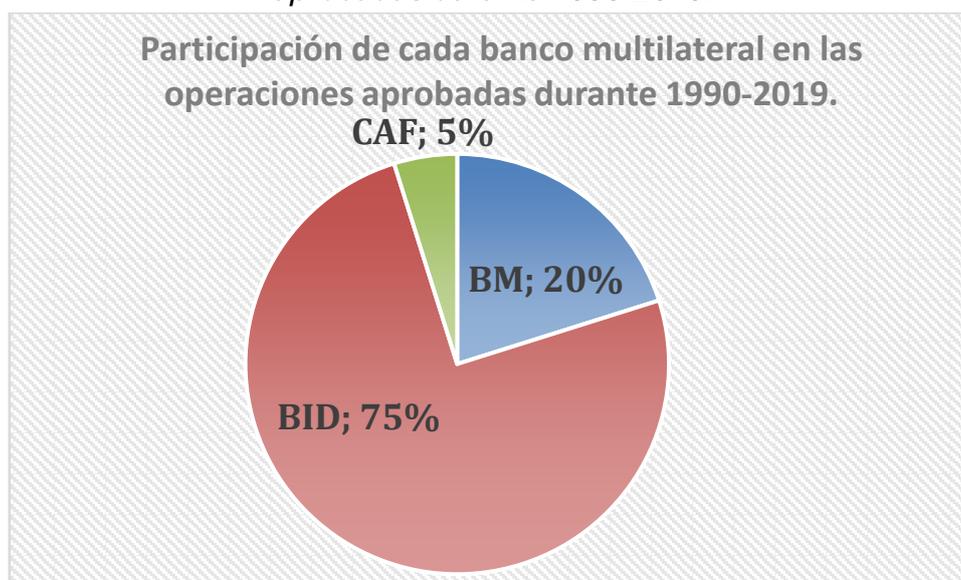


Elaboración propia en base a datos de BID, BM y CAF.

2.2 Comparación del financiamiento entre los bancos.

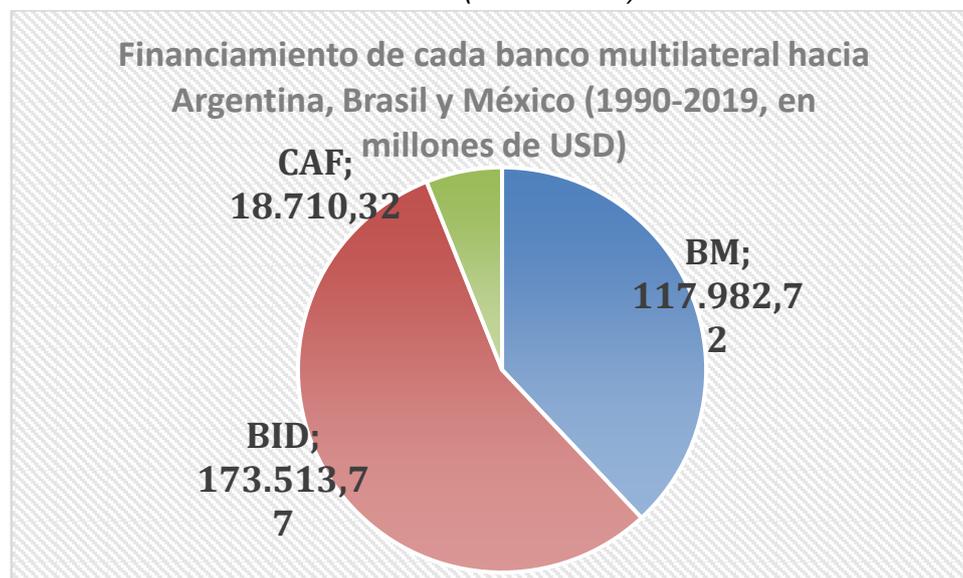
En lo que respecta al total de más de tres mil operaciones aprobadas durante el periodo 1990-2019 que se mencionó en el apartado anterior, quien se destaca es el Banco Interamericano de Desarrollo, que, de 3341 proyectos, 2509 fueron aprobados por esta institución representando en promedio un 75% con un financiamiento hacia los países de 173.513 millones de USD. En cuanto al Banco Mundial que representa en promedio el 20% de proyectos aprobados (672) destino un financiamiento de aproximadamente 118 millones de USD. Y finalmente, La Corporación Andina de Fomento que aprobó 161 operaciones en Argentina, Brasil y México por un monto total de 18.710 millones de USD representando un 5% del total de operaciones aprobadas entre los años 1990 y 2019.

Gráfico 3: Participación de cada banco multilateral en las operaciones aprobadas durante 1990-2019.



Elaboración propia en base a datos de BID, BM y CAF.

Gráfico 4: Financiamiento de cada banco multilateral hacia Argentina, Brasil y México (1990-2019)



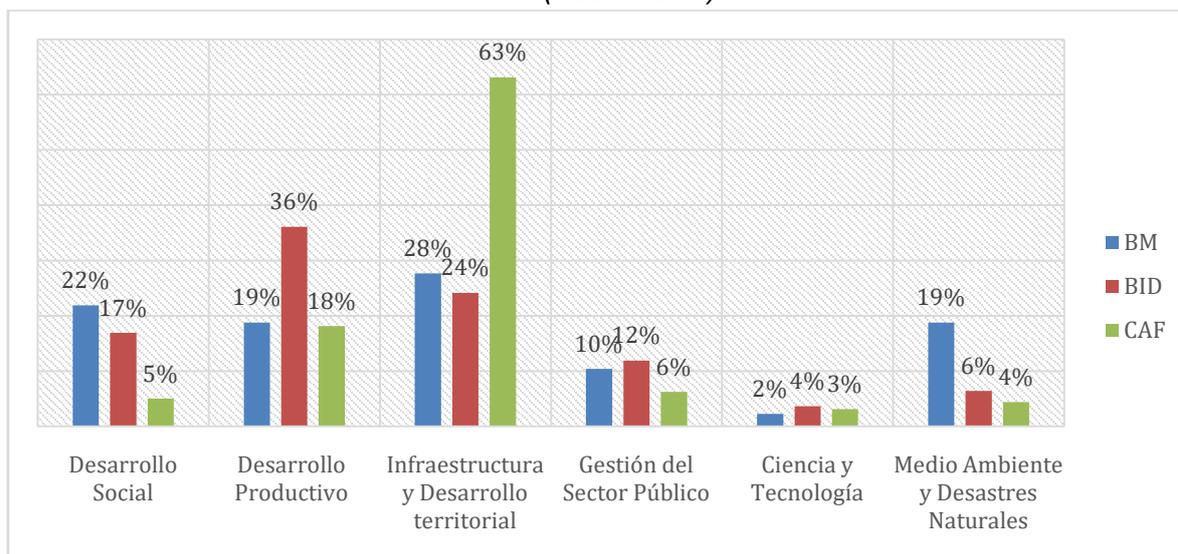
Elaboración propia en base a datos de BID, BM y CAF.

En promedio, entre los años 1990 y 2019, el Banco Mundial y ha dedicado la mayoría de sus operaciones hacia los sectores no productivos. La inversión en Infraestructura y Desarrollo Territorial (transporte, agua, energía y desarrollo urbano) ocupa el 28% de todas las operaciones aprobadas por el BM (186 proyectos de 672) y los asuntos sociales son otros de los objetivos importantes del banco quien dedico en promedio el 22% (147 proyectos) de sus aprobaciones a ese sector. En tercer lugar, el BM si dedico sus operaciones al área de Desarrollo Productivo con un promedio del 19% (126 proyectos) destinados al sector de la agricultura, al empresas privadas y desarrollo de las PYMES, al turismo sostenible, al comercio y a los mercados financieros. Luego le siguen Medio Ambiente y Desastres Naturales, Gestión del Sector Público y Ciencia y tecnología.

Por otra parte, el Banco Interamericano de Desarrollo centro principalmente sus aprobaciones en el sector de Desarrollo Productivo que en promedio representa el 36% sobre el total de 2059 proyectos, con 905 proyectos aprobados. Posteriormente destino su financiamiento a los sectores no productivos, el área de Infraestructura y Desarrollo Territorial y el área de Desarrollo social que representan el 24% (606 proyectos) y el 17% (424 proyectos) respectivamente en promedio entre 1990 y 2015 del total de operaciones aprobadas en Argentina, Brasil y México. Le siguen Gestión del Sector Público, Medio Ambiente y Desastres Naturales y Ciencia y Tecnología. Por último, la Corporación Andina de Fomento como banco subregional, durante el periodo se dedicó principalmente en las obras de infraestructura y desarrollo territorial con un promedio de 63% del total de las operaciones

aprobadas (102 proyectos de 160) y en los sectores productivos que dedico en promedio un 18% (29 proyectos). Y presto una atención relativamente menor a los temas sociales que representan el 5%, promedio un punto menor que el que representa sector de Gestión del Sector Público.

Gráfico 5: Composición de la cartera de los bancos en Argentina, Brasil y México (1990-2019).

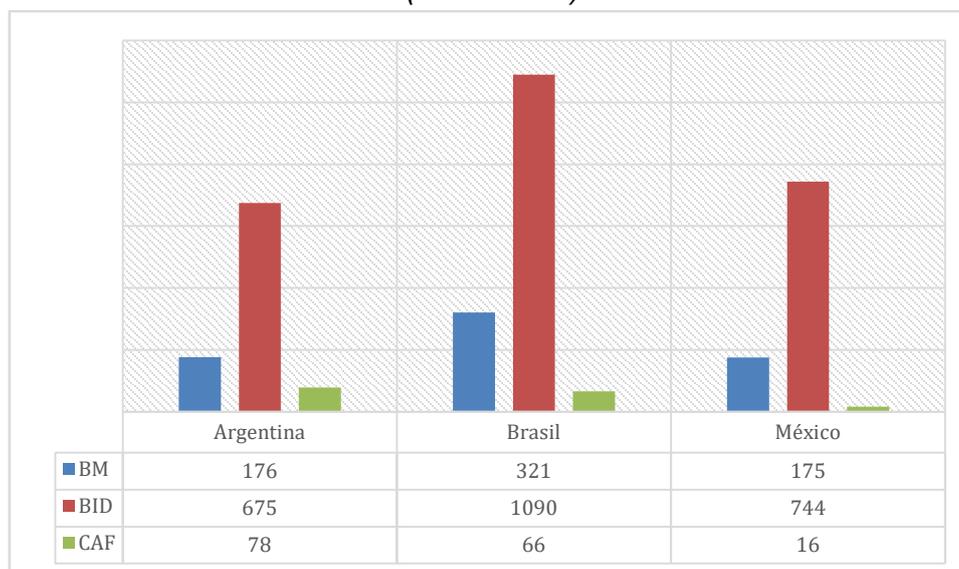


Elaboración propia en base a datos de BID, BM Y CAF.

2.3 Comparación entre países en cada uno de los bancos.

Para esta investigación se decidió estudiar el financiamiento de los bancos multilaterales de desarrollo mencionados anteriormente hacia los países Argentina, Brasil y México dado que se trata de las economías más importantes de América Latina, que comparten una organización política federal, y, además, sus trayectorias durante el período 1990-2019 presentan puntos de contacto tanto en el marco de las reformas estructurales de los años noventa como en sus procesos de dependencia externa (Medici, 2017). También, estos países han sido también los principales tomadores de créditos de los principales bancos multilaterales que operan en la región, siendo clientes muy relevantes para los organismos financiadores.

Gráfico 6: Distribución entre países de los proyectos aprobados por cada banco (1990-2019)

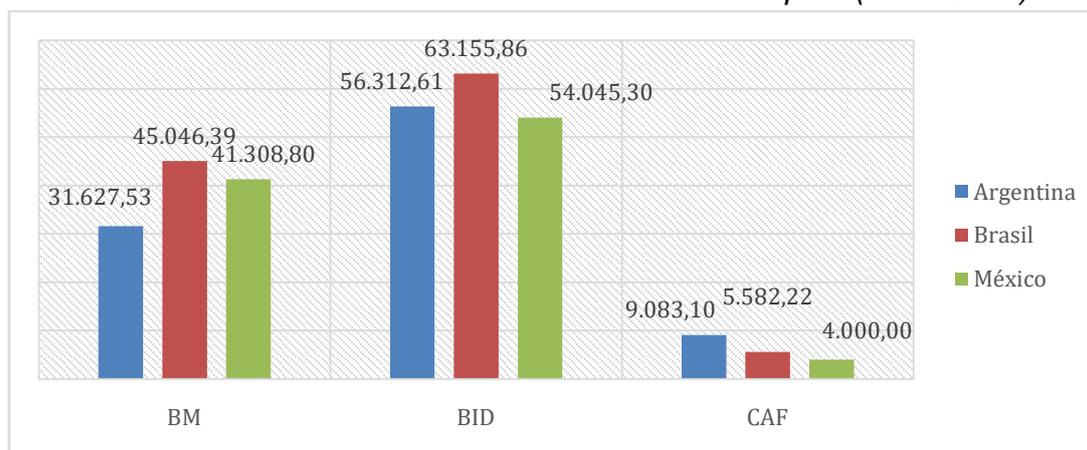


Elaboración propia en base a datos de BID, BM Y CAF.

Al analizar la cantidad total de proyectos aprobados de cada banco, el BM y el BID realizaron más operaciones en Brasil, aprobando 321 por un total de 45 millones de USD y 1090 proyectos por 63.155 millones de USD respectivamente. En cambio, la CAF financio más proyectos a lo largo del período en Argentina, 79 operaciones aprobadas por un total de 9.000 millones de USD.

En segundo lugar, el BM financió 176 proyectos en Argentina por un monto de 31.627 millones de USD, el BID realizó 744 operaciones en México por un monto de 54 millones de USD, y CAF con un total de 5.582 millones de USD financió 66 proyectos en Brasil.

Finalmente, el BM aprobó 175 y CAF 16 proyectos en México por un financiamiento de 41.308 y 4 mil millones de USD respectivamente. Y en cuanto al BID aprobó 675 operaciones en Argentina por un total de 56.312 millones de USD.

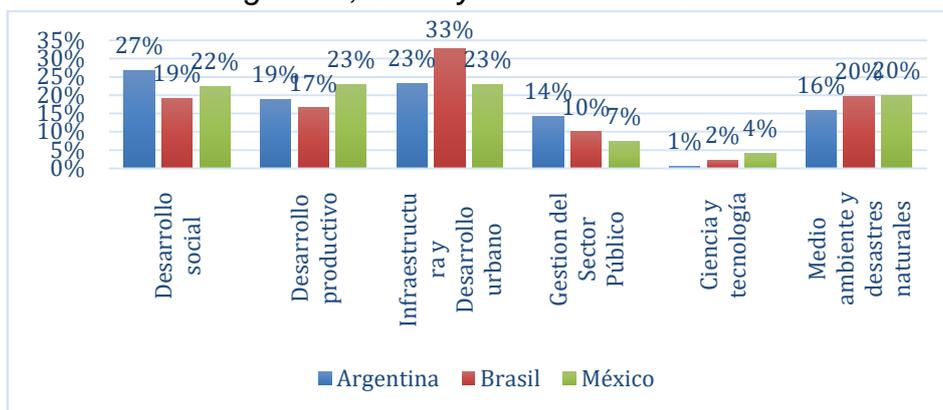
Gráfico 7: *Financiamiento de cada banco a cada país (1990-2019)*

Elaboración propia en base a datos de BID, BM Y CAF.

Por último, se realizará en esta sección una comparación de la distribución de las aprobaciones en cada una de las áreas que se analizaron en las secciones anteriores, entre países en cada uno de los bancos, para poder identificar que sectores fueron prioritarios para cada institución en los países estudiados durante el período 1990-2019.

Analizando la participación de cada área en el total de operaciones aprobadas en cada país podemos observar mediante el gráfico 8 que el BM, en Argentina se especializó principalmente en el área de Desarrollo social con un promedio del 27% (47 operaciones de las 176 que el BM aprobó en Argentina se dedicaron a Salud, Educación e Inversiones sociales), en Brasil en el área de Infraestructura y desarrollo territorial con un promedio de 33% (105 proyectos de 321) y en México se centró en también en esa misma área, pero también en el área de desarrollo productivo ya que ambas representan el 23% (40 aprobaciones cada una de 175 de operaciones que el BM aprobó en cada país). En segundo lugar, Argentina recibió financiamiento para el área de Infraestructura y Desarrollo territorial en el cual se aprobaron 41 operaciones que representan el 23% del total de los 176 proyectos. En cambio, en Brasil y en México, en segundo lugar, se aprobaron proyectos que se centraron en los sectores Medio Ambiente y Desastres Naturales que representa un 20% del total de aprobaciones en el caso de Brasil y en el área de Desarrollo social el 22% del total de aprobaciones para el caso de México. Y, en tercer lugar, el BM centró sus operaciones en el área de desarrollo productivo para Argentina, en el área de Desarrollo social en Brasil y en el sector de Medio Ambiente y Desastres Naturales en México.

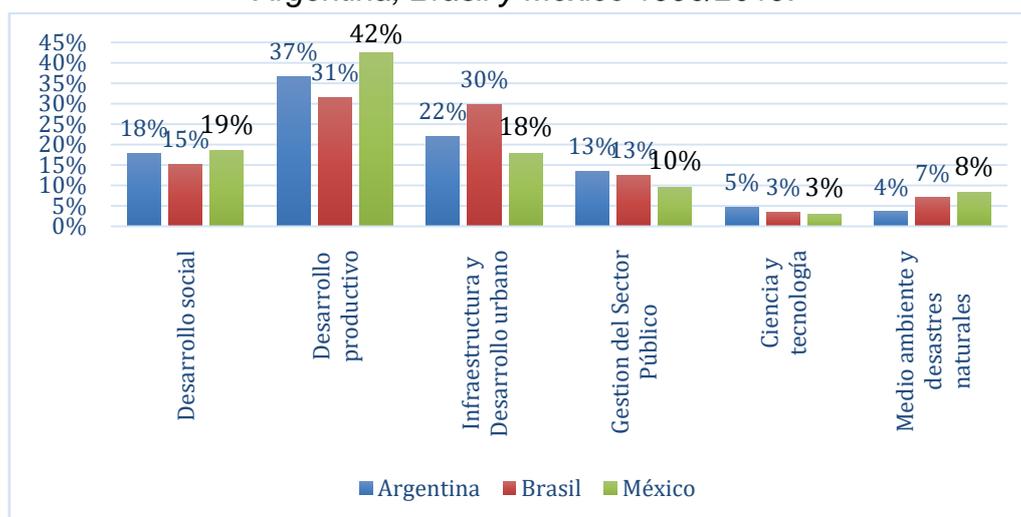
Gráfico 8: Distribución por sectores de los proyectos aprobados por el BM en Argentina, Brasil y México 1990/2019.



Elaboración propia en base a datos del BM.

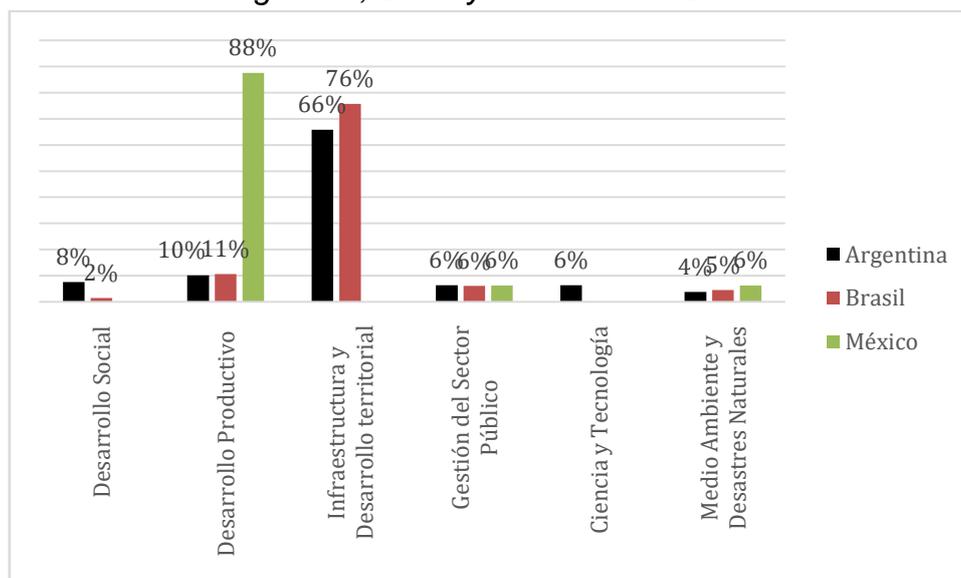
Ahora si analizamos, el BID, encontramos que en los tres países se dedicó a financiar más proyectos en el área de Desarrollo productivo, en Argentina un promedio de 37% de las 675 operaciones aprobadas en ese país, en Brasil un promedio de 31% de 1090 proyectos y en México un promedio de 42% de 744 proyectos. En segundo lugar, el BID se centró en el área de Infraestructura y Desarrollo territorial en Argentina (22%) y en Brasil (30%) pero en cambio en México se centró en segundo lugar en el área de Desarrollo social. Por último, la situación se revierte, ya que en Argentina y Brasil el BID destino financiamiento al área de Desarrollo social (18% y 15% respectivamente) y en México al área de Infraestructura y Desarrollo territorial que en promedio representa el 18% del total de proyectos aprobados en él.

Gráfico 9: Distribución por sectores de los proyectos aprobados por el BID en Argentina, Brasil y México 1990/2019.



Elaboración propia en base a datos del BID.

Gráfico 10: Distribución por sectores de los proyectos aprobados por el CAF en Argentina, Brasil y México 1990/2019.



Elaboración propia en base a datos de CAF.

Finalmente analizando los sectores en que se especializó la CAF en cada país, observamos que en Argentina (66%, 52 aprobaciones) y en Brasil (76%, 50 aprobaciones) se aprobaron más proyectos en el área de Infraestructura y Desarrollo urbano y en México CAF aprobó más operaciones en el área de Desarrollo Productivo (88%, 14 aprobaciones). Luego en Argentina le sigue en prioridad el área de Desarrollo Productivo con un promedio del 10% y el área de Desarrollo Social con un promedio del 8%. En Brasil el segundo lugar se encuentra el área Desarrollo Productivo, y en tercero el sector Gestión de Sector Público. Y para México, en segundo lugar, se aprobaron proyectos Medio Ambiente y Desastres Naturales y Gestión del Sector Público.

Conclusiones

El enfoque de Desarrollo Local tiene componentes de carácter económico, social y político, y se propone como una manera de abordar ciertos problemas sociales mediante políticas que se promueven desde los espacios local, es decir que encierra, desde esa óptica, un fuerte componente de desarrollo económico, pero que a la vez trata de aprovechar al máximo las energías de la sociedad local, los recursos endógenos, pero sin anular las oportunidades derivadas del contexto externo. Este enfoque sirve de marco teórico en el que se pretende indagar la dinámica de financiamiento externo para el desarrollo local en Argentina, Brasil y México.

También es preciso señalar que el modelo de los bancos multilaterales de desarrollo ha sido una innovación institucional que a través de la movilización de recursos financieros han tenido una influencia importante en la creación de un entorno favorable para mejorar las condiciones de vida y fomentar el desarrollo y el crecimiento de los países de la región.

Sin embargo, a pesar de la importancia en las estrategias de desarrollo de los países, los abordajes son fragmentados, sostenidos en sesgos disciplinares. El aporte de la continuación de este trabajo apunta a superar esta debilidad dentro de una perspectiva de Economía Política Internacional que resalte la naturaleza político-económica de estos organismos y las formas en que penetran en espacios específicos, articulando lo político y lo económico, lo interno y lo externo. El trabajo debe continuar, desde una mirada crítica y reflexiva seguir examinando el papel que han jugado estos bancos multilaterales de desarrollo en América Latina, examinando en mayor profundidad el impacto que han tenido sus operaciones en cada uno de los países en los distintos contextos históricos que se desarrollaron durante el periodo 1999-2019.

Bibliografía

- Alburquerque, F. (1997). *Cambio Estructural, Globalización y Desarrollo Económico Local*. Naciones Unidas Santiago de Chile: CEPAL/ILPES.
- Alburquerque, F. (2004). *El enfoque del desarrollo económico local*. Argentina - Italia Lavoro Buenos Aires: Cuaderno de capacitación No. 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad Programa AREA - OIT.
- Arantes, P. F. (2006). *O ajuste urbano: as políticas do Banco Mundial e do BID para as cidades*. Pós. Revista Do Programa De Pós-Graduação Em Arquitetura E Urbanismo Da FAUUSP.
- Arocena, J. (2001). *Globalización, Integración y Desarrollo Local. Apuntes para la elaboración de un marco conceptual. Transformaciones globales y políticas de desarrollo local*. Rosario: Ed. Homo Sapiens.
- Banco Central Europeo. (21 de julio de 2022). *European Central Bank*. Recuperado el 12 de mayo de 2023, de Press Releases. The Transmission Protection Instrument: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2022/html/ecb.pr220721~973e6e7273.en.htm>
- Banco Mundial. (23 de Mayo de 2022). *Banco de datos - Indicadores del desarrollo mundial*. Obtenido de Sitio web del Banco Mundial: <https://databank.bancomundial.org/source/world-development-indicators/>
- Barquero, A. V. (1988). *Desarrollo local: una estrategia de creación de empleo*. Madrid: Pirámide.
- Barreiro, F. (1998). *Los agentes de desarrollo*. Montevideo, Uruguay: Cuadernos del CLAEH, N° 45/46.
- Bhaduri, A., & Marglin, S. (1990). Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies. *Cambridge Journal of Economics* , 375-393.
- Blecker, R. A. (2015). Wage-led versus profit-led demand regimes: The long and the short of it. *Eastern Economic Association*. New York.
- Bowles, S., & Boyer, R. (1995). Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation. En G. A. Epstein, & H. M. Gintis, *Macroeconomic Policy after the Conservative Era* (págs. 143-171). Cambridge: Cambridge University Press.

Brunet, R. (2002). LIGNES DE FORCE DE L'ESPACE EUROPÉEN. *Mappe Monde* 66

Casanova, F. (2004). *Desarrollo local, tejidos productivos y formación. Abordajes Alternativos para la Formación y el Trabajo de los Jóvenes*. Montevideo: Oficina Internacional del Trabajo-OIT-CINTERFOR.

Chang, H.-J. (2003). *Kicking Away the Ladder. Developmental strategy in historical perspective*. London: Anthem Press.

Ciccolella, P. (1999). *Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires: Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa*. Santiago de Chile: Eure.

Comín, F. (1999-2000). Un siglo de evolución y cambios en la empresa pública española. *Revista Asturiana de Economía* (16-17), 163-190.

De Mattos, C. A. (2008). *Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina: de la ciudad a lo urbano generalizado*. Revista de Geografía Norte Grande, n.o 47.

Di Pietro, P. L. (2001). *Hacia un desarrollo integrador y equitativo: una introducción al desarrollo local*.

Dutt, A. K. (2012). Distributional dynamics in Post Keynesian growth models. *Journal of Post Keynesian Economics*, 431-451.

EL LEVIATÁN DESENCADENADO 2019 Berlín Lola Books

Fernández Navarrete, D. (2013). *Historia de la Unión Europea. España como Estado miembro*. (2ª ed.). Collado Villalba: Delta, Publicaciones Universitarias.

Fernández, V. R. (2008). *Desarrollo regional-local y nueva colonialidad del poder: ideas, instituciones e intereses desde una perspectiva latinoamericana. El desarrollo hoy en América Latina*. Tlaxcala, México: El Colegio de Tlaxcala.

Gambarotto, F., Rangone, M., & Solari, S. (2019). Financialization and Deindustrialization in the Southern European Periphery. *Athens Journal of Mediterranean Studies*, 5 (3), 151-172.

Grande, E. (1996). The state and interest groups in a framework of multi-level decision-making: The case of the European Union. *Journal of European Public Policy*, 3:3, 318-338.

Graña, J. M. (2007). *Distribución funcional del ingreso en la Argentina: 1935-2005. Informe final Beca UBACyT Estímulo*. Documentos de Trabajo, No. 8, Universidad de Buenos Aires, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Buenos Aires.

Hein, E. (2015). *The principle of effective demand: Marx, Kalecki, Keynes and beyond*. Berlin: Institute for International Political Economy.

Hein, E., & Vogel, L. (2008). Distribution and growth reconsidered: empirical results for six OECD countries. *Cambridge Journal of Economics*, 479-511.

Houni, A. P. (1999). *La CEPAL y las nuevas teorías de crecimiento*. Santiago de Chile: Revistas de la CEPAL.

Innovation Policies of South Korea Institute for Defense Analyses

Lavoie, M., & Stockhammer, E. (2013). Wage-led growth: concept, theories and policies. En Organización Internacional del Trabajo, *Wage-led Growth. An Equitable Strategy for Economic Recovery* (págs. 13-39). New York: Palgrave Macmillan.

Lipietz, A. (1994). *El posfordismo y sus espacios. Las relaciones capital-trabajo en el mundo*. Buenos Aires: Documento de trabajo N°4, Serie de Seminarios intensivos de investigación.

- Lorca Alcalá, J. (2015). EL IMPACTO DE LA CRISIS DEL PETRÓLEO DE 1973 EN EL CONTEXTO ECONÓMICO ESPAÑOL. *Espacio, Tiempo y Forma* (27), 165-180.
- Maastricht and all that 1992 *London Review of Books* 1419
- Malo de Molina, J. (1999). *LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ANTE LOS RETOS DE LA GLOBALIZACIÓN Y DE INTEGRACIÓN EN EL EURO. La Globalización y el nuevo orden monetario internacional*. Madrid: FUNDACIÓN POR LA MODERNIZACIÓN DE ESPAÑA.
- Mazzucato, M. (2015). *The Entrepreneurial State*. Anthem Press: New York.
- Medici, F. (2017). *Discusiones sobre el tipo de cambio: El eterno retorno de lo mismo*. Moreno: Universidad Nacional de Moreno.
- Medina Miltimore, S., & Mitchell, B. (2023). The Eurozone and Brexit. En L. R. Wray, P. Armstrong, S. Holland, C. Jackson-Prior, P. Plumridge, & N. Wilson, *ower Initiative for Modern Money Studies* (págs. 152-181). Cheltenham: Edward Elgar.
- Mitchell, B. (2015). *Eurozone Dystopia*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Morales Ruvalcaba, D. (2020). The Semiperipheral States in the Twenty-first Century: Measuring the Structural Position of Regional Powers and Secondary Regional States. *International Studies* (57(1)), 20–50.
- Mundell, R. A. (1961). A Theory of Optimum Currency Areas. *The American Economic Review* , 51 (4), 657-665.
- Naastepad, C. W., & Storm, S. (2007). OECD demand regimes (1960-2000). *Journal of Post Keynesian Economics* , 211-246.
- Narodowski, P. (2008). *La Argentina Pasiva: desarrollo, subjetividad, instituciones, más allá de la modernidad*. Buenos Aires: Editorial Prometeo.
- Nofal, S. (2021). An assessment of the debates over income distribution and growth in the Neo-Kaleckian literature. *Brazilian Journal of Political Economy* , 782-796.
- Oficina Nacional de Prospectiva y Estrategia. (2023). *Autonomía Estratégica Abierta*. Recuperado el 7 de mayo de 2023, de <https://futuros.gob.es/nuestro-trabajo/AEA>
- Onaran, Ö. (2016). Wage- versus profit- led growth in the context of globalization and public spending: the political aspects of wage-led recovery. *Review of Keynesian Economics* , 458-474.
- Onaran, Ö., & Stockhammer, E. (2005). Two Different Export-Oriented Growth Strategies. *Emerging Markets Finance and Trade* , 65-89.
- Sagasti, F., & Prada, F. (2006). *Bancos regionales de desarrollo: una perspectiva comparativa*. Cooperación financiera regional.
- Sasaki, H. (2011). *Is the Long-run Equilibrium Wage-led or Profit-led? A Kaleckian Approach*. Kyoto: Kyoto University Graduate School of Economics.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Cambridge: Harvard University Press.
- Sochaga, C. *Las cosas son como son. Diarios de un político socialista (1980 - 1984)*.
- Stockhammer, E., & Stehrer, R. (2011). Goodwin or Kalecki in demand? Functional income distribution and aggregate demand in the short run. *Review of Radical Political Economics* , 506-522.
- Tamames, R. (1985). *Estructura Económica de España*. Madrid: Alianza Editorial, S.A.
- Vargas Sánchez, G., & Luna, A. (2014). Slow growth in the Mexican economy. *Journal of Post Keynesian Economics* , 115-134.
- Wallerstein, I. (1976). Semi-Peripheral Countries and the Contemporary World Crisis. *Theory and Society* , 3 (4), 461_483.

Wooldridge, J. M. (2006). Métodos avanzados para datos de panel. En *Introducción a la econometría: Un enfoque moderno* (págs. 513-540). Madrid: Thomson.

World Inequality Database. (5 de Junio de 2022). *Series*. Obtenido de World Inequality Database: <https://wid.world/es/series/>

Wray, L. R., & Sardoni, C. (2007). Fixed and Flexible Exchange Rates and Currency Sovereignty. *The Levy Economics Institute Working Paper Collection* (489).

Mesa C:

“Modelos macroeconómicos de economías abiertas y ciclo económico”

Panelistas:

Gerardo COVARRUBIAS LÓPEZ (UNAM, México) y Xuedong LIU SUN (UNAM, México): “Impacto del ajuste cambiario sobre las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos, 1995-2020”

Facundo DEL MAZO (Estudiante UNGS, Argentina): “Crecimiento y distribución funcional del ingreso en el corto y en el largo plazo: un estudio empírico sobre datos en panel (1960-2019)”

Roberto TARDITI (UBA/PIMSA, Argentina): “El ciclo económico y sus fases. Argentina 2017-2021”

José Salvador CÁRCAMO (UNM, Argentina): “El shock neoliberal: Endeudamiento y soberanía”

Modera: Graciela RAMOS (UNM, Argentina)

Relatoría: Graciela RAMOS (UNM, Argentina)**Presentación: Gerardo Covarrubias López (UNAM, MEXICO) y Xuedong Liu Sun (UNAM, MEXICO): “impacto del ajuste cambiario sobre las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos, 1995- 2020”**

En primer lugar, se caracterizó la relación de México con el comercio exterior, el círculo comercial de México con EEUU es una relación de vital importancia para el comercio de México, las exportaciones hacia EEUU son del 80 % del total, teniendo como principal el destino de exportación.

En segundo lugar, se puso en énfasis las importaciones de México, en donde China es el proveedor del 20 % del total.

A partir de ello, en contexto, el conflicto comercial de China- EEUU. Analiza, la relación de dependencia económica con EEUU (1990) y relación de dependencia con China (2001).

México recibe importaciones desde China con un alto contenido tecnológico impactando de forma positiva al crecimiento económico de las exportaciones de México hacia los EEUU.

Se describió, los tipos de modelos VAR utilizados para el análisis macroeconómico, modelo de VAR cointegración y modelo de var periodo volatilidad.

Se analizó en el contexto mundial del consenso económico y del tipo de cambio flexible, concluyendo que no sería posible la libre flotación, ya que México presenta una economía Heterogenia y alta volatilidad al tipo de cambio.

Presentación Facundo Del Mazo (estudiante UNGS): “crecimiento y distribución funcional del ingreso en el corto plazo y en el largo plazo: un estudio empírico sobre datos en el panel (1960-2019)

En primer lugar, se caracterizó en el tipo de testeo empírico de los datos, se basó en la tesis de Blecker (Ley de demanda efectiva), la tesis demuestra la relación con el salario en comparación con los componentes.

En segundo lugar, se analizó que a corto plazo la redistribución a favor del salario impacta negativamente en el crecimiento, y viceversa.

Se explicó los distintos regímenes, regímenes de estancamiento tirados por salario y régimen eufóricos tirados por beneficio. Los países de economías

grandes son regímenes tirados por los salarios se basan en ideas post keynesianas (ley de demanda y oferta).

Se describió la metodología utilizada, elaboración de panel de datos fuente del Banco Mundial, la utilización de la base de datos distribución y redistribución del ingreso. Se describieron los resultados mediante tablas y gráficos obtenidos de la base de datos a corto plazo OLS c/ efectos fijos y largo plazo mediante estadísticas descriptivas.

El salario cae y la producción sube en el corto plazo, obteniendo como resultado la verificación de la existencia de relación negativa a corto plazo con la redistribución a favor de los salarios, tendrá impacto negativo en el ingreso per cápita.

Presentación Roberto Tarditi (UBA/ PIMSA): El ciclo económico neoliberal: endeudamiento y soberanía”

Comienza describiendo el proceso de producción (2017-2021), analiza la crisis antes de la pandemia, reconoce crisis cíclica típica de desarrollo del sistema capitalista, periodos observados octubre 2017 a mayo 2021.

Se Caracterizó estancamientos periódicos, fases tradicionales, socialismo (Marx), ciclos anteriores (crisis, estancamiento, animación de negocios).

En esta presentación se analizó la recomposición de la producción capitalista y la renta agraria.

Se pone en contexto en los periodos 2017-2021, se caracterizó cada ciclo de crisis, la problemática social y económica, la relación entre clases sociales y agentes económicos que componen cada ciclo de crisis, la relación del país con EEUU, como actúa el individuo social ante las distintas crisis y como se relaciona con los medios de producción. También se explicó la relación de los trabajadores con los empleadores.

Presentación Cárcamo (UNM) “El shock neoliberal. Endeudamiento y soberanía”

Comienza caracterizando la base del endeudamiento, 1976 comienza con deuda externa, partir de la dictadura se siguió con el endeudamiento, luego se continuo con el gobierno de Alfonsín y finaliza con Menen.

Se explicó las distintas fases del endeudamiento, los tipos de deudas (canjes, dólares).

La relación del gobierno de Macri con los fondos Buitres, a partir de ello se analizó la deuda adquirida en este periodo. Comenzó con un nuevo ciclo de endeudamiento abril de 2016, precisamente diciembre 2015 al 2019, se analizó la fuga de capitales de 6 millones de dólares que pudo pasar por decisiones políticas.

Se comparó cuanto estaba la deuda cuando tomó la presidencia Cristina 4to trimestre 148.881 millones de dólares y como quedó la deuda cuando dejó la presidencia Macri 249 millones de dólares, la deuda creció en dólares vis a vis de la fuga de capitales.

Se relató la estafa del FMI, como cómplice del fraude, violando sus propios estatutos.

Se comentó sobre la cesión de soberanía, a partir de la adquisición de la deuda. ¿Qué damos a cambio?, cesión de soberanía. Canje de deuda por naturaleza y territorio.

A partir de ello se explicó la huella ecológica, que creció la demanda de recursos naturales renovable o no renovable de determinada región.

En América Latina existe superávit ecológico, espacio mayor a la demanda naturales. En EEUU tiene déficit de capacidad biológica. América latina tiene además posición estratégica. Al finalizar enumeras cuestiones a seguir analizando



**IMPACTO DEL AJUSTE CAMBIARIO SOBRE LAS
EXPORTACIONES MEXICANAS HACIA LOS ESTADOS
UNIDOS, 1995-2020**

**GERARDO COVARRUBIAS LÓPEZ (UNAM, MÉXICO) Y
XUEDONG LIU SUN (UNAM, MÉXICO)**

Gerardo COVARRUBIAS LÓPEZ y Xuedong LIU SUN²⁴**Introducción**

Como consecuencia de la apertura comercial que México ha llevado a cabo en los últimos años, se han acentuado los vínculos con EE.UU. el principal destino de sus exportaciones; y con China, que ha tenido una fuerte presencia en las cadenas globales de valor de su producción. De manera que gran parte de las importaciones originarias del país asiático se destinan no solo para consumo final sino también en su mayoría para incorporarse a los distintos eslabonamientos de las plantas productivas instaladas en México, y posteriormente exportar los productos finales hacia a los mercados internacionales, específicamente, al mercado estadounidense., donde el papel que desempeña el tipo de cambio peso mexicano-dólar estadounidense ha sido fundamental.

En esta investigación se presenta una de las principales características de esta importante variable en función de su volatilidad, y sus implicaciones sobre el comercio de México, como una economía emergente de América Latina.

El análisis se centra en una crítica a la teoría convencional, la cual establece que una devaluación del tipo de cambio incentiva el crecimiento de las exportaciones debido al abaratamiento de los bienes nacionales con respecto a los similares extranjeros. Se muestra evidencia empírica de que en México no se concuerda con este planteamiento teórico, sobre todo en periodos de alta volatilidad cambiaria.

A manera de hipótesis, se plantea que por un lado, las importaciones provenientes de la economía china, en particular bienes manufacturados y de alto contenido tecnológico²⁵, impactan en forma positiva al crecimiento de las exportaciones mexicanas dirigidas hacia el mercado de EE. UU. como parte fundamental en el eslabonamiento de las cadenas globales de valor; y por otro lado, que el tipo de cambio tiene un impacto negativo sobre estas exportaciones en determinados periodos de poca estabilidad cambiaria. En general, un movimiento inesperado del tipo de cambio está ampliamente vinculado con el riesgo derivado del incremento de los costos de transporte, y como consecuencia, las ganancias obtenidas por el comercio bilateral se ven reducidas debido a la disminución de las exportaciones.

Para probar la hipótesis, se estimaron diversos modelos VAR de cointegración para distintos periodos donde los resultados obtenidos confirmaron que los

²⁴ jgcovarrubias@economia.unam.mx - xdong@comunidad.unam.mx

²⁵ Este tipo de bienes se concentran principalmente en los capítulos 84, 85 y 87 del Sistema Armonizado.

bienes importados de origen chino son una parte importante en la dinámica productiva y exportadora de México. Asimismo, se encontró un impacto negativo sobre las exportaciones México-EE. UU. de las fluctuaciones del tipo de cambio; en general, debido a la heterogeneidad en las características que diferencian las economías emergentes de las desarrolladas e industrializadas. En particular, la volatilidad cambiaria tiene implicaciones negativas sobre el comercio internacional debido a que existe aversión al riesgo entre los agentes económicos, y esto provoca que se reduzca el volumen de las exportaciones de las economías en desarrollo, en contraposición con lo que enuncia la teoría convencional.

El origen de esta relación negativa se centra dos elementos de incertidumbre; por un lado, el fenómeno de dolarización de los pasivos en los balances de empresas mexicanas que exportan y que tienen dificultades para financiarse dentro del país, y por otro, el hecho de incluir costos ocultos en sus exportaciones.

En particular, para el mercado mexicano, consideremos que la volatilidad cambiaria es un factor primordial en las exportaciones hacia el mercado estadounidense, y se estudia para incentivar la efectividad del comercio bilateral en un entorno de apertura comercial, y buscar una política monetaria más estable en torno a dicha volatilidad.

El tipo de cambio en el marco de la política monetaria en México

La política monetaria que se ha desarrollado en México se centra en la estabilización de precios como objetivo prioritario, medida en la que se tomó como principales instrumentos la aceleración de la apertura comercial, la inducción de expectativas antiinflacionarias, la eliminación del déficit fiscal, y la utilización del tipo de cambio como ancla nominal bajo los regímenes de tipo de cambio fijo y de banda cambiaria en el que había un desliz del peso frente al dólar a una tasa inferior al diferencial con EE.UU., lo que condujo a una sobrevaluación de la moneda (Calva, 2001), misma que afecta en forma negativa a la economía, puesto que es proclive a atraer capital especulativo, y esto implicaría un proceso inflacionario, y en consecuencia se realizan intervenciones de esterilización para subsanar los efectos.

A mediados de la década de 1990, ya con un régimen de tipo de cambio flotante, se inició un proceso de transición basado en el Nuevo Consenso Macroeconómico (NCM) encaminado hacia una política monetaria de metas de inflación, que se formalizó en 2001 acompañado de una estrategia de crecimiento exportador y que supone mercados competitivos y eficientes, donde además, la tasa de interés estabiliza el producto y reduce la inflación (Cerezo, *et. al.*, 2020; Heath y Acosta, 2019; García y Perrotini, *Op. Cit.* y Mántey, 2009).

Recientemente, el Banco de México, Banxico (2021), como órgano autónomo, dio a conocer el Programa Monetario, donde se exponen los lineamientos a seguir en materia de política monetaria, y con ello ratificó su proceder en torno a su conducción por medio del régimen de objetivos de inflación, con el fundamento de procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, lo que implica tener una inflación dentro del rango establecido y estable²⁶.

Estas medidas son instrumentadas mediante la definición de un objetivo para la tasa de interés interbancaria a un día para influir en la oferta y demanda agregadas, y a su vez en la inflación por medio de distintos canales de transmisión de la política monetaria, como son las tasas de interés, el crédito, los precios de los activos, la toma de riesgos, las expectativas de inflación y, en este caso específico, el tipo de cambio.

Teóricamente, el marco ideal de política monetaria dentro del NCM está circunscrito dentro de un régimen de tipo de cambio flexible y el modelo de metas de inflación, con la utilización de la tasa de interés como instrumento de corto plazo.

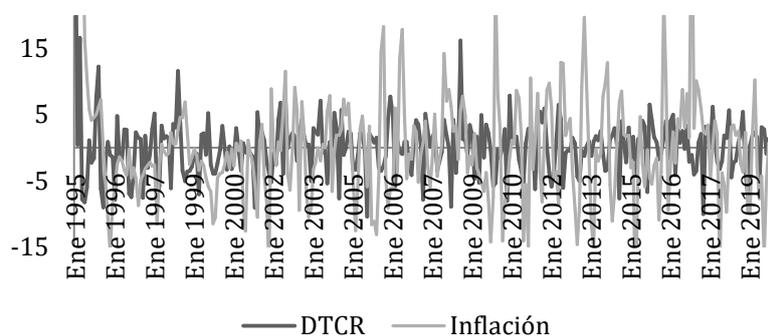
En este respecto, Mántey (2009) demostró que en México no es permisible la libre flotación debido a que se tiene la prioridad de alcanzar las metas de inflación establecidas y se utiliza de manera coordinada con la tasa de interés y la intervención esterilizada en el mercado cambiario, de modo que no se cumplen los postulados del modelo teórico de metas de inflación del NCM. La razón se atribuye, de acuerdo con Mántey, al hecho de que el marco institucional y los mecanismos de transmisión de política monetaria son distintos entre economías desarrolladas y de menor desarrollo, además de que el tipo de cambio constituye el canal de transmisión más rápido de la política monetaria mediante la variación de los costos de insumos de origen importado y los cambios en la demanda externa para alcanzar las metas de inflación.

En la figura 1 se muestra la tasa anual del ajuste cambiario y de inflación en el periodo 1995-2020. Se puede observar una relación que sugiere que el control monetario se lleva a cabo por medio de la intervención esterilizada para establecer el objetivo del tipo de cambio e influir en el nivel de precios.

²⁶En este contexto, se asume que la inflación conlleva costos de manera inherente al reducir el poder adquisitivo de la moneda y de los salarios reales de los sectores más vulnerables, se amplía la brecha en la distribución del ingreso, y tiene afectaciones sobre la economía real y la estabilidad del sistema financiero.

Además sugiere que, para obtener un crecimiento elevado y sostenido, se requiere de un entorno de finanzas públicas sanas y una estructura de incentivos que promueva mejoras en la competitividad de la economía. Banxico (2021).

Figura 1. Tasa de crecimiento del tipo de cambio real y del índice nacional de precios al consumidor (INPC) enero de 1995- febrero de 2020.



Fuente: Elaboración propia con base de datos de Banxico (2020)

La intervención esterilizada

El modelo de metas de inflación presenta una incapacidad para explicar la transferencia del tipo de cambio hacia la inflación de manera que existe opacidad en la que, por razones estratégicas el banco central no revela que alcanza las metas de inflación por medio de canales no convencionales como la intervención esterilizada en el mercado cambiario (Archer, 2005).

De este modo, los bancos centrales a menudo intervienen en el mercado de divisas para influir en el tipo de cambio en forma discrecional, de manera que se obstruye la libre fluctuación. Para el caso de México y de muchas economías emergentes, se presenta el fenómeno persistente de “miedo a flotar” debido a un elevado traspaso del tipo de cambio a la inflación. Particularmente, bajo la estimación de modelos, se ha encontrado una relación negativa entre el tipo de cambio y el diferencial de tasas de interés como se explica en los trabajos de Reinhart y Calvo (2001) y Reinhart y Rogoff (2004) analizados y citados por Mántey (2009, 2011).

De acuerdo con la teoría convencional, una intervención esterilizada se constituye como una operación de igual magnitud pero con signo contrario en el mercado cambiario y en el mercado monetario nacional con la finalidad de neutralizar el impacto de las transacciones con el extranjero sobre la oferta monetaria nacional (Krugman y Obstfeld, 2006)²⁷.

En términos generales, en México se optimiza una combinación de instrumentos para dirigir su política: por un lado las operaciones de mercado abierto que son utilizadas para regular el comportamiento de la tasa de interés; y por otro, las intervenciones esterilizadas para estabilizar el tipo de cambio, de

²⁷ La utilización de este elemento ha sido sujeto de debates por diversos autores entre los que destacan Rosas (2011), Mántey (2009, 2011), Mántey y Rosas (2014), Girón (2015) y Rodríguez (2015).

modo que hay una contradicción con respecto del modelo de crecimiento exportador debido a que el control de la inflación depende crucialmente de la apreciación del tipo de cambio como mecanismo de transmisión.

Debates sobre la volatilidad cambiaria y su efecto sobre las exportaciones

La volatilidad cambiaria es el riesgo asociado con los movimientos del tipo de cambio no esperados y a su vez es una fuente de riesgo que tiene consecuencias sobre el volumen del comercio internacional y por supuesto en la balanza de pagos, como lo señalan, Hooper y Kohlhagen (1978) y Ozturk (2006).

Para los objetivos de este trabajo, se considera que el riesgo del tipo de cambio incrementa los costos de transacción y reduce las ganancias del comercio.

De acuerdo con Sauer y Bohara (2002) debido a factores tales como el grado de aversión al riesgo, la divisa utilizada en los contratos y la presencia de otro tipo de riesgos de negocios, la dirección y magnitud entre la incertidumbre derivada del ajuste cambiario y el comercio son cuestiones empíricas que necesitan ser investigadas.

En este respecto, diversas investigaciones se han enfocado al análisis de la volatilidad cambiaria con efectos negativos sobre el comercio internacional. El trabajo más reciente que explica esta relación es el de Lobo y Mosquera (2021) donde se hace referencia a una relación negativa entre la volatilidad cambiaria y las exportaciones de Colombia con once de sus socios comerciales mediante un modelo de panel y un modelo gravitacional, resultados consistentes con los trabajos de Rose (2000); Clark, *et. al.* (2004) y Bittencourt, *et. al.* (2007).

Para Lobo y Mosquera (*Op. Cit.*), si los exportadores fueran lo suficientemente previsores frente al riesgo, un incremento en la volatilidad sugeriría una utilidad marginal esperada por exportaciones y por lo tanto un incremento de ellas; sin embargo, esto no ocurre siempre. En situaciones de incertidumbre, los agentes económicos eligen la opción que les representa un riesgo menor. Por lo tanto, al haber volatilidad, esta crea incertidumbre en el mercado internacional de modo que los productores eligen colocar sus bienes en el mercado interno (*Ibidem*), Cho *et al.* (2002).

Además de lo anterior, si la variación del tipo de cambio se vuelve impredecible, se podría crear mayor incertidumbre en términos de beneficios y costos, y de tal manera, se generaría una reducción en el comercio internacional.

En este trabajo se hace una revisión en particular del efecto que tiene el tipo de cambio real sobre las exportaciones en periodos de alta volatilidad. Al respecto, es preciso mencionar que, de acuerdo con la teoría convencional, una

devaluación del tipo de cambio abarata las mercancías nacionales e incentiva las exportaciones; de manera análoga los residentes nacionales encuentran más caras las importaciones (Krugman y Obstfeld, *Op. Cit.*). De aquí que se ha generalizado que, para las economías desarrolladas, el ajuste cambiario tiene influencia positiva sobre el comercio internacional.

En suma, la volatilidad y variación del tipo de cambio en relación con las corrientes comerciales mundiales, no es un tema nuevo. Con antelación se ha estudiado la debilidad en el comercio que coexistió con la inestabilidad cambiaria en la década de 1970 cuando surgió el cuestionamiento sobre una posible relación causal entre estas variables en los principales países industrializados (FMI, 1984).

Por ello, en consistencia con este trabajo, algunas investigaciones giran en torno a la existencia de un efecto negativo cuantitativo mínimo de la volatilidad cambiaria en el comercio (FMI, 2004). Otros muestran efectos cambiantes diversos: no significativos, poco significativos, nulos, limitados y de relación débil (Ozturk, *Op. Cit.*). En general, hay posturas en favor y en contra de la existencia de una relación entre la inestabilidad cambiaria y el comercio, donde se hace notoria la imposibilidad de señalamientos generalizados, pues la evidencia empírica señala principalmente resultados ambiguos asociados con la elección del periodo de estudio, la especificación del modelo empírico y los países considerados en el estudio ya sean desarrollados o en desarrollo (*Ibidem*, Coric y Pugh, 2010).

Un estudio presentado por la OMC (2011) condensa las investigaciones en torno al vínculo entre el tipo de cambio y el comercio exterior, el estudio se sitúa particularmente en los análisis realizados entre 2007 y 2010 para verificar el efecto del desajuste cambiario sobre el comercio tras la crisis financiera originada en EU.

Desde entonces, la literatura había reorientado su preocupación en la relación entre ambas variables, desde los efectos de depreciaciones cambiarias persistentes o su aparente desajuste; en consecuencia, el foco de atención se trasladó parcialmente de la variabilidad cambiaria hacia el nivel real del tipo de cambio.

Como se ha mencionado, una devaluación del tipo de cambio nominal tiene efectos favorables en la demanda agregada y el crecimiento económico específicamente por la vía del incremento de la competitividad, debido a que tal movimiento cambiario implicaría una restricción en las importaciones y un incentivo para incrementar las exportaciones. Numerosos son los estudios en favor de la flexibilización del tipo de cambio nominal, principalmente de corte estructuralista donde se propone un tipo de cambio real competitivo y estable

como son Bresser-Pereyra (2006), Frenkel (2006, 2007, 2008), y Galindo y Ros (2008).

En contraposición, en los trabajos empíricos de Mántey (2013), Berman y Berthou (2009) se brindan los elementos para aseverar que una devaluación tiene efectos negativos en las exportaciones de economías emergentes como es el caso de México.

Los resultados se deben a imperfecciones en los mercados financieros que afectan con mayor intensidad a las empresas exportadoras de las economías emergentes; y también a la estructura oligopólica del comercio internacional, donde las ventajas competitivas dependen en mayor grado del avance tecnológico y las externalidades positivas que las empresas reciben de sus gobiernos que de los costos laborales relativos (Mántey, 2013).

Investigaciones realizadas convergen en que la razón por la que se presenta esta relación negativa radica en el conjunto de dos factores que no son mutuamente excluyentes. Por un lado, la dolarización de los pasivos de las empresas exportadoras mexicanas con dificultades para financiarse dentro del país; y por otro, la inclusión de costos ocultos en las exportaciones de dichas empresas (Mántey, 2013), (Lane y Shambaugh, 2010), (Calvo *et. al.*, 2004), (Eichengreen *et. al.*, 2003), (Calvo y Reinhart, 2002) y (Céspedes *et. al.*, 2004).

Estimación empírica de los efectos del tipo de cambio real sobre las exportaciones de México hacia Estados Unidos.

Como se ha estipulado hipotéticamente, gran parte de las mercancías provenientes de China está vinculada con la dinámica productiva y exportadora mexicana; en particular, la que se dirige hacia el mercado estadounidense; además el tipo de cambio tiene efectos sobre esta dinámica, por esta razón ambas variables se toman en consideración en la estimación que aquí se presenta.

En este respecto, se realizaron estimaciones que siguen una lógica deductiva; es decir, la primera estimación fue la de un modelo VAR de cointegración que incluye las tasas de crecimiento de las importaciones provenientes de China, las exportaciones hacia EUA y el índice de producción industrial manufacturera en México, así como el tipo de cambio real en niveles para todo el periodo de estudio que comprende desde enero de 1995 hasta febrero de 2020, donde se encontró el comportamiento de cointegración en el largo plazo y se comprobó que existe una dependencia entre las relaciones bilaterales que México tiene con sus dos principales socios y que las fluctuaciones del tipo de cambio tienen un efecto negativo en las exportaciones dirigidas hacia EUA.

Dicha relación negativa, no se contempla en lo estipulado por la teoría convencional, por lo que, con base en la asociación descrita, se estimó un

modelo para tres lapsos seleccionados en función de la volatilidad del tipo de cambio para un análisis de mayor profundidad.

Un modelo VAR de cointegración para todo el periodo de estudio

En los últimos años, los flujos de intercambio comercial entre China, México y EUA se han intensificado en forma significativa, de manera que las importaciones mexicanas provenientes de la economía asiática forman parte del eslabonamiento de las cadenas globales de valor en la producción, específicamente, en la dinámica exportadora de nuestro país hacia el vecino del norte, debido a que la expansión de la economía asiática ha sido un factor decisivo en el análisis. Por este motivo, se puso especial énfasis en la estimación cuantitativa de la relación trilateral, pues en la actualidad son pocos los trabajos que se enfocan en ello de forma cuantitativa.

Para la estimación de este modelo, se consideran la tasa de crecimiento mensual de exportaciones con respecto al periodo inmediato anterior que México realiza hacia EUA (DX) como una función de demanda, donde el tipo de cambio real (TCR) y las tasas de crecimiento correspondientes de las importaciones provenientes de China (DM) y del índice de actividad industrial manufacturera en México (DINM) son componentes explicativos. El modelo se estimó con una periodicidad mensual y abarca desde enero de 1995 hasta febrero de 2020.

En la Figura 2 se muestra el comportamiento de las variables que conforman el modelo, donde se observa la estacionariedad de las mismas.

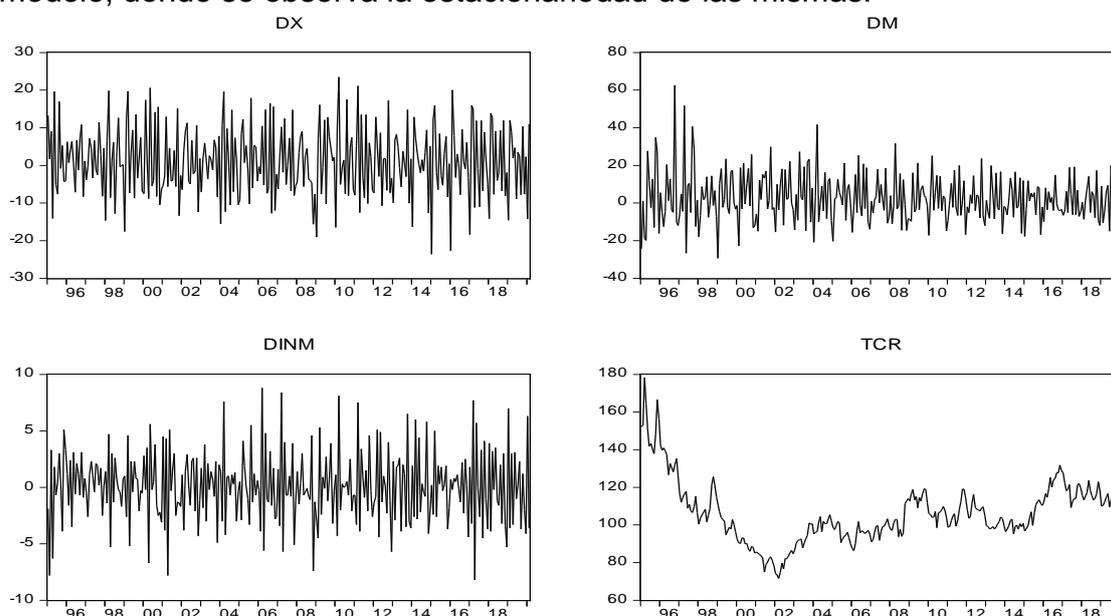


Figura 2. Tasas de crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia EUA, de las importaciones desde China y del índice de industria manufacturera en México, y el tipo de cambio real en niveles enero de 1995–febrero de 2020

Fuente: Elaboración propia con datos de BANXICO (2020) y SE (2021)

En las Tablas 1 y 2 se muestran las pruebas de Dickey-Fuller aumentada y Phillips-Perron respectivamente para las cuatro variables, bajo la hipótesis nula de la existencia de una raíz unitaria, y se confirma la estacionariedad de las mismas a un nivel de 95% de confianza.

Tabla 1.
Prueba de Dickey-Fuller Aumentada

<i>Estadístico</i>			
<i>Variable</i>	<i>t</i>	<i>Nivel 5%</i>	<i>Probabilidad</i>
DX	-5.002313	-2.870274	0.0000
DM	-3.320621	-2.870330	0.0148
TCR	-2.984614	-2.869978	0.0374
DINM	-5.555374	-2.870274	0.0000

Fuente: Elaboración con datos de Banxico (2020) y SE (2021)

Tabla 2.
Prueba de Phillips-Perron

<i>Estadístico</i>			
<i>Variable</i>	<i>t</i>	<i>Nivel 5%</i>	<i>Probabilidad</i>
DX	-33.46882	-2.869978	0.0000
DM	-25.69340	-2.869978	0.0000
TCR	-3.03500	-2.869978	0.0328
DINM	-35.59169	-2.869978	0.0001

Fuente: Elaboración con datos de Banxico (2020) y SE (2021)

Con el objetivo de determinar la longitud del modelo VAR, en la Tabla 3 se presenta el estadístico de prueba LR modificada (LR), el error final de predicción (FPE) y los criterios de orden de selección de Akaike (AIC), Schwarz (SC), y de Hannan-Quinn (HQ) al 95% de confianza.

Tabla 3.
Criterio de selección de orden de rezagos VAR

<i>Rezago</i>	<i>LogL</i>	<i>LR</i>	<i>FPE</i>	<i>AIC</i>	<i>SC</i>	<i>HQ</i>
0	-4707.013	NA	38340906	28.81354	28.8599	28.83203
1	-4243.906	912.0528	2489107	26.07893	26.31074	26.17143
2	-4190.568	103.7385	1981012	25.85057	26.26781*	26.01706
3	-4148.596	80.60752	1690234	25.69172	26.2944	25.9322
4	-4099.778	92.55933	1383139	25.491	26.27913	25.80547
5	-4061.361	71.90056	1206325	25.35389	26.32746	25.74236*
6	-4037.156	44.70789	1147845	25.30371	26.46272	25.76617
7	-4017.324	36.14659	1122010	25.28027	26.62472	25.81673
8	-3977.208	72.13600*	968999.6*	25.13277*	26.66266	25.74322

* indica el orden de rezago seleccionado por el criterio

Fuente: Elaboración propia en E-Views con datos de Banxico (2020) y SE (2021)

Es importante destacar que (Autor) *et. al.* (2020) estimaron un modelo de características similares y mostraron los efectos medidos por medio de las elasticidades del tipo de cambio y las importaciones con ambos parámetros positivos. No obstante, en este trabajo se profundiza sobre el efecto que tiene el tipo de cambio en las exportaciones dirigidas hacia EUA. Por este motivo, se estimó la prueba de causalidad de Granger dentro del modelo VAR con ocho rezagos. Los resultados se muestran en la Tabla 4; mediante su análisis, se puede determinar que las importaciones de origen chino, el tipo de cambio real y el índice de producción manufacturera de México tienen efectos sobre las exportaciones hacia EUA.

Tabla 4.
Causalidad de Granger
Variable Dependiente: DX

<i>Excluidas</i>	<i>Chi-sq</i>	<i>df</i>	<i>Probabilidad</i>
DM	18.12580	8	0.0203
TCR	16.64675	8	0.0340
DINM	65.02017	8	0.0000
Todas	152.51110	24	0.0000

Fuente: Elaboración propia en *E-Views* con datos de Banxico (2020) y SE (2021)

Donde se obtuvo como resultado la relación de cointegración que se muestra en la ecuación 1:

$$DX = 0.9733DM - 0.0169TCR + 5.9084DINM \quad (1)$$

Donde se muestra que la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia EUA está relacionada en el largo plazo de manera positiva con las tasas de crecimiento de las importaciones provenientes de China y del índice de actividad industrial manufacturera; y de manera negativa con el tipo de cambio real.

Análisis de cointegración en distintos lapsos

A lo largo de todo el periodo de estudio, el tipo de cambio se caracteriza por distintas etapas de acuerdo con su grado de volatilidad. En la Figura 3 se presenta el comportamiento de la tasa de crecimiento del tipo de cambio real segmentada en tres periodos y el comportamiento en niveles de la misma variable en los ejes 1 y 2 respectivamente.

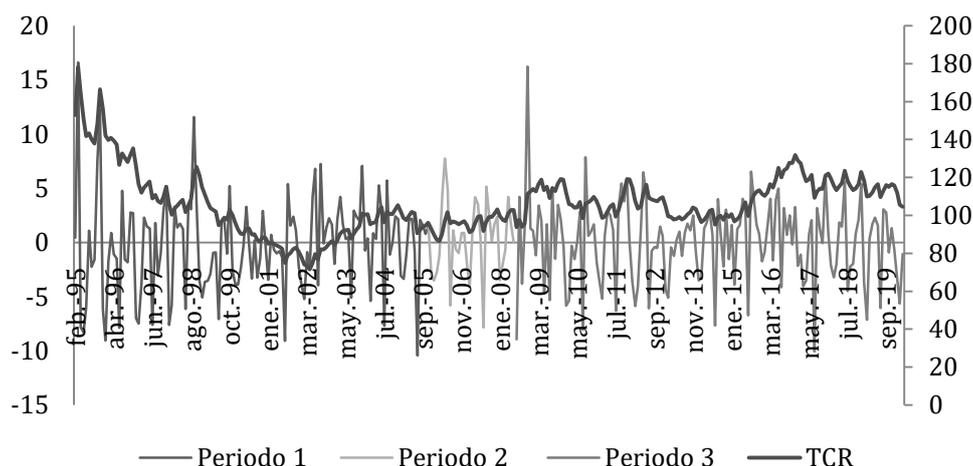


Figura 3. Tipo de cambio real peso-dólar desde enero de 1995 hasta febrero de 2020 con periodicidad mensual. Tasa de crecimiento en el eje principal y niveles en el eje secundario.

Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico (2020)

Se puede observar una alta volatilidad (medida por la varianza) en el primer periodo (enero de 1995 - octubre de 2005); en el segundo (noviembre de 2005 - mayo de 2008), una aparente estabilidad, donde la tendencia es casi horizontal; y en el tercer periodo (junio de 2008 a febrero de 2020), una volatilidad moderada, entre pequeños lapsos de estabilidad (Tabla 5).

Tabla 5.

	Estimación de la Varianza	
	<i>Tipo de Cambio Real</i>	<i>Tasa de Crecimiento</i>
Periodo 1	485.8	19.2
Periodo 2	19.8	12.1
Periodo 3	73.2	14.3

Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico (2020)

A partir de lo anterior, se puede observar niveles más altos en la varianza tanto del tipo de cambio real en niveles como en su tasa de crecimiento en el primer periodo, con valores respectivos de 485.8 y 19.2; para los dos periodos sucesivos, los dos indicadores son de 19.8 y 12.1; 73.2 y 14.3, respectivamente.

En términos generales, el primer periodo se caracteriza por una muy alta volatilidad que va disminuyendo sistemáticamente; sin embargo, se desestabilizó nuevamente en junio de 2001 y junio de 2005. Posteriormente, para noviembre de ese mismo año, se inició un segundo periodo con relativa estabilidad cambiaria que finalizó en mayo de 2008. No obstante, el tercer

periodo se describe como el inicio de la crisis mundial, además de diferentes sucesos que afectaron temporalmente la estabilidad de la moneda, de modo que la volatilidad fue contenida por las autoridades monetarias correspondientes.

Por lo tanto, se tienen tres periodos distintos en términos de volatilidad, en los cuales, la relación entre el tipo de cambio real y las exportaciones hacia EUA tuvo diferentes matices, en concordancia con la aseveración de Ozturk (*Op. Cit.*) y Coric y Pugh (*Op. Cit.*), con respecto a que dicha relación puede tener resultados distintos que dependen, en este caso de las características de los periodos de estudio seleccionados.

Periodo 1: enero de 1995 a octubre de 2005

Para determinar el crecimiento de las exportaciones hacia EUA en función del tipo de cambio real y las tasas de crecimiento respectivas de las importaciones de origen chino y del índice de actividad industrial manufacturera en México, se estimó un modelo VAR para el periodo, asumiendo la estacionariedad de las variables (Tablas 1 y 2). Asimismo, se estimaron los criterios para determinar la longitud del modelo (Tabla 6).

Tabla 6.
Criterio de selección de orden de rezagos VAR (Primer periodo)

Rezag						
<i>o</i>	<i>LogL</i>	<i>LR</i>	<i>FPE</i>	<i>AIC</i>	<i>SC</i>	<i>HQ</i>
0	-1881.333	NA	46437171	29.00512	29.09335	29.04097
1	-1664.329	417.3142	2108319	25.91276	26.35392*	26.09202
2	-1629.371	65.07632	1576110	25.62109	26.41518	25.94375*
3	-1605.655	42.68828	1402213	25.50239	26.6494	25.96846
4	-1580.38	43.93929	1219822	25.3597	26.85964	25.96917
5	-1559.535	34.95642	1138319	25.28515	27.13802	26.03803
6	-1544.678	23.9988	1167802	25.30274	27.50854	26.19903
7	-1533.042	18.08109	1262859	25.36988	27.9286	26.40957
8	-1500.205	49.00258*	989277.3*	25.11085*	28.0225	26.29395

* indica el orden de rezago seleccionado por el criterio

Fuente: Elaboración propia en E-Views con datos de Banxico (2020) y SE (2021)

A partir del modelo estimado con ocho rezagos se obtuvo la siguiente ecuación de cointegración:

$$DX = 14.7776DM - 0.2652TCR + 65.5943DINM \quad (2)$$

Como se puede observar, y de acuerdo con la hipótesis planteada, dentro de un entorno de alta volatilidad cambiaria, la tasa de crecimiento de las exportaciones hacia EUA está relacionada en forma positiva con las tasas de crecimiento de las importaciones provenientes de China y del índice de

actividad industrial con coeficientes de 14.7 y 65.5 respectivamente. Por otro lado, están relacionadas en forma negativa con el tipo de cambio real con un coeficiente de -0.26.

Periodo 2: noviembre de 2005 a mayo de 2008

Como se muestra en la Figura 3, el segundo periodo se caracteriza por un comportamiento estable y de baja volatilidad del tipo de cambio, en contraste con el primer periodo.

Un elemento clave como factor de este efecto es sin duda el comportamiento creciente de las exportaciones hacia EUA, a pesar de dos caídas en los niveles de exportación en el último trimestre del 2006 y el último trimestre de 2007. Las exportaciones totales hacia EUA, tuvieron una tasa de crecimiento superior a la tasa del lapso de estudio anterior pese al lento crecimiento general asociado a la crisis financiera, que no logró llevar a terreno negativo el comercio exterior colocado en el mercado estadounidense, pues este mostró una tendencia creciente como en los años anteriores.

En la Tabla 7 se muestran los criterios de selección de los rezagos de acuerdo con el *software* econométrico.

Tabla 7.
Criterio de selección de orden de rezagos VAR (Segundo periodo)

Rezag o	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-378.6569	NA	619162	24.68754	24.87257	24.74786
1	-345.0974	56.29337	201698.2	23.55467	24.47982	23.85625
2	-318.3412	37.97652	106721.8	22.86072	24.526	23.40356
3	-287.5654	35.73962*	47876.03*	21.90745*	24.31284*	22.69155*

* indica el orden de rezago seleccionado por el criterio

Fuente: Elaboración propia en *E-Views* con datos de Banxico (2020) y SE (2021)

De donde se obtiene la ecuación 3:

$$DX = 0.2177DM + 0.0066TCR + 0.4925DINM \quad (3)$$

Se puede observar que persistió la relación positiva de la tasa de crecimiento de las exportaciones con la tasa de crecimiento de las importaciones y del índice industrial, aunque con una disminución significativa, con coeficientes de 0.2 y 0.5 respectivamente.

En contraste con el periodo anterior, dentro de un entorno de mayor estabilidad, se revirtió el impacto del tipo de cambio con un coeficiente positivo de 0.0066.

Periodo 3: junio de 2008 a febrero de 2020

Bajo la presión de la crisis financiera que se inició en 2007 dentro del territorio estadounidense, las repercusiones en México se presentaron de manera más fuerte en el segundo semestre de 2008 donde, además, las exportaciones de bienes y servicios se redujeron de manera parcial debido a la baja en la demanda de EUA, así como una tendencia decreciente en los ingresos percibidos por concepto de remesas, y niveles de empleo con tasas de crecimiento anualizadas negativas (Banxico, 2009).

En este contexto y bajo el esquema de política monetaria mexicano guiado por la tasa de interés para buscar la estabilidad de precios, se dieron ajustes en el mercado cambiario por lo que diferentes investigaciones confirman que el tipo de cambio sirve aún como un instrumento secundario para el logro del objetivo inflacionario a través de las intervenciones de la autoridad monetaria en el mercado cambiario (Ampudia 2007; Mántey 2009), y por ello, es cuestionable su impacto en el comercio internacional.

El periodo de estudio finaliza en febrero de 2020 debido a que, en marzo de ese año, se decretó la emergencia sanitaria por causa la pandemia por COVID-19, lo que da inicio a un fuerte cambio estructural fuera del periodo de análisis de este trabajo.

En la Tabla 8 se muestra el criterio de selección de rezagos del modelo.

Tabla 8.

Criterio de selección de orden de rezagos VAR (Tercer periodo)

Rezago	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-2097.454	NA	14393998	27.83383	27.91376	27.8663
1	-1927.095	329.4368	1863417	25.78933	26.18897	25.95169
2	-1885.283	78.63836	1324467	25.44746	26.16681	25.7397
3	-1834.835	92.21046	840197.9	24.99119	26.03026	25.41331
4	-1791.102	77.61863	583147.3	24.62387	25.98264*	25.17587
5	-1757.713	57.49153	464769	24.39355	26.07203	25.07544
6	-1735.709	36.72151	431414	24.31403	26.31223	25.1258
7	-1703.399	52.21037	350040.6	24.09799	26.4159	25.03965
8	-1663.61	62.18633*	257831.9*	23.78291*	26.42053	24.85445*

* indica el orden de rezago seleccionado por el criterio

Fuente: Elaboración propia en *E-Views* con datos de Banxico (2020) y SE (2021)

De donde se obtiene la ecuación 4:

$$DX = 1.97DM - 0.0124TCR + 3.8979DINM \quad (4)$$

En virtud de lo anterior, se confirma el impacto altamente significativo de la tasa de crecimiento de las importaciones provenientes de China en las exportaciones mexicanas dirigidas hacia EUA, lo que confirma la importancia en el desarrollo de las cadenas globales de valor en el proceso productivo para impulsar aún más la dinámica exportadora de nuestro país hacia el vecino del norte.

Del mismo modo se conservó el impacto positivo de la tasa de crecimiento del índice de producción industrial con un incremento significativo.

Y finalmente, el tipo de cambio real resultó tener impacto negativo, con un coeficiente de -0.0124 ante un entorno de menor volatilidad, en comparación con -0.2652 registrado en el primer lapso del estudio.

Tabla 9.
Resumen de los resultados

<i>Periodo</i>	<i>DX</i>	<i>DM</i>	<i>TCR</i>	<i>DINM</i>
1995.01-2020.02	1.0000	0.9733	-0.0169	5.9084
1995.01-2005.10	1.0000	14.7772	-0.2652	65.5943
2005.11-2008.05	1.0000	0.2177	0.0065	0.4925
2008.06-2020.02	1.0000	1.9725	-0.0124	3.8979

Fuente: Elaboración propia de acuerdo con los resultados obtenidos en los modelos VAR

Conclusiones

Los resultados empíricos presentados en este documento han evidenciado un comportamiento cointegrante de largo plazo entre las importaciones provenientes de China, las exportaciones hacia EUA, el tipo de cambio real y el índice de producción manufacturera de México. En este sentido, se halló que gran parte de productos manufacturados y de alto contenido tecnológico en el país asiático tienen gran influencia en la dinámica exportadora de México, en particular con el mercado estadounidense como principal socio comercial debido a que el mercado interno de nuestro país no ha sido capaz de autoabastecerse en términos de competitividad; además se ha comprobado que el tipo de cambio y las exportaciones hacia EUA están relacionados en forma negativa en periodos de poca estabilidad.

No obstante, las relaciones anteriormente descritas pueden cambiar en función de las características económicas, sociales, geopolíticas de los países en cuestión, además de la elección de los periodos de estudio y la especificación del modelo empírico; en especial, la relación entre el tipo de cambio y el comercio internacional, donde la volatilidad cambiaria desempeña un papel primordial como un riesgo asociado con los movimientos del tipo de cambio no esperados que propician incrementos en los costos de transacción, y en consecuencia se reducen las ganancias obtenidas del comercio internacional.

La clave radica en factores tales como el grado de aversión al riesgo, ya que, ante un ambiente incierto, los agentes económicos eligen la opción que les represente menor riesgo, como bien puede ser el mercado doméstico.

Concretamente, el tipo de cambio puede tener tanto un efecto positivo como negativo, dependiendo del grado de la volatilidad en el mercado cambiario. En el primer periodo, caracterizado por una muy alta volatilidad, se presentó una relación negativa entre el tipo de cambio y las exportaciones hacia EUA; de igual manera, ante una mejoría en la estabilidad cambiaria en el segundo periodo, el impacto se revirtió; y finalmente, al presentarse nuevamente el alza en la volatilidad, otra vez resultó ser negativa la relación entre las dos variables en el tercer periodo.

Los modelos estimados mostraron además evidencias del fuerte impacto que tiene la relación comercial sino-mexicana en la dinámica productiva y exportadora de México con su principal socio comercial; de modo que el impacto de las importaciones provenientes de China sobre las exportaciones hacia el mercado estadounidense no se debe subestimar. Por ello, se espera a través de este estudio enriquecer y contribuir a las investigaciones sobre el tema.

Finalmente, los resultados arrojados en esta investigación son particularmente relevantes si se busca evaluar el impacto de la volatilidad del tipo de cambio sobre el comercio internacional y comprender mejor tanto el patrón de comercio de México con sus principales socios comerciales, como los efectos cambiarios sobre las exportaciones en un entorno incierto y de alta volatilidad, para coadyuvar a la implementación de políticas monetarias más estables y hacer más eficiente el comercio internacional, dado que para nuestro país, es imperativo identificar las potencialidades y los escenarios futuros en la relación trilateral con China y EUA, de modo que las autoridades puedan crear los mecanismos capaces de replantear política comercial e incentivos que permitan incrementar la competitividad del país.

Referencias

- Ampudia, N. (2007). Política monetaria, esterilización y restricción crediticia en México. En Mántey G., & Levy N. (Coordinadoras). *Políticas macroeconómicas para países en desarrollo*. (pp. 105-142). México: Miguel Ángel Porrúa.
- Archer, D. (2005). Foreign exchange market intervention: methods and tactics. *Foreign Exchange Market Intervention in Emerging Markets: Motives, Techniques and Implications*, BIS Papers No. 24. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:bis:bisbpc:24-04>
- BANXICO. (2009). Informe Anual 2008. Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes->

- [anuales/%7B27E0486F-9932-63AA-548C-7B325FF8C46E%7D.pdf](#)
[Accesado el día 23 de abril de 2021]
- BANXICO. (2020). Sistema de Información Económica. Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CR183&locale=es>
- BANXICO. (2021). Programa Monetario 2021. Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/programas-de-politica-monetaria/%7BBFF7C020-AEDC-5164-C629-509DF9E1CDB6%7D.pdf>
- Berman, N. & Berthou, A. (2009). Financial market imperfections and the impact of exchange rate movements on exports. *Review of International Economics*, 17, (1), 103-120. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2008.00781.x>
- Bittencourt, M. V. L., Larson, D. W. & Thompson, S. R. (2007). Impactos da volatilidade da taxa de câmbio no comércio setorial do Mercosul. *Estudos Econômicos*, 37 (4), 791-816. <https://www.scielo.br/j/ee/a/hjstcdCJxbpmPcjRrbgVYrH/?format=pdf&lang=pt>
- Bresser-Pereyra, L. C. (2006). Foreword. En Vernengo M. & Cheltenham E. E. (Eds.), *Monetary integration and dollarization: No panacea*. (pp. 13-19). Estados Unidos: MPG Books Ltd, Bodmin, Cornwall. <https://vdoc.pub/download/monetary-integration-and-dollarization-no-panacea-35upffrj2530>
- Calva, J. L. (2001). Causas de la recesión en México. *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana De Economía*, 32 (127), 217-245. <https://www.probdes.iiec.unam.mx/index.php/pde/article/view/7413/6908>
- Calvo, G., y Reinhart, C. (2002). Fear of floating. *Quarterly Journal of Economics*, 117(2), 379-408. <https://www.jstor.org/stable/2696430>
- Calvo, G., A. Izquierdo y L. Mejía (2004). On the empirics of sudden stops: the relevance of balance-sheet effects, NBER Working Paper No. 10520, Cambridge. <https://doi.org/10.3386/w10520>
- Cerezo, V., T. López y F. López (2020). Crecimiento económico e inflación en México, 1993-2018. *Investigación Económica*, 79 (311), 83-109. <https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2020.311.72437>
- Céspedes, L. F., R. Chang y A. Velasco (2004). Balance sheets and exchange rate policy. *American Economic Review*, 94 (4), 1183-1192. <https://www.jstor.org/stable/3592812>
- Cho, G., I. Sheldon y S. McCorriston (2002). Exchange rate uncertainty and agricultural trade. *American Journal of Agricultural Economics*, 84 (4), 931-942. <https://www.jstor.org/stable/1244736>
- Clark, P., N. Tamirisa y S. Wei (2004). Exchange rate volatility and trade flows—some new evidence, Occasional Paper No. 235, International Monetary Fund. <https://www.imf.org/external/np/res/exrate/2004/eng/051904.pdf>

- Coric, B. & Pugh, G. (2010). The effects of Exchange rate variability on international trade: A meta-regression analysis. *Applied Economics*, 42 (20), 2631-2644. https://www.researchgate.net/publication/46528605_The_Effects_of_Exchange_Rate_Variability_on_International_Trade_A_meta-regression_Analysis
- De la Cruz, J. L., & Veintimilla, V. (2014). Evaluación y resultados económicos del TLCAN, en el marco de la competencia comercial con China. En A. Oropeza (Coord.), *TLCAN 20 años. ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* (pp. 479-504). México: UNAM, IJU. https://idic.mx/wp-content/uploads/2014/11/TLCAN20ANOS_UNAM-IDIC_2014_comprimido.pdf
- Dussel Peters, E. & Gallagher K. P. (2013). El huésped no invitado del tlcán: China y la desintegración del comercio en América del Norte. *Revista de la CEPAL*, agosto (110), 13-43. <https://www.dusselpeters.com/97.pdf>
- Eichengreen, B., R. Hausmann y U. Panizza (2003). Currency mismatches, debt intolerance and original sin: why they are not the same and why it matters, NBER Working Paper Series No. 10036, Cambridge. <https://doi.org/10.3386/w10036>
- Embajada de México en China (2015). Relación Económica. <https://embamex.sre.gob.mx/china/index.php/es/la-embajada/relacion-economica>.
- FMI. (1984). Exchange Rate Volatility and World Trade, Fondo Monetario Internacional, Ocasional Paper No. 28. Washington D.C. <http://dx.doi.org/10.5089/9781557750655.084>
- FMI (2004). Exchange Rate Volatility and Trade Flows - Some New Evidence, , Fondo Monetario Internacional, Ocasional Paper No. 235. Washington D.C. <https://www.imf.org/external/np/res/exrate/2004/eng/051904.pdf>
- Frenkel, R. (2006). An alternative to inflation targeting in Latin America: Macroeconomic policies focused on employment. *Journal of Post-Keynesian Economics*, 28 (4), 573-591. <https://www.jstor.org/stable/4538992>
- Frenkel, R. (2007). La sostenibilidad de la política de esterilización monetaria. *Revista de la CEPAL*, diciembre (93), 31-38. <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11221/093031038es.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Frenkel, R. (2008). Tipo de cambio real competitivo, inflación y política monetaria, *Revista de la CEPAL*, diciembre (96), 189-199. <http://hdl.handle.net/11362/11288>
- Galindo, L. M. & Ros, J. (2008). Alternatives to inflation targeting in Mexico, *International Review of Applied Economics*, 22 (2), 201-214. <https://doi.org/10.1080/02692170701880718>
- García, A. & Perrotini. I. (2014). Modus Operandi del Nuevo Consenso Macroeconómico en Brasil, Chile y México. *Problemas del desarrollo*.

- Revista Latinoamericana De Economía*, 45 (179), 35-63.
<https://www.probdes.iiec.unam.mx/index.php/pde/article/view/47493>
- Girón, A. (2015). Austeridad, inequidad y desigualdad. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana De Economía*, 46 (181), 3-10.
<https://www.jstor.org/stable/10.2307/probdeldesa.46.181.3>
- Heath, J. & Acosta, J. (2019). Reflexiones y perspectivas a 25 años de la autonomía del Banco de México, *Investigación Económica*, 78 (310), 11-39. <http://dx.doi.org/10.22201/fe.01851667p.2019.310.71545>
- Hooper, P. & Kohlhagen, S. (1978). The effect of exchange rate uncertainty on the prices and volume of international trade. *Journal of International Economics*, 8 (4), 483-511. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(87\)90001-8](https://doi.org/10.1016/0022-1996(87)90001-8)
- Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional. Teoría y práctica*. (7ma Ed.). Madrid: Pearson Educación, S. A. <https://book.lat/book/5680844/f15b3a>
- Lane, P. R. & Shambaugh, J. (2010). Financial exchange rates and international currency exposures. *American Economic Review*, 100 (1), 518-40.
<https://doi.org/10.1257/aer.100.1.518>
- Ley, S. (2012). Algunas reflexiones sobre el futuro de la relación México-China. En E. Dussel (Coord.), *40 años de la relación entre México y China, acuerdos, desencuentros y futuro*. (pp. 59-64). México: UNAM.
<http://ru.economia.unam.mx/46/1/AlgunasreflexionessobreelfuturodelarelacionMexico-China.pdf>
- Limas, A. (2019). Evolución y perspectiva de la relación económica México-China. En Vargas, A. & Girón A. et. al. (Coordinadores), *China y México: 45 años de relaciones diplomáticas y culturales*. (pp. 81-87). México: UNAM. pueaa.unam.mx/publicaciones/china-y-mexico-relaciones-diplomaticas
- Lobo, M. & Mosquera, P. (2021). The impacts of the exchange rate volatility on colombian trade with its main trade partners. *Econoquantum*, 18 (2), 57-81. <https://doi.org/10.18381/eq.v18i2.7209>
- Mántey, G. (2009). Intervención esterilizada en el mercado de cambios en un régimen de metas de inflación: la experiencia de México. *Investigación económica*, 68 (Número especial), 47-78.
<http://www.revistas.unam.mx/index.php/rie/issue/view/1354>
- Mántey, G. (2011). La política de tasa de interés interbancaria y la inflación en México. *Investigación Económica*, 70 (277), 37-68.
<https://www.jstor.org/stable/42779199>
- Mántey, G. (2013). ¿Conviene flexibilizar el tipo de cambio para mejorar la competitividad?, *Problemas del desarrollo*, 44 (175), 9-32.
[https://doi.org/10.1016/S0301-7036\(13\)71900-X](https://doi.org/10.1016/S0301-7036(13)71900-X)
- Mántey, G. & Rosas, E. (2014). EMBI spreads: sentimiento del mercado y fundamentos económicos. *Investigación Económica*, 73 (290), 25-50.
<https://www.jstor.org/stable/24431071>

- OMC. (2011). La relación entre los tipos de cambio y el comercio internacional: examen de los estudios económicos sobre el tema, Documento WT/WGTDF/W/57, Organización Mundial del Comercio, Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas. <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=S:/WT/WGTDF/W57.pdf&Open=True>
- Ozturk, I. (2006). Exchange rate volatility and trade: A literature survey. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, 3 (1), 85-102. <https://ssrn.com/abstract=1127299>
- Reinhart, C. & Calvo, G. (2001). Fixing for your life. En Collins S. & Rodrik D. (Eds.), *Brookings Trade Forum. Policy Challenges in the Next Millennium*. (pp. 1-57) Estados Unidos: Brookings Institution.
- Reinhart, C. y Rogoff, K. (2004). The modern history of exchange rate arrangements: a reinterpretation, *Quarterly Journal of Economics*, 119 (1), 1-48. https://scholar.harvard.edu/files/rogoff/files/51_qje2004.pdf
- Rodríguez, V. (2015). Límites de la estabilidad cambiaria en México. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana De Economía*, 46 (181), 49-74. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/probdeldesa.46.181.49>
- Rosas, E. (2011). Intervención esterilizada en los mercados de cambios de América Latina: Brasil, Chile y México. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana De Economía*, 42 (167), 97-122. <http://www.jstor.com/stable/43839655>
- Rose, A. (2000). One money, one market: the effect of common currencies on trade. *Economic Policy*, 15 (30), 9-45. <https://www.jstor.org/stable/1344722>
- Sauer, C. y Bohara, A. (2002). Exchange rate volatility and exports: Regional differences between developing and industrialized countries. *Review of International Economics*, 9 (1), 133-152. <https://doi.org/10.1111/1467-9396.00269>
- SE. (2002). DECRETO POR EL QUE SE ESTABLECEN DIVERSOS PROGRAMAS DE PROMOCIÓN SECTORIAL, Secretaría de Economía, Diario Oficial de la Federación. <https://www.economia.gob.mx/files/transparencia/D33.pdf>
- SE. (2021). Sistema de Consulta de Información Estadística por País. Secretaría de Economía. http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/estadisticas/



**CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL
INGRESO EN EL CORTO Y EN EL LARGO PLAZO: UN
ESTUDIO EMPÍRICO SOBRE DATOS EN PANEL (1960-
2019)**

FACUNDO DEL MAZO (ESTUDIANTE UNGS, Argentina)

Facundo DEL MAZO²⁸

1. Introducción

El presente trabajo pretende aportar al debate que se desarrolla en el marco de las teorías del crecimiento tirado por la demanda sobre el impacto de la distribución funcional del ingreso sobre la producción agregada, siguiendo la línea de investigación propuesta por Robert Blecker(2015). Mientras gran parte de la bibliografía en torno a esta temática se ha concentrado en estudiar los distintos tipos de regímenes de demanda de cada país (ver Hein & Vogel, 2008 para una revisión de la literatura), este autor propone como alternativa un análisis dinámico. Así, sostiene que el nivel de producción es afectado negativamente por un aumento de la participación de los salarios en el ingreso nacional en el corto plazo, pero en el largo plazo esta relación se revierte, de modo que una mayor participación salarial impacta positivamente en el producto.

Retomando esta línea de investigación, en este trabajo nos proponemos analizar la relación entre distribución funcional del ingreso y producción en el corto y en el largo plazo. De este modo, aspiramos a contribuir a esta materia analizando empíricamente la correlación entre estas dos variables a partir de un macropanel de 57 países que abarca seis décadas. Consideramos que este tipo de investigaciones empíricas es especialmente relevante por su vínculo con las políticas de crecimiento y distribución del ingreso de los Estados nacionales.

En la siguiente sección presentaremos el marco teórico de este debate, seguido de nuestras preguntas de investigación. Luego, detallaremos las fuentes de información consultadas y la metodología que implementaremos. En la cuarta sección exhibiremos los resultados empíricos hallados, analizando sus implicancias teóricas y presentando las propuestas políticas que se desprenden de ellas. Por último, se expondrán las conclusiones de la investigación.

2. Marco teórico

2.1. Los regímenes de demanda

El debate sobre los distintos regímenes de crecimiento dirigido por la demanda viene desarrollándose desde hace más de tres décadas dentro del paradigma postkeynesiano, en general, y kaleckiano, en particular (Sasaki, 2011). Bhaduri y Marglin (1990) constituye el estudio fundacional de esta discusión. Partiendo de una perspectiva keynesiana/kaleckiana –que asigna un papel central a la demanda efectiva–, analizaron los posibles resultados de una variación

²⁸ facudelmazo@outlook.com

exógena en la distribución funcional del ingreso, postulando la existencia de cuatro regímenes:

i. Régimen de estancamiento cooperativo: un aumento en la participación de los beneficios repercute negativamente en el grado de utilización de la capacidad instalada. La clase capitalista se vería beneficiada por el crecimiento del salario real, ya que las ganancias agregadas aumentarían, a pesar de representar una menor porción del ingreso nacional.

ii. Régimen de estancamiento conflictivo: un aumento en la participación de los beneficios repercute negativamente en el grado de utilización de la capacidad instalada. Si aumenta el salario real, caen los beneficios agregados, a pesar del mayor nivel de actividad.

iii. Régimen eufórico cooperativo: un aumento en la participación de los beneficios repercute positivamente en el grado de utilización de la capacidad instalada. La clase trabajadora, comprendida en su conjunto, se beneficiaría por una caída del salario real, ya que el mayor nivel de actividad ocasionaría una reducción de la tasa de desocupación y un crecimiento de los salarios a nivel agregado.

iv. Régimen eufórico conflictivo: un aumento en la participación de los beneficios repercute positivamente en el nivel de actividad. A pesar de la mayor ocupación resultante de una menor tasa salarial, los salarios agregados caen ante una disminución del salario real.

El elemento clave detrás de este debate es el rol dual de los salarios en las economías monetarias de producción. En la economía real, la existencia de dinero permite la separación entre oferta y demanda agregadas. En este marco, el principio de demanda efectiva implica que la producción y el crecimiento son determinados por la demanda, tanto en el corto como en el largo plazo. Esta afirmación se erige como uno de los conceptos centrales de la macroeconomía heterodoxa, tanto de la corriente postkeynesiana como de ciertas ramas del neomarxismo (Hein, 2015). El principio de demanda efectiva, a su vez, implica la existencia de ciertos mecanismos paradójales que surgen del proceso de agregación de conductas individuales de los agentes económicos. La paradoja de los costos refleja la naturaleza contradictoria del salario para la clase capitalista: a pesar de ser un costo para el empresario individual, los salarios son una fuente de demanda principal. Por este motivo, una disminución de la tasa salarial podría ocasionar una caída de la tasa de ganancia y una caída en el nivel de empleo, si el impacto negativo de la menor demanda supera al efecto positivo de los menores costos (Onaran & Stockhammer, 2005).

Desde la publicación de Bhaduri y Marglin (1990) una gran cantidad de estudios empíricos se han abocado a estudiar la relación entre distribución funcional del ingreso y crecimiento económico. A pesar de la creciente cantidad de trabajos dedicados a analizar las principales economías del mundo, no

existe un consenso con respecto a los regímenes existentes en las naciones estudiadas, dadas las conclusiones contradictorias a las que arriban los distintos autores. En una investigación que realizan sobre seis países de la OCDE, Hein y Vogel (2008) presentan una recopilación de la bibliografía empírica de mayor relevancia hasta el año 2007, en la cual se expresa claramente la inconsistencia de los resultados hallados para muchas de las economías más relevantes a nivel mundial. Por mencionar algunos ejemplos, mientras Bowles y Boyer (1995) arriban a la conclusión de que los regímenes de Francia y Alemania son dirigidos por beneficios y el de Estados Unidos lo es por salarios, Naastepad y Storm (2007) observan lo opuesto en estos tres países. Del mismo modo, mientras que estos últimos autores señalan que la economía neerlandesa es tirada por salarios, Hein y Vogel concluyen en el artículo mencionado que aquel país porta un régimen dirigido por beneficios.

En este marco, Vargas Sánchez y Luna (2014) llevaron a cabo un análisis novedoso sobre la economía mexicana, al analizar separadamente los efectos de corto y largo plazo de los cambios en la distribución del ingreso sobre la producción. Utilizando un modelo autorregresivo vectorial (VAR) para analizar la correlación de corto plazo y un modelo de corrección de errores vectoriales (VEC) para estimar la relación de largo plazo, estos autores señalan que la evidencia empírica sobre la economía mexicana sugiere que “en el corto plazo, el efecto de aumentar la participación de los beneficios en el ingreso nacional causa un aumento en la producción, pero este efecto desaparece en el largo plazo y la tasa de explotación tiene un efecto negativo en el producto” (Vargas Sánchez & Luna, 2014, pág. 128).

2.2. La tesis de Blecker

El aporte de Blecker (2015) versa justamente sobre el punto que resaltan Vargas Sánchez y Luna. Al introducir dinámicas diferenciadas de corto y largo plazo en su modelo, ubica los mecanismos que hacen que una economía sea dirigida por beneficios y los que hacen que sea tirada por salarios en distintos horizontes temporales. Así, basado en una perspectiva neo-kaleckiana sobre la relación entre la remuneración de los factores y los distintos componentes de la demanda agregada, este autor postula que el crecimiento es tirado por beneficios en el corto plazo, y por salarios en el largo plazo.

Con respecto al consumo privado, Blecker resalta el hecho estilizado de que la propensión marginal a consumir agregada es mayor en el largo plazo que en el corto plazo. Es decir, que los hogares intentan mantener un nivel de consumo relativamente estable, independientemente de las fluctuaciones de corto plazo en sus ingresos. Por ende, el efecto positivo de una mayor redistribución a favor de los salarios (vinculado a la mayor propensión a consumir de la clase trabajadora) será más fuerte en el largo plazo.

Por otra parte, el argumento de este autor respecto de la inversión es que sus determinantes son distintos en el corto y en el largo plazo. En el corto plazo, el nivel de beneficios es determinante, ya que define las posibilidades de financiamiento de una empresa, no sólo por la reinversión de utilidades, sino también por el papel del flujo de caja de la empresa en su capacidad para acceder a los mercados de crédito. Sin embargo, el autor señala que esta relación es puramente cíclica y no tiene por qué persistir en el largo plazo. En cambio, en el largo plazo la inversión depende de un determinado stock de capital deseado, vinculado con el nivel de actividad de la economía. En otras palabras, predomina el principio del acelerador, por el cual la inversión se define en función de la demanda esperada a futuro, la cual a su vez depende de la demanda agregada corriente. De este modo, si la demanda agregada es traccionada por salarios, lo mismo vale decir para la inversión en el largo plazo.

En lo que refiere al consumo y la inversión, Blecker se diferencia claramente de las hipótesis de Bhaduri y Marglin (1990), quienes señalan que, en el caso de una caída de los salarios reales, predominaría en el corto plazo el efecto negativo sobre el consumo por encima de los efectos positivos sobre la inversión, por la cautela de los empresarios a la hora de responder a cambios en el margen de ganancias. Estos autores postulan que una reacción positiva del nivel de actividad a la caída de la tasa salarial en el corto plazo se explicaría principalmente por el aumento de las exportaciones netas causado por la mayor competitividad internacional del país bajo consideración. Esta perspectiva se condice con los resultados de muchas investigaciones empíricas que estudian dinámicas de corto plazo, y hallan que la mayoría de los países tienen regímenes dirigidos por salarios a nivel doméstico —es decir, sin tener en cuenta las exportaciones netas—, mientras que muchos de ellos pasan a ser tirados por beneficios al tener en cuenta el comercio exterior.

Por último, a pesar de reconocer la relación negativa entre la participación de los salarios en el ingreso nacional y las exportaciones netas, Blecker desdeña la estrategia de moderación salarial como política de crecimiento. Por un lado, señala que, tras un aumento de la demanda externa, el país puede perder sus ventajas si el aumento en el empleo presiona los salarios al alza o el influjo de divisas ocasiona una apreciación de su moneda. Por otro lado, otros países pueden adoptar la misma estrategia, neutralizando el efecto de la reducción salarial, mientras las consecuencias negativas de los bajos salarios permanecen a nivel doméstico.

2.3. Preguntas de investigación

La teoría desarrollada por Blecker (2015) en el marco del debate iniciado por Bhaduri y Marglin (1990) nos inspira a plantear los siguientes interrogantes:

- ¿Cómo afecta la redistribución funcional del ingreso a la producción en el corto plazo?

- ¿Cómo afecta la redistribución funcional del ingreso a la producción en el largo plazo?

Nuestra investigación contrasta empíricamente la tesis que señala que existe una relación opuesta en el corto y en el largo plazo entre la distribución funcional del ingreso y la producción agregada. De este modo, buscamos contribuir a esta materia ampliando la base de análisis, al desarrollar un modelo a partir de un macropanel, a diferencia de los trabajos de Vargas Sánchez y Luna y del mismo Blecker, que estudian la economía mexicana y estadounidense, respectivamente.

3. Metodología

3.1. Fuentes de información

En el presente trabajo analizaremos empíricamente la relación entre distribución funcional del ingreso y la producción valiéndonos de un panel de datos con 1577 observaciones de 57 países, construido a partir de la base de indicadores del desarrollo del Banco Mundial (WDI-WB) y las estadísticas de distribución del ingreso obtenidas del *World Inequality Database* (WID). La tabla 1 resume las variables contenidas en el panel y su tratamiento.

TABLA 1

Variables, unidad de medida y fuentes de datos

Variable	Definición	Unidad de medida	Período	Fuente
<i>Variable dependiente y de explicación causal, respectivamente</i>				
Y_{it}^{pc}	Producto interno bruto	US\$ 2015, logaritmo natural, per cápita	1960-2019	WDI-WB
W_{it}	Participación asalariada en el ingreso	Ratio entre el ingreso de los asalariados y el PIB, logaritmo natural	1960-2019	WID
<i>Variables de control</i>				
$Cred_{it}$	Crédito doméstico al sector privado	Porcentaje del PIB	1960-2019	WDI-WB
$Open_{it}$	Grado de apertura al comercio exterior	Ratio entre la suma de exportaciones e importaciones y el PIB	1960-2019	
$Educ_{it}$	Inscripciones al nivel secundario	Ratio entre cantidad de inscripciones y la población en la edad correspondiente al nivel secundario	1970-2019	
G_{it}	Gasto público	US\$ 2015, logaritmo natural	1960-2019	
FBK_{it}	Inversión	US\$ 2015, logaritmo natural	1970-2019	

RER_{it}	Tipo de cambio real	Índice (2010 = 100)	1979-2019	
IPC_{it}	Tasa de inflación	Índice de precios al consumidor	1960-2019	

Fuente: elaboración propia.

Realizamos el análisis empírico a partir de un macropanel con el objetivo de estudiar la tendencia general en la relación entre distribución y producción en el corto y en el largo plazo, en vez de clasificar a los países en distintos regímenes de demanda. Asimismo, este método nos permite maximizar la cantidad de observaciones en las estimaciones realizadas. Esto es particularmente relevante al tratarse de un estudio sobre los efectos de la variación en la distribución funcional del ingreso, dada la escasez de estadísticas sobre este indicador, cuyos índices no se encuentran centralizados en las bases de datos del Banco Mundial ni de otros organismos internacionales. El repositorio del WID es el más grande disponible, pero abarca tan solo una tercera parte de las economías del mundo, y en muchos países la serie de datos publicada es relativamente corta. Incluso, esta problemática es señalada por la organización en su página web: “Existen fuertes limitaciones a la capacidad de medir los niveles y la evolución de la desigualdad de ingresos y de riqueza. En WID.world no afirmamos que tenemos series perfectas, sino que buscamos explicitar lo mejor posible lo que sabemos y lo que no sabemos” (2022).

3.2. Método de estimación

En la presente investigación analizaremos el impacto de los cambios en la distribución funcional del ingreso sobre la producción desde un enfoque agregado, que consiste en estudiar directamente la correlación entre producción agregada y distribución del ingreso, en vez de estimar la correlación entre esta última y los distintos componentes de la demanda agregada por separado. Este método permite captar el efecto de la interacción entre los componentes de la demanda agregada –como, por ejemplo, el crecimiento del consumo ocasionado por el efecto multiplicador de un aumento en la inversión– (Blecker, 2015).

Formalmente, el modelo que estimaremos es el siguiente:

$$Y_{it}^{pc} = \beta_1 W_{it} + \beta_2 Z_{it} + \alpha_i + \varepsilon_{it}$$

La variable dependiente del modelo es el logaritmo natural del PIB per cápita (Y_{it}^{pc}), y la variable explicativa es el logaritmo natural de la participación de los salarios en el ingreso nacional (W_{it}). Z_{it} es una matriz que contiene una serie de variables de control vinculadas al nivel de producción. Por último, α_i y ε_{it} son las perturbaciones inobservables invariables y variables en el tiempo, respectivamente.

Estimaremos la correlación entre distribución funcional del ingreso y crecimiento utilizando el método de mínimos cuadrados ordinarios (OLS) con efectos fijos. Optamos por esta técnica porque, al realizar nuestros cálculos sobre la base de las estadísticas de distintos países, asumimos que las perturbaciones invariables en el tiempo (α_i) están correlacionadas con alguna de las variables de interés (Wooldridge, 2006).

En lo que respecta a la dinámica de corto plazo, calcularemos la regresión tanto para la totalidad del período para el cual hay información disponible (1960-2019), como para seis sub-períodos de aproximadamente diez años: 1960-69, 1970-79, 1980-90, 1991-2000, 2001-07 y 2008-19. Este es el método utilizado por Blecker (2015) para estudiar la relación entre distribución y crecimiento en Estados Unidos en el corto plazo. Los años están agrupados de este modo para que los períodos finalicen en el pico de cada ciclo de corto plazo de la economía norteamericana. Mantener este método se dificulta al trabajar con datos en panel, ya que los ciclos de los distintos países del mundo no están completamente sincronizados. Sin embargo, podemos considerar al ciclo norteamericano como un *proxy* del ciclo global, dada la gravitación de esta nación en la economía mundial.

Para estudiar el largo plazo, estimaremos regresiones lineales con efectos fijos, pero reemplazando los valores corrientes de las variables de interés por promedios móviles quinquenales de cada una de ellas, para minimizar las variaciones de corto plazo y reflejar las tendencias de largo plazo.

Dependiendo de la estimación realizada, incluiremos ciertas variables de control y otras no. En nuestro primer cálculo de corto plazo –que abarca todo el período 1960-2019–, aplicamos las siguientes variables de control: PIB per cápita del año previo, tasa de inflación, consumo del gobierno general, formación bruta de capital, grado de apertura comercial, nivel de crédito interno al sector privado y una variable vinculada al nivel educativo del país. Luego, para las regresiones correspondientes a los seis sub-períodos contemplados, incluimos determinadas variables de control en cada uno de ellos, según la disponibilidad de datos de cada indicador, procurando maximizar la cantidad de observaciones. Finalmente, para la estimación de largo plazo, implementamos las siguientes variables de control: PIB per cápita del año previo, tasa de inflación, consumo del gobierno general, formación bruta de capital, nivel de crédito interno al sector privado y tipo de cambio real.

Resultados

1. Corto plazo

La tabla 2 presenta los resultados de las estimaciones de corto plazo realizadas para la totalidad del período y países comprendidos en este estudio. En una primera estimación, calculamos la relación entre distribución y PIB sin aplicar un retardo a la variable explicativa (**A**). Efectivamente, el coeficiente obtenido que relaciona la participación del salario en el ingreso con el PIB es negativa y significativa. La regresión lineal calculada indica que, manteniéndose constantes las variables de control contempladas, un aumento del 1% en la participación asalariada ocasionaría una caída del PIB per cápita del 0,1% aproximadamente.

TABLA 2

Resultados de OLS con efectos fijos, corto plazo

Variable dependiente: logaritmo natural del PIB per cápita ($\ln Y_{it}^{pc}$)

1960-2019	A: Sin retardo		B: Sin retardo y 1 año		C: Retardo de 2 años	
	Coef.	S.E.	Coef.	S.E.	Coef.	S.E.
$\ln W_{it}$	-0.09676***	0.01602	-0.19281***	0.02256	-	-
$\ln W_{it-1}$	-	-	0.13314***	0.02244	-	-
$\ln W_{it-2}$	-	-	-	-	0.06442***	0.01543
$\ln Y_{it-1}^{pc}$	0.86783***	0.01143	0.87044***	0.01122	0.84948***	0.01155
IPC_{it}	-0.00015***	0.00002	-0.00012***	0.00002	-0.00012***	0.00002
$\ln G_{it}$	0.00214	0.00949	0.00198	0.00931	-0.00944	0.00968
$\ln FBK_{it}$	0.05108***	0.00398	0.05306***	0.00392	0.07595***	0.00463
$Open_{it}$	0.00043***	0.00007	0.00044***	0.00007	0.00045***	0.00007
$Cred_{it}$	-0.00016***	0.00004	-0.00015***	0.00004	-0.00016***	0.00004
$Educ_{it}$	0.00026**	0.00011	0.00025**	0.00011	0.00034***	0.00010
Cons.	0.34762*	0.20012	0.12041	0.20002	-0.49772**	0.20522
R^2 (overall)	0.9950		0.9950		0.9929	
Obs.	938		938		917	
Países	55		55		55	

Notas: (i) ***, ** y *: significativo al 99%, 95% y 90%, respectivamente. (ii) S.E.: error estándar. (iii) Se omite el tipo de cambio real como variable de control por la pérdida de significatividad que produce su inclusión en la ecuación de corto plazo. (iv) Elaboración propia en base a WDI-WB y WID.

En segundo lugar, estimamos la misma ecuación agregando la distribución del ingreso del año previo como variable explicativa (**B**). En este caso, la relación del PIB con la distribución del ingreso corriente sigue siendo negativa, y de hecho con un coeficiente de magnitud mayor. Sin embargo, la relación con la distribución del ingreso del año previo es positiva y significativa. De este modo,

el impacto inmediato de una redistribución a favor de los salarios sobre el PIB sería negativa, pero este efecto se vería revertido en el período siguiente, resultando en un impacto negativo menor. Así, un aumento del 1% en la participación del salario en el ingreso causaría una caída del PIB per cápita de alrededor del 0,06% luego de un año (resultado obtenido al sumar el coeficiente negativo de la distribución del ingreso corriente y el coeficiente positivo de la distribución con retardo de un año).

Por último, en la tercera columna, se detallan los resultados obtenidos al tomar la distribución del ingreso con un retardo de dos años como variable explicativa (**C**). A diferencia de las estimaciones previas, en este caso el efecto de una redistribución a favor de los salarios sobre el PIB es positivo y significativo. De acuerdo con este último cálculo realizado, un aumento del 1% en la participación asalariada generaría una expansión del 0,06% del PIB per cápita de dos años más tarde. Asimismo, hallamos una correlación positiva y significativa aplicando retardos de hasta nueve años (estas estimaciones no se encuentran reflejadas en la tabla 2 por motivos de espacio). Estos resultados se condicen con los hallazgos de Stockhammer y Stehrer (2011), quienes señalaron que, en el corto plazo, los efectos de la participación del salario en el ingreso sobre el consumo y la inversión son sensibles a distintos retardos de la variable de explicación causal.

En la tabla 3 se encuentran detallados los resultados de las estimaciones realizadas para los seis sub-períodos comprendidos en esta investigación. En este caso, se replican únicamente las ecuaciones correspondientes a las columnas **A** y **B** de la tabla 2, dado que los coeficientes obtenidos al aplicar retardos de dos años o más no son significativos en términos generales. Como puede observarse, los resultados de estas estimaciones se condicen con los obtenidos para el período 1960-2019. En todos los sub-períodos considerados, la correlación entre el PIB per cápita y la participación del salario en el ingreso corriente es negativa y significativa, tanto en las columnas **A** como en las **B**. Asimismo, en cinco de los seis sub-períodos, el coeficiente que vincula el PIB con la participación asalariada del año previo es positivo y significativo.

El único ciclo en el cual esta relación es negativa es el cuarto, correspondiente a los años desde 1991 hasta el 2000. Esta diferencia puede explicarse por la generalización de la estrategia de crecimiento “hacia afuera” en el marco de la creciente influencia del Consenso de Washington a lo largo de esta década. Justamente, es a partir de la década del noventa el grado de apertura comercial comienza a tener una correlación positiva y significativa con el PIB per cápita. El hecho de que los Estados promovieran la competitividad internacional por encima de su demanda doméstica puede explicar la prolongación del impacto negativo de la participación del salario en el ingreso sobre el PIB. Al ocupar las exportaciones netas un lugar privilegiado en la

dinámica productiva, un aumento de los salarios reales generaría una pérdida de competitividad externa, perjudicando a la demanda agregada total.

TABLA 3

Resultados de OLS con efectos fijos, seis sub-períodos – Variable dependiente: logaritmo natural del PIB per cápita ($\ln Y_{it}^{pc}$)

		1960-1969		1970-1979		1980-1990		1991-2000		2001-2007		2008-2019	
		A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
$\ln W_{it}$	Coef.	-0.85***	-1.43***	-0.31***	-0.48***	-0.10**	-0.20***	-0.30***	-0.26***	-0.05***	-0.09***	-0.08***	-0.14***
	S.E.	0.20	0.20	0.08	0.09	0.04	0.05	0.04	0.04	0.02	0.03	0.02	0.03
$\ln W_{it-1}$	Coef.	-	0.79***	-	0.29***	-	0.14***	-	-0.11***	-	0.05*	-	0.12***
	S.E.	-	0.20	-	0.08	-	0.05	-	0.04	-	0.03	-	0.03
$\ln Y_{it-1}^{pc}$	Coef.	0.78***	0.74***	0.42***	0.52***	0.71***	0.71***	0.78***	0.76***	0.87***	0.87***	0.69***	0.71***
	S.E.	0.08	0.06	0.09	0.09	0.0425	0.04	0.03	0.03	0.02	0.02	0.0203	0.02
IPC_{it}	Coef.	0.00	0.00**	-0.00	-0.00	-0.00***	-0.00***	-0.00***	-0.00***	-0.00	0.00	-0.00***	-0.00***
	S.E.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
$\ln G_{it}$	Coef.	0.17***	0.16***	0.35***	0.26***	0.09**	0.07*	0.07**	0.08***	0.01	0.01	0.08***	0.07***
	S.E.	0.05	0.04	0.06	0.06	0.04	0.04	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02
$\ln FBK_{it}$	Coef.	-	-	0.19***	0.19***	0.12***	0.14***	0.04***	0.04***	0.07***	0.07***	0.09***	0.09***
	S.E.	-	-	0.03	0.02	0.0163	0.02	0.01	0.01	0.01	0.00	0.01	0.01
$Open_{it}$	Coef.	-	-	-	-	-	-	0.00***	0.00***	0.00***	0.00***	0.00***	0.00***
	S.E.	-	-	-	-	-	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
$Cred_{it}$	Coef.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-0.00***	-0.00***
	S.E.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.00	0.00
Cons.	Coef.	1.64	1.28*	-7.00***	-5.93***	-1.92***	-2.08***	0.86	0.96	-0.26	-0.41	-0.86***	-1.00***
	S.E.	0.97	0.74	0.96	0.91	0.71	0.69	0.59	0.58	0.36	0.37	0.33	0.33
R^2 (overall)		0.7757	0.7304	0.0177	0.0370	0.1385	0.1433	0.9850	0.9777	0.9920	0.9919	0.9982	0.9982
Obs.		27		55		102		281		342		552	
Países		3		7		10		46		49		55	

Notas: (i) ***, ** y *: significativo al 99%, 95% y 90%, respectivamente. (ii) S.E.: error estándar. (iii) Las variables de control utilizadas en cada período fueron seleccionadas en función de la disponibilidad de datos, procurando maximizar la cantidad de observaciones. (iv) Elaboración propia en base a WDI-WB y WID.

No obstante, la tendencia general parece ser un impacto negativo de la participación asalariada sobre la producción en el muy corto plazo, que se revierte en el mediano plazo. Interpretándolo en los términos propuestos por Blecker (2015), podemos considerar que un aumento de la participación de los salarios en el ingreso tiene un efecto inmediato negativo sobre la producción agregada, por la repercusión negativa sobre el comercio exterior y la inversión agregada, dada la menor capacidad de financiamiento de las empresas. Sin embargo, el efecto se revierte al año siguiente por el aumento del consumo de la clase trabajadora y de la inversión agregada, causado por la mayor demanda esperada a futuro.

2. Largo plazo

2.1. Estadística descriptiva

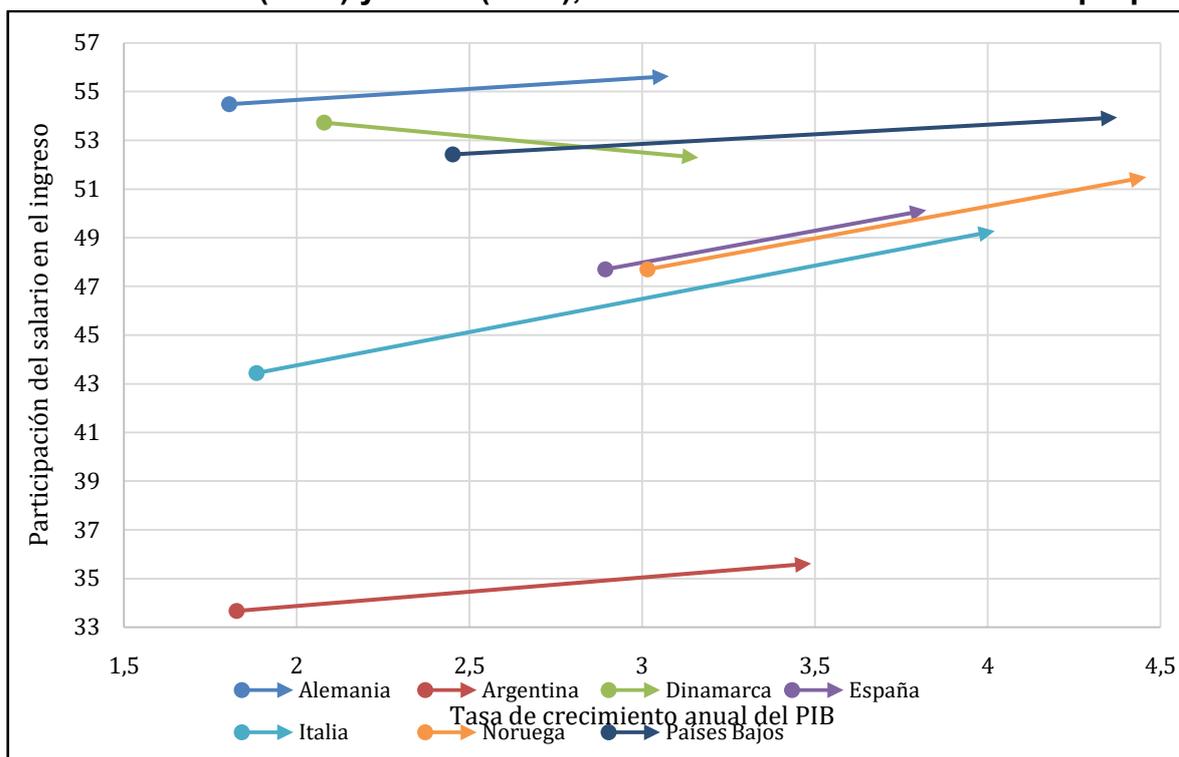
En primera instancia, replicaremos el método que utiliza Blecker (2015) para analizar la relación entre distribución funcional del ingreso y crecimiento en el largo plazo, para un conjunto de trece países. Para ello, complementamos el panel construido a partir de las bases de datos del WDI-WB y del WID con los datos recopilados en Graña (2007), que contiene información de largo plazo sobre distribución funcional del ingreso para un conjunto de siete países.

En primera instancia, compararemos gráficamente el promedio de la participación del salario en el ingreso y de la tasa de crecimiento económico antes y después de 1980. Este año es seleccionado como punto de quiebre en la serie por Blecker por su relevancia como punto de inicio de la era neoliberal a nivel global. Luego, repetiremos el mismo proceso, pero tomando a 1974 y 1994 como los años de corte. Nuevamente, Blecker elige estos años por su relevancia histórica: el primero lo relaciona con el fin de la etapa dorada del capitalismo y los acuerdos de Bretton Woods, dando inicio al período de estanflación; y, el segundo, por el inicio de la denominada “Gran Moderación” y la posterior crisis financiera a inicios del presente siglo.

En los gráficos 1 y 2, el punto inicial de cada flecha representa el período desde 1960 (o, en su defecto, desde el año a partir del cual hay datos disponibles para el país, indicado en las notas debajo del gráfico) hasta 1979, y la punta de flecha representa los años desde 1980 en adelante (hasta 2005 en el gráfico 1 y hasta 2019 en el gráfico 2). Como puede verse en los gráficos 1 y 2, en casi todos los países se observa una correlación positiva entre crecimiento y distribución. Estos resultados son consistentes con los presentados por Blecker, y permiten pensar en un vínculo positivo entre participación del salario en el ingreso y crecimiento en el largo plazo. A partir de 1980, once de los trece países pasaron a tener menores tasas de crecimiento y menor participación del salario en el ingreso.

GRÁFICO 1

Fuentes: BM (2022) y Graña(2007), datos hasta 2005 – Elaboración propia



Notas: (i) Datos de Dinamarca disponibles a partir de 1966. (ii) Datos de Alemania, Italia y Noruega disponibles a partir de 1970. (iii) Datos de España disponibles a partir de 1971.

Sin embargo, al segmentar el período analizado en tres etapas, tomando a 1974 y 1994 como años de corte, la relación entre las variables deja de ser tan clara. En los gráficos 3 y 4, el punto inicial indica los guarismos promedio de crecimiento y distribución desde el año de inicio de los datos hasta 1973. El punto de inflexión de cada línea representa el período entre 1974 y 1993, y la punta de flecha el período de 1994 en adelante.

Ocho de las trece economías perdieron dinamismo al mismo tiempo que el salario ganó participación en el ingreso entre el primer y el segundo período (Alemania, Australia, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Japón y Países Bajos). Mientras tanto, el resto de los países también vio disminuida su tasa de crecimiento, pero en cuatro de ellos la participación del salario se vio reducida (Argentina, Italia, Reino Unido y Suecia) mientras que Noruega mantuvo prácticamente la misma distribución del ingreso que antes de 1974.

GRÁFICO 2

Fuentes: BM (2022) y WID(2022), datos hasta 2019 – Elaboración propia

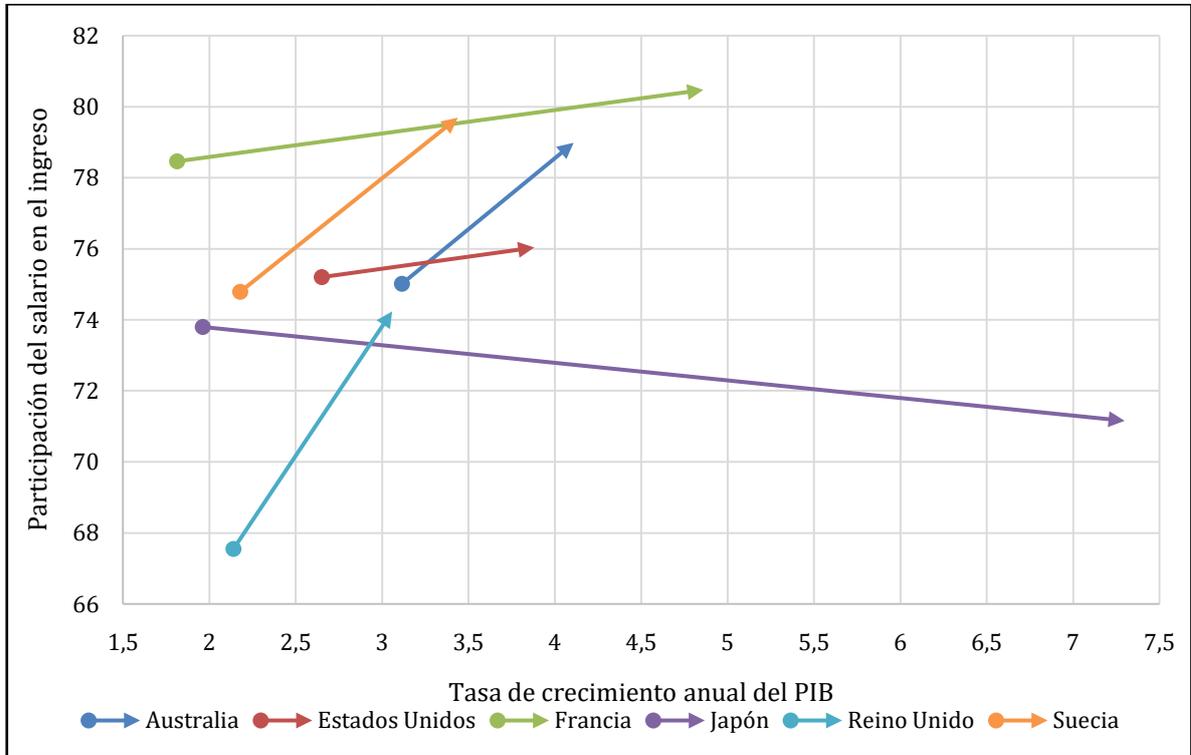
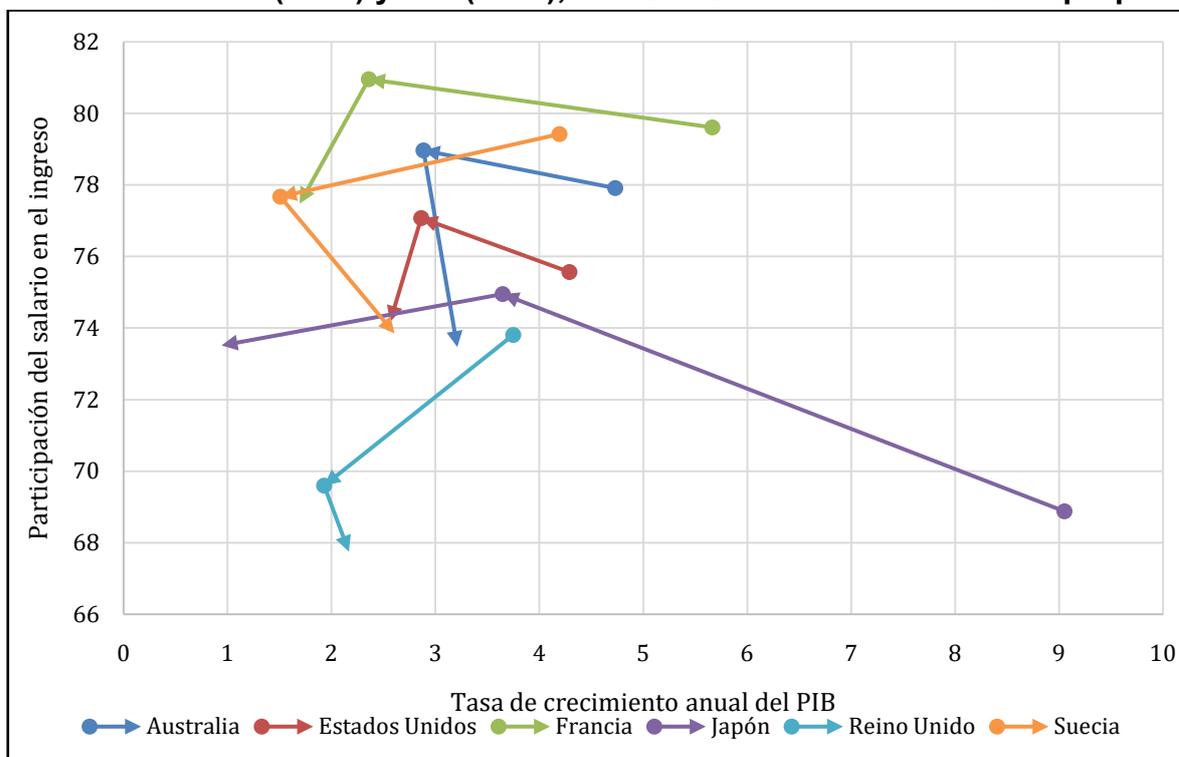


GRÁFICO 3

Fuentes: BM (2022) y WID(2022), datos hasta 2019 – Elaboración propia



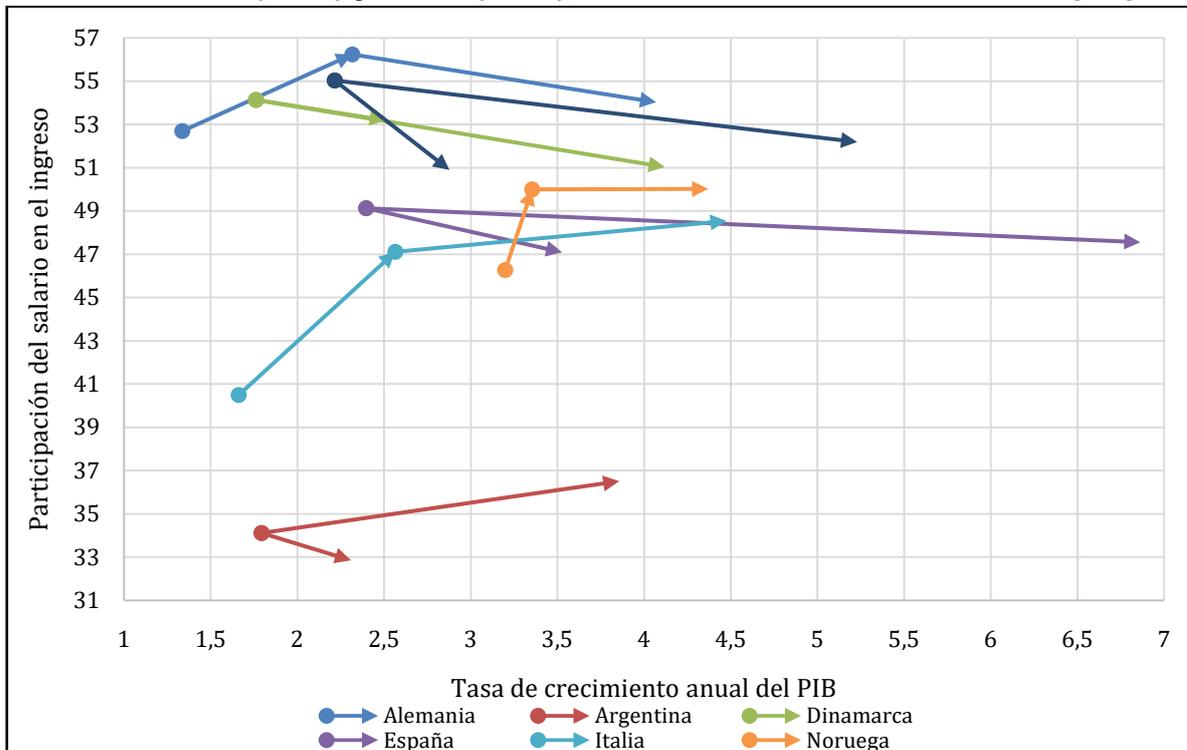
Luego de 1994 todos los países pierden participación del salario en el ingreso, aunque, mientras las tasas de crecimiento siguen cayendo en algunos (Alemania, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Noruega), otros crecen a un ritmo más acelerado que en la etapa anterior (Argentina, Australia, Dinamarca, España, Países Bajos, Reino Unido y Suecia), aunque siempre por debajo de las tasas previas a 1974.

De este modo, antes que una clara correlación positiva entre la participación del salario en el ingreso y el crecimiento, lo que se observa es una significativa pérdida de dinamismo de la economía mundial luego de la caída de Bretton Woods, al igual que una pérdida de participación en el ingreso de la clase trabajadora durante los '90 y el siglo presente, en el marco de una creciente influencia del Consenso de Washington. Estos dos sucesos, que tuvieron claras repercusiones en todo el mundo, pueden llevar a la conclusión de que las menores tasas de crecimiento en la etapa neoliberal son consecuencia de la menor participación del salario en el ingreso que implica este modelo. Pero, si bien no podemos descartar dicha hipótesis a partir

de la estadística descriptiva, tampoco es posible confirmarla a partir de los datos hasta aquí expuestos.

GRÁFICO 4

Fuentes: BM (2022) y Graña(2007), datos hasta 2005 – Elaboración propia



Notas: (i) Datos de Dinamarca disponibles a partir de 1966. (ii) Datos de Alemania, Italia y Noruega disponibles a partir de 1970. (iii) Datos de España disponibles a partir de 1971.

2.2. Mínimos cuadrados ordinarios (medias móviles de las variables de interés)

A continuación, analizaremos la relación de largo plazo entre crecimiento y distribución funcional del ingreso a partir de regresiones lineales con efectos fijos para los datos en panel, utilizando medias móviles de cinco años de las variables de interés. También, quitamos la variable de control educativa y agregamos el tipo de cambio real, dadas las pérdidas de significatividad de las estimaciones que se generaban en el caso contrario.

En la tabla 4 se resumen los resultados de estas estimaciones, que calculamos con la variable explicativa sin retardo, con retardo de un año y retardo de dos años. En todos los casos, el efecto de una redistribución a favor de los salarios es positivo y significativo, con un coeficiente de magnitud creciente a medida que ampliamos el

retardo. Con retardos de entre tres y diez años los coeficientes se mantienen positivos y significativos, aunque decrecen con mayores retardos.

TABLA 4
Resultados de OLS con efectos fijos, largo plazo
Variable dependiente: media móvil del logaritmo natural del PIB per cápita
($\ln Y_{it}^{pc5}$)

1960-2019	Sin retardo		Retardo de 1 año		Retardo de 2 años	
	Coef.	S.E.	Coef.	S.E.	Coef.	S.E.
$\ln W_{it}^5$	0.04484***	0.00938	-	-	-	-
$\ln W_{it-1}^5$	-	-	0.05239***	0.00870	-	-
$\ln W_{it-2}^5$	-	-	-	-	0.05480***	0.00825
$\ln Y_{it-1}^{pc5}$	0.92706***	0.00570	0.92723***	0.00565	0.92377***	0.00573
$\ln G_{it}$	-0.03093***	0.00552	-0.02960***	0.00547	-0.02601***	0.00563
$\ln FBK_{it}$	0.06958***	0.00220	0.06981***	0.00218	0.06993***	0.00221
$Cred_{it}$	-0.00017***	0.00002	-0.00017***	0.00002	-0.00017***	0.00002
RER_{it}	-0.00006*	0.00003	-0.00006*	0.00003	-0.00006	0.00004
IPC_{it}	-0.00042***	0.00013	-0.00038***	0.00013	-0.00031**	0.00015
$Cons.$	-0.39992***	0.10997	-0.47329***	0.10992	-0.54207***	0.11380
R^2 (overall)	0.9939		0.9935		0.9922	
Obs.	750		750		732	
Países	42		42		42	

Notas: (i) ***, ** y *: significativo al 99%, 95% y 90%, respectivamente. (ii) S.E.: error estándar. (iii) Se omiten la apertura comercial y la estadística educativa como variables de control por la pérdida de significatividad que produce su inclusión en la ecuación de largo plazo. (iv) Elaboración propia en base a WDI-WB y WID.

Al igual que en nuestras estimaciones de corto plazo, los resultados se condicen con la teoría de Blecker (2015), ya que, en lo que refiere a la dinámica de largo plazo, una redistribución a favor de los salarios tendría un efecto positivo en el PIB per cápita. Un aumento de la participación de los salarios en el ingreso del 1% en un quinquenio determinado resultaría en una expansión del 0,04% del PIB per cápita de dicho período, una vez que todo el resto es controlado.

3. El corolario político: redistribuir para crecer

Los hallazgos de esta investigación nos permiten cuestionar el consenso entre las distintas vertientes de la ortodoxia sobre los beneficios macroeconómicos que producen las políticas de moderación salarial y flexibilización del mercado laboral. Nofal (2021) resalta que, a partir de una mirada ofertista, el *mainstream* académico

instaló la idea de que una redistribución regresiva es beneficiosa para toda la sociedad, porque las mayores ganancias tendrían como consecuencia una aceleración del crecimiento, aumentando la remuneración de la clase trabajadora porque el ingreso nacional sería mucho mayor. En los términos de Bhaduri y Marglin (1990), el supuesto axiomático indica que todos los países se encuentran en regímenes eufóricos cooperativos.

El corolario de este acuerdo respecto del papel de los salarios son las políticas que promueven el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en todos los países del mundo (Onaran, 2016). Al asumir que la dinámica productiva de todos los países es dirigida por las ganancias, los organismos impulsan un paquete de medidas indiferenciado para todas las economías. Lavoie y Stockhammer (2013) vinculan la difusión de las políticas ortodoxas del FMI y el BM desde las últimas décadas del siglo XX con el estallido de la crisis económica global de 2007-09.

En Lavoie & Stockhammer (2013) se propone una redistribución a favor de los salarios a nivel global, señalando que, independientemente de que la demanda de cada país pueda ser dirigida por salarios o por ganancias, la economía mundial como un conjunto es necesariamente traccionada por salarios. A pesar de que los modelos ortodoxos no suelen contemplar las distintas propensiones a consumir de la clase capitalista y la clase trabajadora, empíricamente se verifica que el consumo privado responde positivamente a una redistribución a favor de esta última (Hein & Vogel, 2008). Asimismo, al ser las exportaciones netas un juego de suma cero cuando se contempla la economía global de forma agregada, es irrelevante el efecto de los cambios en la distribución del ingreso sobre este componente de la demanda agregada. De este modo, la cuestión central recae sobre el vínculo entre la inversión y la distribución del ingreso. El enfoque agregado adoptado en este trabajo no permite discernir el efecto de los cambios en la distribución sobre cada componente de la demanda, de modo que un paso a seguir en próximas investigaciones sería estudiar la relación entre distribución del ingreso y crecimiento desde un enfoque estructural, que analice separadamente cada elemento de la demanda agregada.

Conclusiones

Este artículo se propuso analizar la relación entre la distribución funcional del ingreso y la producción agregada en el corto y en el largo plazo, a partir de un macropanel constituido por 57 países, con datos desde 1960 hasta 2019. Partiendo de una perspectiva postkeynesiana, en la cual el crecimiento es dirigido por la demanda, contrastamos empíricamente la teoría propuesta por Blecker (2015) con respecto al vínculo entre estas dos variables: en el corto plazo, un aumento de la participación asalariada genera una caída de la producción o desaceleración del crecimiento; mientras que, en el largo plazo, tal cambio en la distribución causa un aumento en la producción o la tasa de crecimiento económico. Los resultados obtenidos en nuestras estimaciones apuntan en esa dirección.

En el corto plazo –específicamente, en el año corriente en que se produce el cambio en la distribución–, un aumento de la participación de los salarios en el ingreso provoca una caída del PIB per cápita. Sin embargo, este efecto se revierte en el mediano y largo plazo. En las regresiones de corto plazo observamos que, al aplicar distintos retardos a la distribución del ingreso, el signo de la correlación se revierte y la magnitud del coeficiente varía. Luego, al estimar la relación de largo plazo, los resultados obtenidos son positivos, sin importar si aplicamos o no un retardo a la variable explicativa.

No obstante, cabe aclarar que las estimaciones presentadas en este artículo constituyen un análisis preliminar sobre la temática en cuestión. Ante todo, el siguiente paso a seguir sería testear la cointegración de las variables de interés, para comprobar que existe una relación de largo plazo entre distribución del ingreso y crecimiento económico. Asimismo, en este trabajo tomamos a la distribución funcional del ingreso como un factor exógeno que afecta a la producción agregada, sin considerar posibles efectos inversos que hagan a la distribución una variable endógena, tales como los señalados en Dutt (2012).

Por último, como señalamos previamente, otro paso a seguir sería llevar a cabo una investigación con un enfoque estructural, para estudiar separadamente el efecto de los cambios en la distribución funcional del ingreso sobre cada componente de la demanda agregada en el corto y en el largo plazo. También consideramos que sería apropiado estimar la relación entre distribución del ingreso y crecimiento para distintas regiones del mundo y períodos históricos en futuras investigaciones. De todas formas, los resultados de esta investigación sugieren que, con el objetivo de promover el crecimiento económico, sería recomendable impulsar una redistribución a favor de la clase trabajadora.

Bibliografía

- Albuquerque, F. (1997). *Cambio Estructural, Globalización y Desarrollo Económico Local*. Naciones Unidas Santiago de Chile: CEPAL/ILPES.
- Albuquerque, F. (2004). *El enfoque del desarrollo económico local*. Argentina - Italia Lavoro Buenos Aires: Cuaderno de capacitación No. 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad Programa AREA - OIT.
- Arantes, P. F. (2006). *O ajuste urbano: as políticas do Banco Mundial e do BID para as cidades*. Pós. Revista Do Programa De Pós-Graduação Em Arquitetura E Urbanismo Da FAUUSP.
- Arocena, J. (2001). *Globalización, Integración y Desarrollo Local. Apuntes para la elaboración de un marco conceptual. Transformaciones globales y políticas de desarrollo local*. Rosario: Ed. Homo Sapiens.
- Banco Central Europeo. (21 de julio de 2022). *European Central Bank*. Recuperado el 12 de mayo de 2023, de Press Releases. The Transmission Protection Instrument: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2022/html/ecb.pr220721~973e6e7273.en.html>

- Banco Mundial. (23 de Mayo de 2022). *Banco de datos - Indicadores del desarrollo mundial*. Obtenido de Sitio web del Banco Mundial: <https://databank.bancomundial.org/source/world-development-indicators/>
- Barquero, A. V. (1988). *Desarrollo local: una estrategia de creación de empleo*. Madrid: Pirámide.
- Barreiro, F. (1998). *Los agentes de desarrollo*. Montevideo, Uruguay: Cuadernos del CLAEH, N° 45/46.
- Bhaduri, A., & Marglin, S. (1990). Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies. *Cambridge Journal of Economics* , 375-393.
- Blecker, R. A. (2015). Wage-led versus profit-led demand regimes: The long and the short of it. *Eastern Economic Association*. New York.
- Bowles, S., & Boyer, R. (1995). Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation. En G. A. Epstein, & H. M. Gintis, *Macroeconomic Policy after the Conservative Era* (págs. 143-171). Cambridge: Cambridge University Press.
- Brunet, R. (2002). LIGNES DE FORCE DE L'ESPACE EUROPÉEN. *Mappe Monde 66* .
- Casanova, F. (2004). *Desarrollo local, tejidos productivos y formación. Abordajes Alternativos para la Formación y el Trabajo de los Jóvenes*. Montevideo: Oficina Internacional del Trabajo-OIT-CINTERFOR.
- Chang, H.-J. (2003). *Kicking Away the Ladder. Developmental strategy in historical perspective*. London: Anthem Press.
- Ciccolella, P. (1999). *Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires: Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa*. Santiago de Chile: Eure.
- Comín , F. (1999-2000). Un siglo de evolución y cambios en la empresa pública española. *Revista Asturiana de Economía* (16-17), 163-190.
- De Mattos, C. A. (2008). *Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina: de la ciudad a lo urbano generalizado*. Revista de Geografía Norte Grande, n.o 47.
- Di Pietro, P. L. (2001). *Hacia un desarrollo integrador y equitativo: una introducción al desarrollo local*.
- Dutt, A. K. (2012). Distributional dynamics in Post Keynesian growth models. *Journal of Post Keynesian Economics* , 431-451.
- EL LEVIATÁN DESENCADENADO*2019BerlínLola Books
- Fernández Navarrete, D. (2013). *Historia de la Unión Europea. España como Estado miembro*. (2ª ed.). Collado Villalba: Delta, Publicaciones Universitarias.
- Fernández, V. R. (2008). *Desarrollo regional-local y nueva colonialidad del poder: ideas, instituciones e intereses desde una perspectiva latinoamericana. El desarrollo hoy en América Latina*. Tlaxcala, México: El Colegio de Tlaxcala.
- Gambarotto, F., Rangone, M., & Solari, S. (2019). Financialization and Deindustrialization in the Southern European Periphery. *Athens Journal of Mediterranean Studies* , 5 (3), 151-172.
- Grande, E. (1996). The state and interest groups in a framework of multi-level decision-making: The case of the European Union. *Journal of European Public Policy* , 3:3, 318-338.
- Graña, J. M. (2007). *Distribución funcional del ingreso en la Argentina: 1935-2005. Informe final Beca UBACyT Estímulo*. Documentos de Trabajo, No. 8, Universidad de Buenos Aires, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Buenos Aires.
- Hein, E. (2015). *The principle of effective demand: Marx, Kalecki, Keynes and beyond*. Berlin: Institute for International Political Economy.

- Hein, E., & Vogel, L. (2008). Distribution and growth reconsidered: empirical results for six OECD countries. *Cambridge Journal of Economics* , 479-511.
- Houni, A. P. (1999). *La CEPAL y las nuevas teorías de crecimiento*. Santiago de Chile: Revistas de la CEPAL.
- Innovation Policies of South Korea *Institute for Defense Analyses*
- Lavoie, M., & Stockhammer, E. (2013). Wage-led growth: concept, theories and policies. En Organización Internacional del Trabajo, *Wage-led Growth. An Equitable Strategy for Economic Recovery* (págs. 13-39). New York: Palgrave Macmillan.
- Lipietz, A. (1994). *El posfordismo y sus espacios. Las relaciones capital-trabajo en el mundo*. Buenos Aires: Documento de trabajo N°4, Serie de Seminarios intensivos de investigación.
- Lorca Alcalá, J. (2015). EL IMPACTO DE LA CRISIS DEL PETRÓLEO DE 1973 EN EL CONTEXTO ECONÓMICO ESPAÑOL. *Espacio, Tiempo y Forma* (27), 165-180.
- Maastricht and all that 1992 *London Review of Books* 1419
- Malo de Molina, J. (1999). *LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ANTE LOS RETOS DE LA GLOBALIZACIÓN Y DE INTEGRACIÓN EN EL EURO. La Globalización y el nuevo orden monetario internacional*. Madrid: FUNDACIÓN POR LA MODERNIZACIÓN DE ESPAÑA.
- Mazzucato, M. (2015). *The Entrepreneurial State*. Anthem Press: New York.
- Medici, F. (2017). *Discusiones sobre el tipo de cambio: El eterno retorno de lo mismo*. Moreno: Universidad Nacional de Moreno.
- Medina Miltimore, S., & Mitchell, B. (2023). The Eurozone and Brexit. En L. R. Wray, P. Armstrong, S. Holland, C. Jackson-Prior, P. Plumridge, & N. Wilson, *ower Initiative for Modern Money Studies* (págs. 152-181). Cheltenham: Edward Elgar.
- Mitchell, B. (2015). *Eurozone Dystopia*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Morales Ruvalcaba, D. (2020). The Semiperipheral States in the Twenty-first Century: Measuring the Structural Position of Regional Powers and Secondary Regional States. *International Studies* (57(1)), 20–50.
- Mundell, R. A. (1961). A Theory of Optimum Currency Areas. *The American Economic Review* , 51 (4), 657-665.
- Naastepad, C. W., & Storm, S. (2007). OECD demand regimes (1960-2000). *Journal of Post Keynesian Economics* , 211-246.
- Narodowski, P. (2008). *La Argentina Pasiva: desarrollo, subjetividad, instituciones, más allá de la modernidad*. Buenos Aires: Editorial Prometeo.
- Nofal, S. (2021). An assessment of the debates over income distribution and growth in the Neo-Kaleckian literature. *Brazilian Journal of Political Economy* , 782-796.
- Oficina Nacional de Prospectiva y Estrategia. (2023). *Autonomía Estratégica Abierta*. Recuperado el 7 de mayo de 2023, de <https://futuros.gob.es/nuestro-trabajo/AEA>
- Onaran, Ö. (2016). Wage- versus profit- led growth in the context of globalization and public spending: the political aspects of wage-led recovery. *Review of Keynesian Economics* , 458-474.
- Onaran, Ö., & Stockhammer, E. (2005). Two Different Export-Oriented Growth Strategies. *Emerging Markets Finance and Trade* , 65-89.
- Sagasti, F., & Prada, F. (2006). *Bancos regionales de desarrollo: una perspectiva comparativa*. Cooperación financiera regional.
- Sasaki, H. (2011). *Is the Long-run Equilibrium Wage-led or Profit-led? A Kaleckian Approach*. Kyoto: Kyoto University Graduate School of Economics.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Cambridge: Harvard University Press.

- Sochaga, C. *Las cosas son como son. Diarios de un político socialista (1980 - 1984)*.
- Stockhammer, E., & Stehrer, R. (2011). Goodwin or Kalecki in demand? Functional income distribution and aggregate demand in the short run. *Review of Radical Political Economics* , 506-522.
- Tamames, R. (1985). *Estructura Económica de España*. Madrid: Alianza Editorial, S.A.
- Vargas Sánchez, G., & Luna, A. (2014). Slow growth in the Mexican economy. *Journal of Post Keynesian Economics* , 115-134.
- Wallerstein, I. (1976). Semi-Peripheral Countries and the Contemporary World Crisis. *Theory and Society* , 3 (4), 461_483.
- Wooldridge, J. M. (2006). Métodos avanzados para datos de panel. En *Introducción a la econometría: Un enfoque moderno* (págs. 513-540). Madrid: Thomson.
- World Inequality Database. (5 de Junio de 2022). *Series*. Obtenido de World Inequality Database: <https://wid.world/es/series/>
- Wray, L. R., & Sardoni, C. (2007). Fixed and Flexible Exchange Rates and Currency Sovereignty. *The Levy Economics Institute Working Paper Collection* (489).



**EL CICLO ECONÓMICO Y SUS FASES.
ARGENTINA 2017-2021**

ROBERTO TARDITI (UBA/PIMSA, Argentina)

Roberto TARDITI

Introducción

El presente trabajo es una descripción y un primer análisis sobre un aspecto del movimiento de la estructura económico social de Argentina, entre los años 2017 y 2021. El eje ordenador es el desenvolvimiento del ciclo periódico industrial centrado la atención tanto en el ciclo en su conjunto como a partir de las particularidades que presentan cada una de sus fases.

La evolución del ciclo local es inescindible de lo que ocurre en el mercado mundial, por ello, su examen se complementa con el estudio del ciclo mundial y latinoamericano. Asimismo, se avanza en la comparación del ciclo actual con otros anteriores.

Un primer propósito es el de determinar la periodización del ciclo en su conjunto y el de cada una de sus fases.

Ello exige una doble línea de investigación. Por un lado, reconocer el contenido teórico de cada una de las fases, y por otro, superada esa etapa, avanzar con la periodización de cada una de ellas y del ciclo general.

El presente documento de trabajo forma parte de una investigación en curso que se lleva adelante en PIMSA sobre crisis y lucha interburguesa.

A los fines analíticos se parte de “los instrumentos teórico metodológicos que proporciona el socialismo científico”, delimitando “como objeto de estudio al movimiento de la sociedad”²⁹.

En este sentido, el punto de partida es el reconocimiento de un “operador teórico” que organiza el trabajo, y es la “noción de *crisis*”. “Sin el cual no puede entenderse el movimiento de la sociedad capitalista. Las crisis no solo son inherentes al movimiento de la sociedad capitalista, sino que son un momento de ese movimiento. Efectivamente el carácter contradictorio de este modo de producción determina que la continuidad del proceso de producción necesariamente se resuelva a través de sucesivas crisis”³⁰.

²⁹ Podestá, Jorge y Tarditi, Roberto; *Apuntes teórico metodológicos para el estudio de las crisis: el aporte de Antonio Gramsci*. DT N°10. PIMSA Documentos y comunicaciones 1998. Buenos Aires, p. 13.

³⁰ *Ibíd.*

Es preciso tener presente que el movimiento cíclico de Argentina se enmarca dentro de un período de más de cuatro décadas signadas por el afianzamiento de las relaciones sociales en las que se torna hegemónico el capital financiero.

El contexto

En el año 2020 el PIB mundial cae más de 2,7 billones de dólares respecto al año anterior (una cifra que equivale a seis veces el PBI de Argentina). Se trata de un dato clave para dar cuenta de la crisis mundial de los mercados y la producción, aunque debe ser complementado con otros.

Una crisis cuyas primeras manifestaciones se pueden reconocer al menos desde el año 2017, y que desde al año 2020 queda enlazada con la pandemia de COVID 19.

Resulta innegable el impacto de la pandemia sobre el proceso de producción y de cambio tanto a nivel internacional como nacional, sin embargo, es avanzado el año 2020, en plena pandemia, que comienzan a presentarse los primeros signos de recuperación de la actividad económica en ciertos espacios productivos puntuales.

En el caso de Argentina, la crisis cíclica se desarrolla “entre octubre de 2017 y mayo de 2020” y presenta las siguientes características: se contrae “la producción, el comercio y el salario real; suben los despidos, la pobreza, la indigencia, los precios y particularmente las tarifas (de los servicios públicos). Se devalúa la moneda nacional y aumenta el endeudamiento público interno y externo (nuevamente se toma deuda con el FMI), se incrementan los concursos preventivos y las quiebras”³¹.

El problema a investigar

En este momento de la investigación interesa especialmente atender a lo siguiente: una vez desencadenada la crisis y a medida que se van conociendo sus consecuencias sociales y políticas, cuando las luchas sociales se agudizan, se impone la siguiente cuestión ¿Cómo se va a resolver la crisis?

En Argentina, luego de 32 meses consecutivos de crisis la pregunta se centra en ¿Cómo va a resolver la crisis la burguesía? ¿Cuándo y en qué circunstancias?

Pero esta cuestión no se puede examinar al margen de ¿Cómo se va a ser la superación de la crisis en el ámbito mundial? ¿Qué elementos se presentan como novedosos en la fase que se abre? Dicho de otro modo ¿Cómo se reposiciona la oligarquía financiera transnacional para salir de la crisis? ¿Hay nuevos realineamientos internacionales? ¿Cómo se presenta ello en Argentina?

³¹ Tarditi, Roberto J.; *La crisis cíclica: octubre 2017 a mayo 2020*. PIMSA
http://www.pimsa.secyt.gov.ar/novedades/La_crisis_ciclica_octubre_2017_a_mayo_2020.pdf

Para avanzar en relación al ordenamiento y jerarquización de los problemas planteados es que nos preguntarnos acerca de la periodización.

Respecto a esta cuestión, comenzamos por una descripción del movimiento real, del proceso de producción y de cambio, con el propósito de reconocer los distintos momentos por los que transita el ciclo periódico industrial. Tomamos como punto de partida lo ya realizado con anterioridad, partimos del hecho de que la fase de crisis se desarrolla entre octubre de 2017 y mayo de 2020.

Una vez delimitada la fase de crisis el objetivo siguiente es el de precisar cronológicamente y conceptualizar el momento posterior a la misma. Momento que a nivel de hipótesis consideramos como de *estancamiento* y luego de ello de *animación* de los negocios.

Ciclo y pandemia

¿Qué relación hay entre las fases del ciclo y la pandemia de COVID 19? Está probado que la crisis se inicia antes de la pandemia, tanto en Argentina como a nivel mundial, resulta entonces pertinente preguntarse si ¿Concluye al declinar la pandemia?

Para introducirse en el estudio del cambio de fase que se presenta cuando se pasa del estancamiento a la animación, tomamos dos indicadores que dan cuenta de cómo comienzan a engrosarse las ganancias de la burguesía argentina: a.- el incremento en la extracción de plusvalía a la clase obrera (es preciso tener presente que una parte considerable de ella está excluida de la producción, permanece en calidad de desocupada); b.- el incremento del precio de los cereales que engrosa los ingresos del conjunto del complejo agrario: oligarquía financiera y productiva relacionada a ello, y terratenientes.

Se trata solo de dos aspectos que hacen a la recomposición del proceso de acumulación de capital, se debería indagar otros, como la evolución del tipo de cambio, el entrelazamiento con el sistema del crédito internacional, -que se presenta atenazando al país por medio de la deuda externa-, y poner ello en el marco de la lucha de clases³².

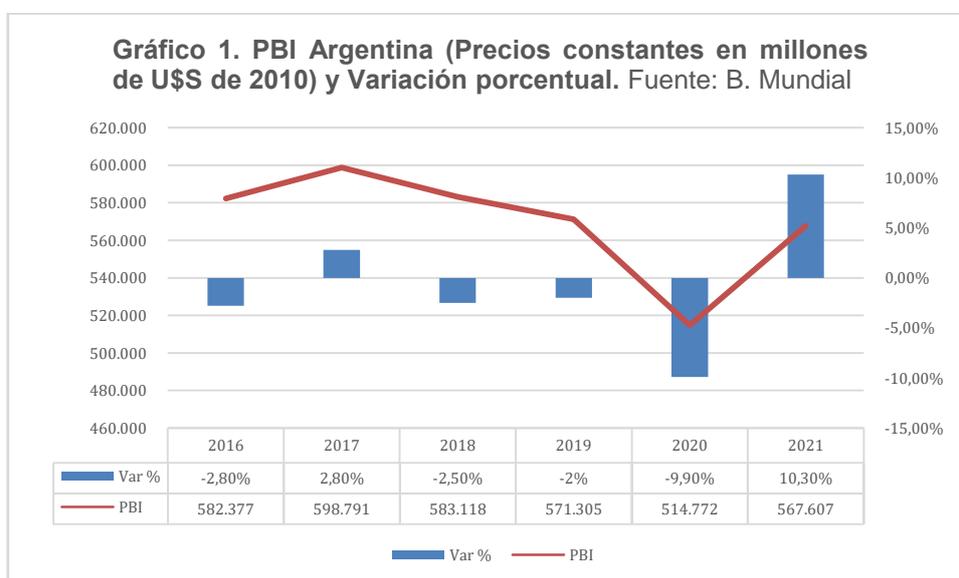
Descripción y periodización

³² Una propuesta metodológica que permite organizar el estudio de la relación entre estructura y coyunturas es el que presenta Antonio Gramsci en 'Análisis de las situaciones. Relaciones de fuerza'. Gramsci, Antonio; *Notas sobre Maquiavelo. Sobre la política y sobre el Estado moderno*. Nueva Visión, Buenos Aires, 1984. Ver también, Podestá, Jorge; Tarditi, Roberto; *Apuntes teórico metodológicos para el estudio de las crisis: el aporte de Antonio Gramsci*. DT10 PIMSA 1998. Bs. As. Una aplicación de esta línea de análisis en Argentina: Geller, Lucio; *La ofensiva de 1976. Una lectura de economía política*. CICOSO. Bs. As. Argentina.

Finalizado el año 2021 las mediciones del Producto Bruto Interno de Argentina registran una tasa de crecimiento anual de un 10,3% respecto al año anterior. Según los datos de cuentas nacionales, a valores en dólares del año 2010, la capacidad de creación local de riqueza alcanza a 567.607 millones de dólares en el 2021. Supera al año anterior en 52.835 millones de dólares.

Tal como se muestra en el Gráfico 1 la medición anualizada porcentual del año 2021 comienza a revertir el 14,4% de caída que se había acumulado a lo largo de 3 años. Expresado en dólares del año 2010, en el año 2020, el PBI de Argentina acumula una baja de 84.019 millones con respecto al valor alcanzado en el año 2017. Se suman tres años consecutivos de regresión.

Se trata de una fase de crisis marcada por la desvalorización del capital y por la destrucción de fuerza productiva.



La baja de 84.019 millones de dólares contiene una doble destrucción de capital. Por un lado, capital real que resulta destruido “la maquinaria que no se usa no es capital. El trabajo que no se explota equivale a producción perdida. La materia prima que no se usa no es capital. Los edificios (y también las nuevas maquinarias construidas) que no se usan porque permanecen inconclusos, las mercancías que se pudren en los depósitos –todo esto es destrucción de capital-. Todo ello significa que el proceso de reproducción se ha interrumpido y que los medios de producción existentes no se usan en realidad como medios de producción, no se ponen en funcionamiento”³³.

Por el otro, es destrucción de capital nominal, “la destrucción de capital por las crisis significa la depreciación de valores que les impide renovar más tarde su proceso de reproducción como capital, en la misma escala... Los valores usados como capital

³³ Marx, Carlos; *Teorías sobre la plusvalía*. Ed. Cartago t. 2. pág. 425.

no pueden volver a actuar como capital en manos de la misma persona... Buena parte del capital nominal de la sociedad, es decir, del valor de cambio del capital existente, queda destruida para siempre, aunque esta destrucción, dado que no afecta el valor de uso, pueda estimular en gran medida la nueva reproducción³⁴.

Desde junio del año 2021 queda definitivamente atrás la *crisis cíclica* que se inicia en octubre de 2017 y se cierra en mayo de 2020. Una fase de crisis que está compuesta de tres momentos sucesivos: retracción productiva, relativo estancamiento y caída brusca de la producción, esto último coincidiendo con el primer año de la pandemia.

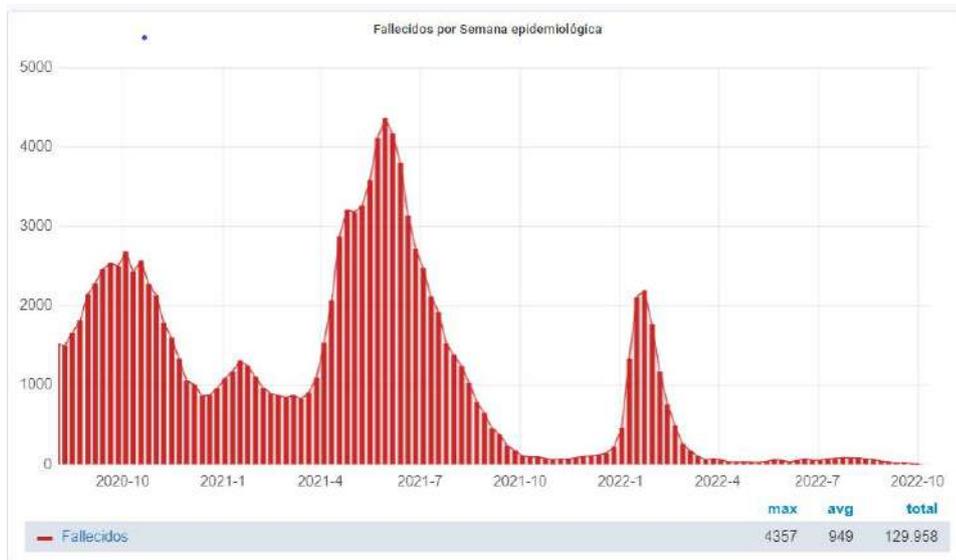
Ya hemos señalado con anterioridad la inconsistencia de la argumentación que asocia crisis con pandemia³⁵. Una simple comparación de los gráficos sobre los muertos de la pandemia de COVID y la evolución del PBI durante la crisis permiten descartar esa explicación.

Cuando se compara el gráfico que se presenta a continuación publicado por el Ministerio de Salud de Argentina, Gráfico 1.a, en el que se reportan los 'Fallecidos por Semana epidemiológica' con el movimiento anual del PBI, se hace visible que mientras la baja considerable del PBI del año 2020 coincide con el avance inicial de la pandemia, medido por el volumen de defunciones, la evolución del PBI en el año 2021 -que tiene un alza considerable- coincide con el número más alto de fallecidos. Ello contradice abiertamente la afirmación de que hay una convergencia directa de la crisis con la pandemia. No la hay ni al inicio ni a la finalización en el caso de Argentina.

³⁴ Continúa Marx "Este también es el periodo durante el cual el interés monetario se enriquece a costa del interés industrial. En lo que se refiere al descenso del capital puramente nominal, los bonos del Estado, las acciones, etc., -en la medida en que no conduce a la bancarrota del Estado, o de las compañías por acciones, o a la total detención de la reproducción por el socavamiento del crédito de los capitalistas industriales que poseen esos valores-, solo equivale al traslado de la riqueza, de una mano a otra, y que en conjunto actúa en forma favorable sobre la reproducción, ya que los advenedizos en cuyas manos estas acciones o valores caen muy baratos, son casi siempre más emprendedores que sus antiguos dueños". Marx, Carlos; *Teorías sobre la plusvalía*. Ed. Cartago t. 2. pág. 425-426.

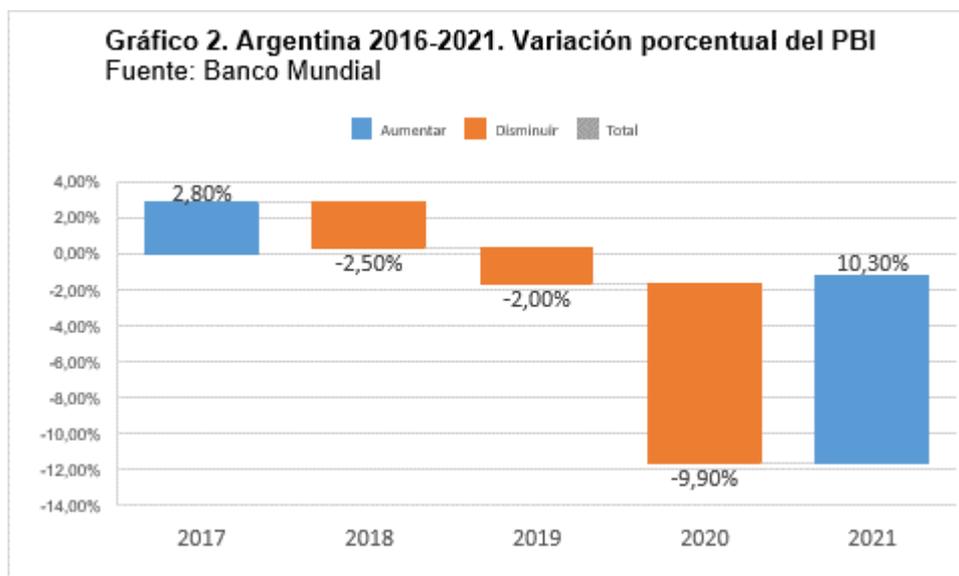
³⁵ Ver Tarditi, Roberto J.; *La crisis cíclica: octubre 2017 a mayo 2020*. PIMSA http://www.pimsa.secyt.gov.ar/novedades/La_crisis_ciclica_octubre_2017_a_mayo_2020.pdf

Gráfico 1.a Fallecidos por Semana epidemiológica



Fuente: Ministerio de Salud de Argentina

En el año 2021 se llega a la fase más aguda de la pandemia mientras que el PBI crece un 10%, como también se puede apreciar en el Gráfico 2.



Superada la fase de crisis ¿Cómo se recompone el proceso social de producción? ¿Dónde se genera nuevamente riqueza? ¿En qué condiciones? ¿Qué cambios hay respecto a los productores privados de capital? ¿Quién se apropia de la nueva riqueza?

Fases del ciclo

Antes de avanzar con las preguntas anteriores es preciso atender a lo que ocurre con el ciclo periódico industrial en condiciones capitalistas de producción.

Así como la crisis es una fase puntual del ciclo periódico los momentos posteriores también lo son, el *estancamiento* y la *animación* de los negocios.

Este trabajo reposa en sus elementos teóricos en la descripción y análisis del ciclo periódico industrial descrito por Marx.

En términos generales Marx considera que el ciclo recorre las fases de animación media (a veces se presenta desdoblada: calma y animación creciente), prosperidad, superproducción y superespeculación, crisis y estancamiento. Así por ej. en *El Capital* señala, “La enorme capacidad de expansión del régimen fabril y su supeditación al mercado mundial imprimen forzosamente a la producción un ritmo febril seguido de un abarrotamiento de los mercados que, al contraerse, producen un estado de paralización. La vida de la industrial se convierte en una serie de períodos de animación media, prosperidad, de superproducción, de crisis y de estancamiento”³⁶.

En otra parte de la misma obra señala: el “ciclo que abarca una serie de años y está formado por rotaciones conexas en las cuales el capital se ve retenido por su parte constitutiva fija, se da un fundamento material para las crisis periódicas en las que el negocio recorre períodos sucesivos de depresión, animación media, vértigo y crisis”³⁷.

Es abundante bibliografía sobre crisis y ciclos, entre otros la estudia John M. Keynes, quien agrupa las fases de crisis y estancamiento en lo que denomina la ‘depresión’. Si bien incorpora el elemento tiempo “ha de transcurrir un intervalo de tiempo de cierta magnitud antes de que empiece la recuperación” no presenta elementos teóricos que superen la pertinencia de los anteriormente señalados en la descripción³⁸.

Asimismo, la referencia a la ‘recesión técnica’ que se usa en las estadísticas económicas anglosajonas cuando se registran dos trimestres negativos, tampoco ofrece una conceptualización alternativa superadora.

Crisis y estancamiento

La fase de *crisis* es inescindible de la de *estancamiento*. Resulta pertinente preguntarse entonces ¿Qué se entiende por *crisis*? Y luego, ¿Qué es lo específico del *estancamiento*?

³⁶ Marx, Carlos; *El Capital*, Tomo I, Edición de FCE, pág. 376,

³⁷ Marx, Carlos; *El Capital*, Tomo II, Siglo veintiuno editores. Vol. 4, Pág. 224.

³⁸ Keynes, John M.; *Teoría general de la ocupación el interés y el dinero*. Ed. FCE, Bs. As., 2001, pág. 266.

Entendemos a la *crisis* como una fase, un momento del ciclo periódico industrial, signado por una ruptura violenta en la reproducción enajenada de las relaciones sociales de producción y de cambio.

Recurrentemente se incuba en el marco de la superproducción de mercancías y capital y la especulación exacerbada, entendidas como “la sobreproducción de valor destinada a producir plusvalía, o, si se considera el contenido material, la sobreproducción de mercancías destinadas a la reproducción, es decir, a la reproducción en escala demasiado ampliada, que es lo mismo que sobreproducción pura y simple... [Dado que] se ha producido demasiado con vistas al enriquecimiento, o que una parte demasiado grande del producto está destinada, no al consumo como renta, sino a obtener más dinero; no a satisfacer necesidades personales de su dueño, sino a darle dinero, riqueza sociales abstractas y capital, más poder sobre el trabajo ajeno, es decir aumentar ese poder”³⁹.

Con las crisis cae la inversión, se paralizan los desembolsos productivos. Se retraen porque hay sobre stock de mercancías de consumo o de medios de producción. Luego, una vez superado el estancamiento, con la animación de los negocios, se activa nuevamente la compraventa mercantil y toma impulso la inversión. Se abre una fase de nuevas inversiones.

La crisis es el momento señero dentro del ciclo periódico industrial. Fase de inicio de un ciclo completo.

¿Qué es lo específico del *estancamiento*?

Es la fase del ciclo que se presenta enlazada y a continuación de la crisis, un momento de depresión, parálisis, marasmo productivo y de los negocios. Es la fase en la que se frena la desvalorización y destrucción de capital, y la destrucción de fuerzas productivas iniciadas con la crisis.

El proceso fabril permanece en suspensión en medio de una parálisis hasta que se pueda dar un desagote de las mercancías que permanecen invendibles y se presente una animación progresiva de los negocios. Luego de toda crisis sigue un estancamiento industrial. La capacidad fabril instalada se mantiene altamente subutilizada.

El estancamiento es la fase que antecede a la animación de los negocios.

³⁹ Marx, Carlos; *Teorías sobre la plusvalía*, Ed. Cartago, t. 2, Bs. As., 1975. Pág. 456.

Es el momento en que la sobreoferta de capital (mercantil o dinerario) comienza a ceder, cuando la demanda solvente logra equilibrar el mercado. También con el inicio del estancamiento se frena el descenso de los precios, o descenso de la tasa de crecimiento inflacionario de los mismos. Comienza a ceder el avance del desempleo y también la desvalorización de la fuerza de trabajo (caída de los salarios).

El estancamiento se supera cuando se inicia un momento de animación de los negocios. Con la *animación* de los negocios se inicia una nueva fase. Se recupera la tasa de ganancia, y en caso de Argentina, se da un alza extraordinaria la renta agrícola de la tierra. Son estas fuentes de ingreso renovado las que pasan a manos de la clase propietaria local. Incluso su exacerbado crecimiento va a dar lugar a un proyecto de ley conocido como de 'renta inesperada'⁴⁰.

Por otra parte, se debe tener presente que el ciclo periódico industrial en su conjunto, y por ende cada una de sus fases, está sujeto a fuerzas endógenas que se expresan en él. La superproducción es precisamente lo que subyace al ciclo y presiona sobre el mismo, reposa en la reproducción ampliada del capital e impulsa el exceso de capital que desagota en las crisis.

“La acumulación es en primer lugar un proceso de producción en exceso que responde, de una parte, al crecimiento natural de la población, y que, de otra parte, sirve de *base* inmanente a los fenómenos que se manifiestan en las *crisis*. La medida de esta producción en exceso la da el propio capital, la escala existente de las condiciones de producción y el desmedido instinto de enriquecimiento y capitalización de los capitalistas, no la da en modo alguno el consumo, que es de por sí limitado, ya que la mayoría de la población, formada por la población obrera, solo puede ampliar su consumo dentro de límites muy estrechos; y, además, a medida que se desarrolla el capitalismo, la demanda de trabajo disminuye en términos relativos, aunque aumente en términos absolutos. Añádase a esto que las compensaciones son todas fortuitas”⁴¹.

Historia, periodicidad y ciclo

En el siglo XIX se había presentado un fenómeno que era un signo de época y que no tenía antecedentes en su regularidad en los siglos anteriores, la recurrencia de un fenómeno de gran impacto social: la crisis de los mercados y la producción.

⁴⁰ “Renta inesperada: en qué consiste el proyecto y qué empresas estarían alcanzadas. El presidente Alberto Fernández y el ministro de Economía, Martín Guzmán, dieron a conocer el proyecto que será enviado al Congreso. El objetivo es captar la ganancia de grandes empresas por el shock que provocó la guerra en Ucrania. Diario *Ámbito Financiero* 6 de junio de 2022.

⁴¹ Marx, Carlos; *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*. Ed. Brumario, t. 2. págs. 25 y 26.

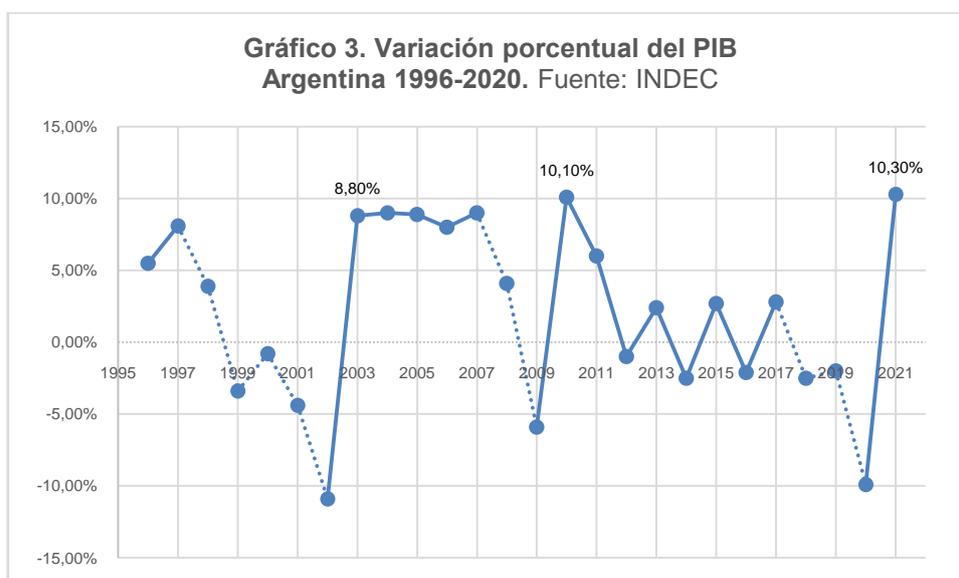
Marx lo investiga y señala, “la *periodicidad* casi regular de las crisis en el mercado mundial no permitieron ya que los seguidores de Ricardo –David Ricardo- negaran los hechos o los interpretasen como accidentales”⁴².

Las crisis, los ciclos periódicos, no solo que comienzan a ser reconocibles sino que presentan regularidades: desde 1847 hasta 1867 “el ciclo es decididamente decenal”⁴³.

La crisis como ruptura en la reproducción enajenada de las relaciones sociales de producción y de cambio puede llevar a un reajuste forzado del proceso de producción y de cambio por parte de la burguesía o a una crisis social y política del régimen político de dominación, “en las crisis del mercado mundial se revelan en forma notable las contradicciones y antagonismos de la producción burguesa”⁴⁴.

Sin lugar a dudas muchos rasgos propios del desarrollo capitalista se mantienen en el siglo XX, entre ellos la recurrencia de las crisis. Sin embargo, es oportuno preguntarse si se mantiene esa periodicidad en el siglo XXI.

Atendemos ahora a esta cuestión en lo que respecta a Argentina.



El Gráfico 3 está constituido a partir de la evolución del PBI de Argentina, permite observar cómo las fases de crisis –señalados con líneas de puntos- se presentan en los años 1997, 2007 y 2017, lo que permite reconocer una secuencia decenal en lo que hace al momento de inicio de la fase de crisis.

⁴² Marx, Carlos; *Teorías sobre la plusvalía*, Ed. Cartago, t. 2, Bs. As., 1975. Pág. 427.

⁴³ Marx, Carlos; *El Capital*, t. III, nota 8 de F. Engels., Ed. Siglo XXI. vol. 7 Pág. 629.

⁴⁴ Marx, Carlos; *Teorías sobre la plusvalía*, Ed. Cartago, t. 2, Bs. As., 1975. Pág. 427.



En el Gráfico 4 se muestra la evolución del PBI de Argentina en millones de pesos del año 2004. Si bien la imagen difiere de la presentada en el Gráfico 3, la crisis de 2017 se muestra claramente delimitada desde 2017 a 2020.

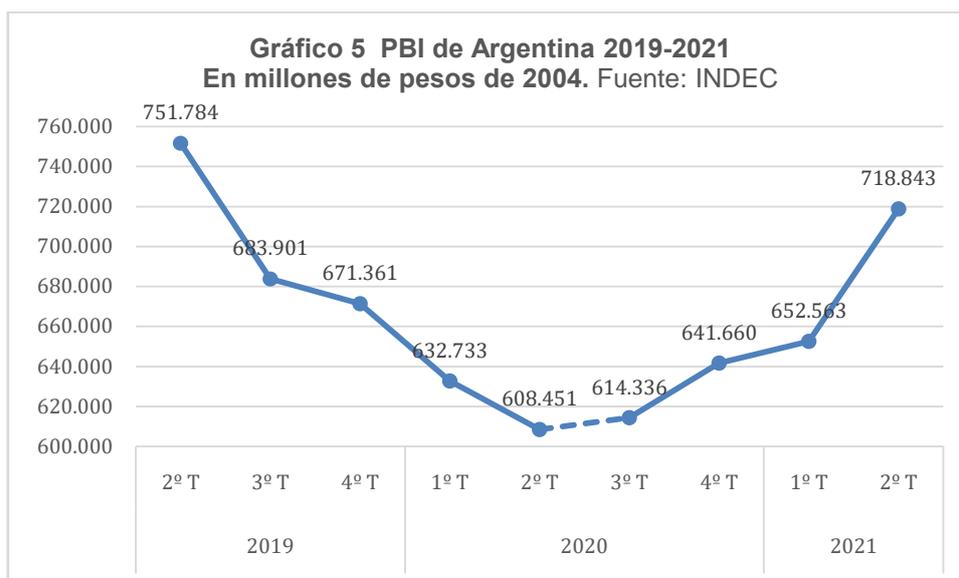
Asimismo, en el Gráfico 3 como en el 4 se percibe que el año posterior a la crisis es un momento de un importante crecimiento del PBI.

¿Qué ocurre entonces luego de la crisis? En el Gráfico 3 se muestra que el año posterior a la crisis cíclica de octubre 2017 a mayo 2020 el PBI tiene un crecimiento del 10,3% en el año 2021.

Se trata de un valor comparable al que se había registrado luego de la crisis iniciada en 1997, con un 8,8% de alza, y nuevamente comparable al momento ascendente del año 2010 a posteriori de la crisis de 2007 cuando se registra el 10,1% de crecimiento.

Esos tres momentos han sido señalizados en Gráfico 3 con una doble línea.

Entonces ¿hay estancamiento? Como veremos luego en los gráficos anualizados del PBI el estancamiento pasa desapercibido. Sin embargo, no solo que el estancamiento existe, sino que es claramente reconocible cuando se utilizan otros indicadores, o simplemente se atiende a la evolución del PBI en lapsos de tiempo menores.



El Gráfico 5 permite ver con detalles el momento de estancamiento, observado a partir de los registros trimestrales de PBI, cuando la fase de crisis cíclica alcanza su punto más bajo. Es allí cuando se inicia el estancamiento.

Es el momento en que se detiene la destrucción de surplus capital (capital en exceso) sin que aún se renueve la acumulación. Se cierra el momento que registra la curva descendente, es el piso de la crisis, y el inicio de un momento ascendente.

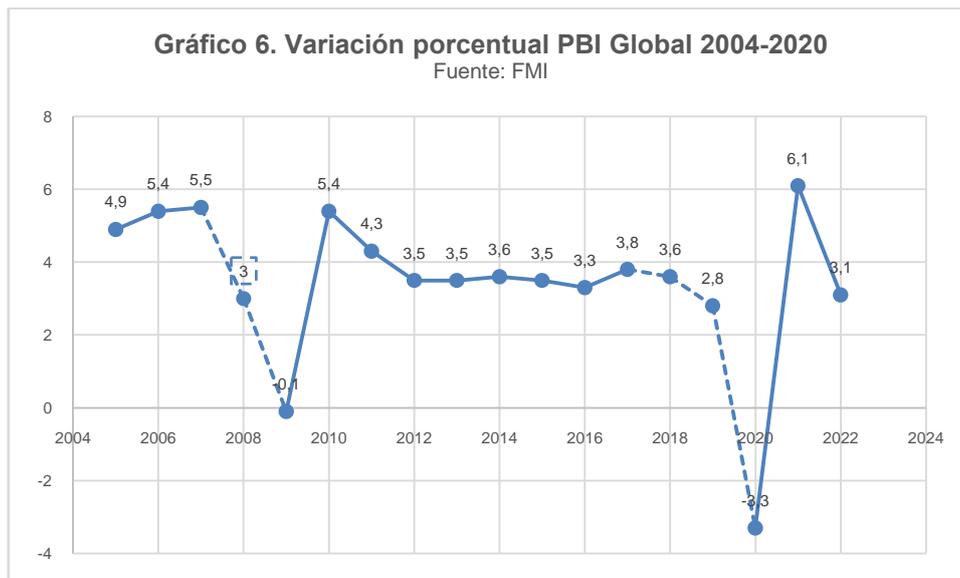
Según este indicador el estancamiento cubre los tres meses de mediados del 2020, señalados con línea de rayas en el Gráfico 5. La brevedad del momento no es ápite para que se le reste importancia. Precisamente porque a partir de allí se inicia una nueva animación de los negocios. Pero es necesario atender a otros indicadores para reforzar estas hipótesis.

Con los datos anualizados del PBI esta fase del ciclo pasa desapercibida.

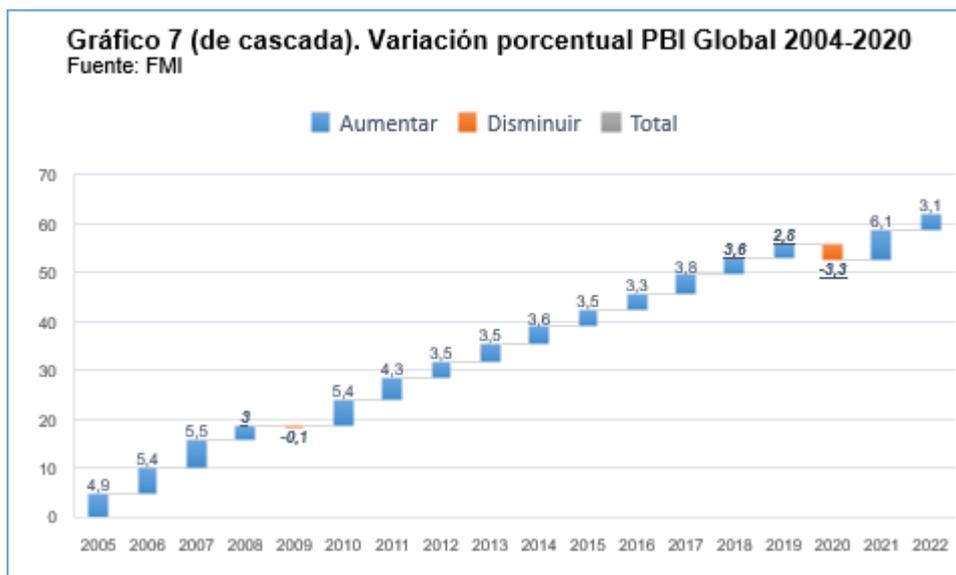
Producción y comercio. El ciclo periódico mundial

En el Gráfico 6 que releva la variación porcentual del PBI Global, se hacen observables dos momentos que dan inicio a fases de crisis: los años 2007 y 2017, señalados con líneas de puntos; la doble línea registra la recuperación de la actividad económica a posteriori de la crisis a escala global.

En el Gráfico 6 se hace perceptible nuevamente como el inicio de las fases de crisis registra una periodicidad de carácter decenal. Lo que veíamos en el apartado anterior sobre Argentina se observa nuevamente aquí a escala global. Las crisis de Argentina se enmarcan estrechamente dentro de las crisis de la producción a escala mundial.

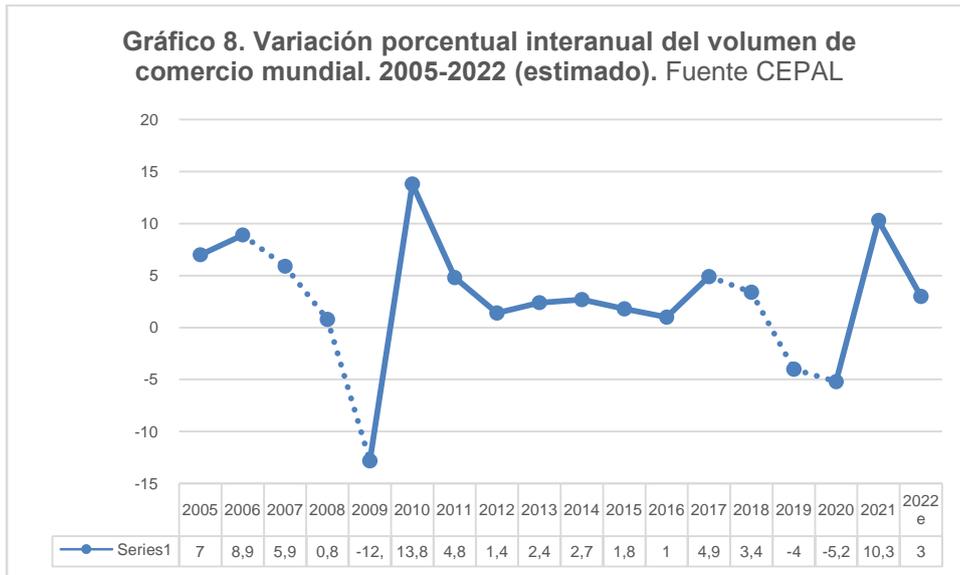


Proyectados los mismos valores en un gráfico de cascada, Gráfico 7, la imagen resultante permite apreciar la pendiente positiva que toma el ciclo en su conjunto. Sobresale la profundidad de la crisis de 2017-2020 y la recuperación posterior que incluso supera a la del año 2010.

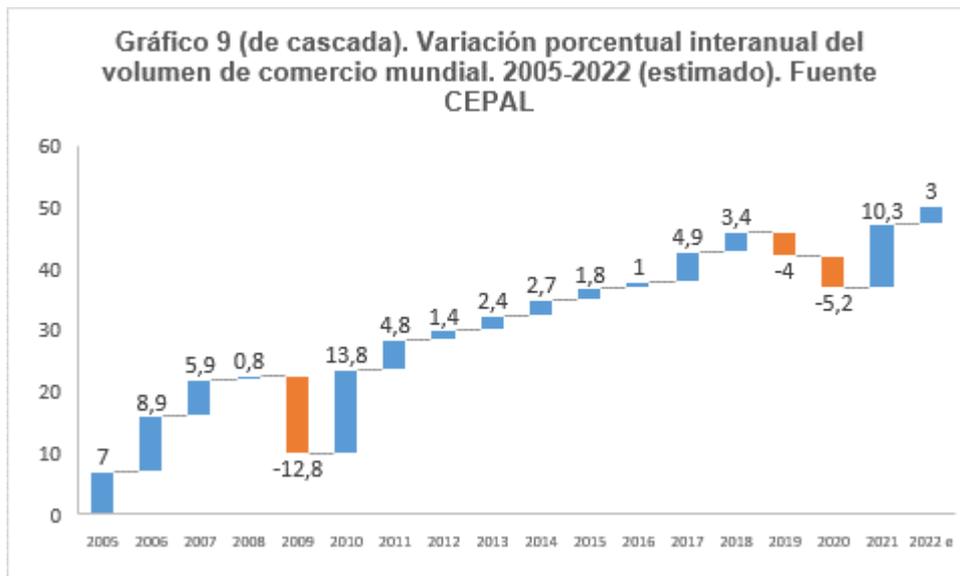


Resulta evidente que la sobreproducción de capital y por ende de mercancías tiene alcance mundial, y ello en medio de avances en las condiciones de pobreza de alcance planetario. Ello no es más que otra forma de mostrar que en los distintos niveles “no hay producción directa para las necesidades personales”⁴⁵.

⁴⁵ Marx, Carlos; *Teorías sobre la plusvalía*, Ed. Cartago, t. 2, Bs. As., 1975. Pág. 437.



El gráfico 8 da cuenta del movimiento del comercio mundial. Muestra la coincidencia de sus movimientos respecto a la producción de riqueza a escala global, sus momentos de contracción y de expansión. Solo se registra una leve diferencia en lo que hace al momento de inflexión en la fase de crisis anterior. Se inicia en el 2006 en el comercio mundial y en el 2007 en el Gráfico 6 sobre el PBI mundial.



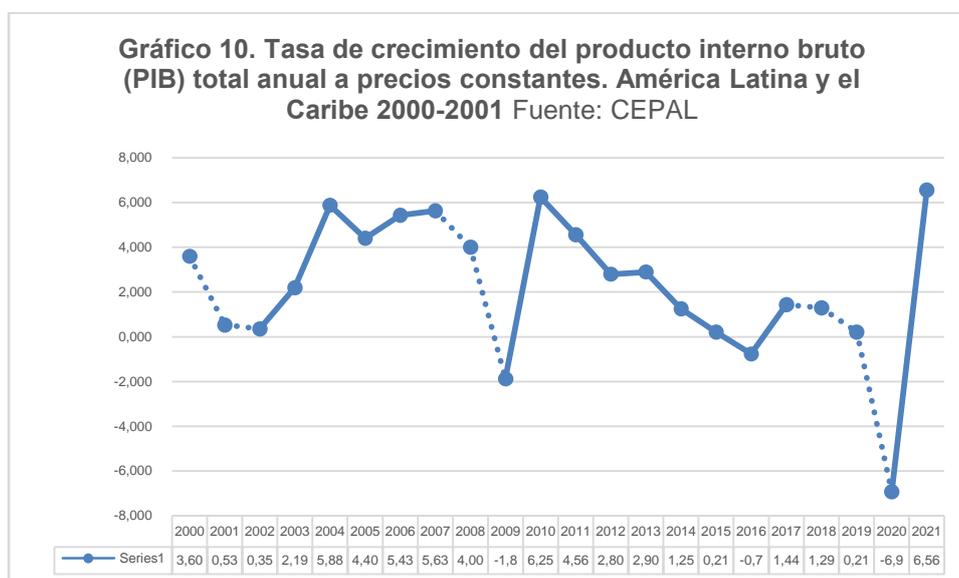
El Gráfico 9 (de cascada) sobre comercio mundial permite resaltar la profundidad de la crisis de 2007-2009 y luego como la recuperación en el año siguiente alcanza al 13,8% de crecimiento. En tanto, el año posterior a la crisis 2018-2020 tiene un alza del 10,3%.

Superada la crisis y el estancamiento se reaniman los negocios, ello viene de la mano de un alza de la tasa de ganancia. En el año 2022 se presentan informes de alzas en ganancias e interés⁴⁶.

La animación de los negocios es fundamentalmente la recuperación de las ganancias por parte del capital supérstite de la crisis.

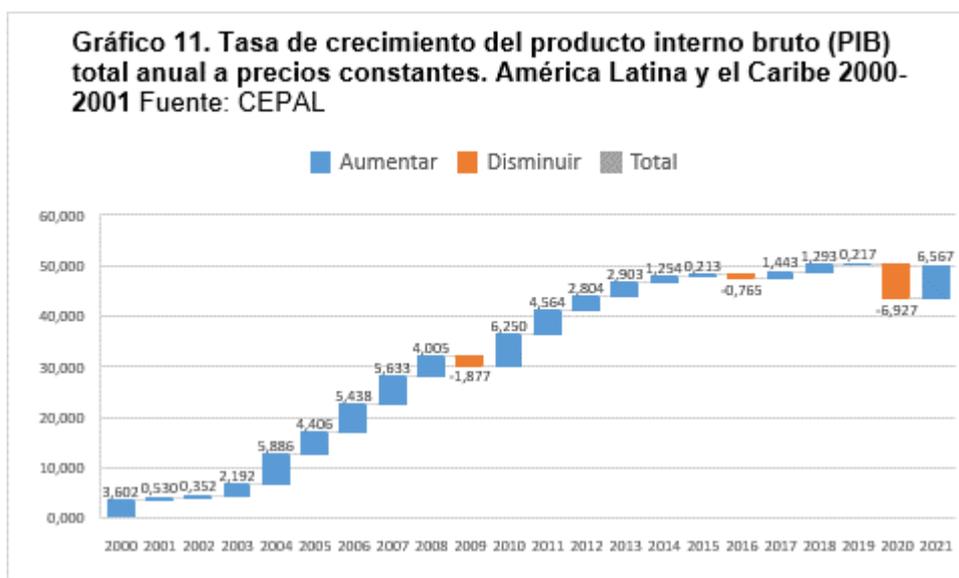
América Latina y el Caribe

El Gráfico 10 permite observar que la evolución del PIB de América y el Caribe presenta similitudes con el del PIB mundial en sus momentos de crisis, sin embargo, presenta algunas particularidades que deberían ser estudiadas.



El Gráfico 11 muestra la pendiente positiva que tiene la evolución del PIB de América y el Caribe. Si bien el último ciclo difiere de las tasas positivas y estables que mantiene el ciclo mundial.

⁴⁶ “La subida de los tipos de interés” es “la prueba de que los beneficios pueden seguir siendo fuertes”. “Wall Street volvió a cerrar con ganancias impulsado por los buenos resultados de las empresas. Hasta el momento, las compañías han superado en su mayoría las expectativas de beneficios en esta temporada de presentación de informes”. Diario Infobae, 20 de Julio de 2022.



Tanto en el Gráfico 9 como el 10 resulta claramente marcada la crisis que se inicia en el año 2017, resultando incluso más aguda que la de 2007 a 2009.

Respecto a la crisis 2017 a 2020 en América Latina y el Caribe en un trabajo anterior señalábamos, “de acuerdo con información recopilada hasta mediados de 2020 por la CEPAL se estima que son 2,7 millones las empresas afectadas; 2,6 millones son microempresas con una pérdida de 8,5 millones de puestos de trabajo. Los sectores fuertemente afectados son comercios, hoteles y restaurantes, que se vinculan con una gran cantidad de microempresas y pequeñas empresas”⁴⁷.

Otros indicadores sobre Argentina

Con el propósito de ampliar la descripción de lo que ocurre en el año 2020 y 2021 incorporamos otros indicadores. Tomamos ahora en consideración la totalidad de los trabajadores registrados según la información publicada por el Ministerio de Trabajo.

El Gráfico 12 muestra que mayo de 2020 es el mes de menor registro con 11.747.000 trabajadores registrados⁴⁸. La diferencia es de 640.300 trabajadores registrados menos respecto al año 2017. A ese 5% de caída se deben sumar los trabajadores no registrados, que presentan mayor elasticidad frente al despido. Los no registrados se estiman en unos 5 millones de asalariados más unos 2,6 millones de cuentapropistas. “Si se traslada el porcentaje de un 5% de despidos a los no registrados, para realizar una proyección estimativa, se sumarían unos 380.000 a la cifra anterior. Tomando en consideración ambos guarismos se llega a un total de 1.020.300 trabajadores, son los que se quedaron sin empleo a causa de los

⁴⁷ <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45734-sectores-empresas-frente-al-covid-19-emergenciareactivacion>

⁴⁸ Se considera trabajador registrado a aquel que realiza una tarea en la que se identifica por medio de un CUIT/CUIL. Estadísticamente incluye: asalariados del sector privado, público, casas particulares, monotributistas y autónomos.

despidos de la crisis. Una cifra que se suma a la masa de población desocupada existente al momento de iniciarse la crisis”⁴⁹.



De allí en más hay un leve

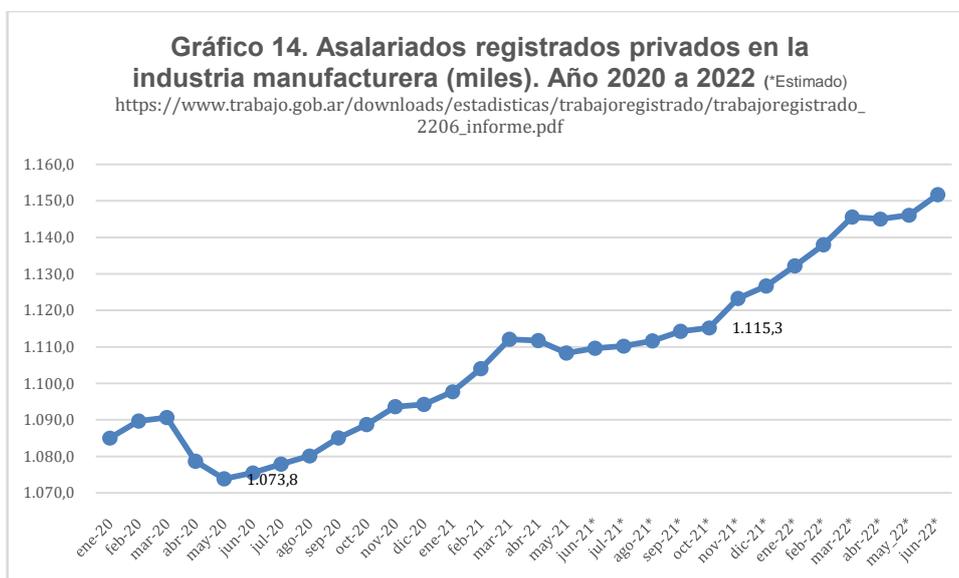
ascenso en los trabajadores registrados. Entre éstos debería distinguirse si su ingreso a la actividad responde a una demanda privada o es empleo público. Los trabajadores privados en el punto más bajo de la crisis son 5.768.500, en julio del año 2020. Tres meses después, en octubre de 2020, su número es de 5.795.100, y tres meses antes del mes de julio del 2020 eran 5.787.400. Es decir, recién en octubre del año 2020 se supera la cifra de julio del 2020. El mes de septiembre de 2020 se puede considerar como el mes de cierre del estancamiento según este indicador. Desde octubre se inicia una tendencia a la incorporación de trabajadores que no se va a detener por varios meses. Ver Gráfico 13.



Industria manufacturera y hoteles y restaurantes

⁴⁹ Tarditi, Roberto J.; *La crisis cíclica...*

La industria manufacturera, de relevancia en la producción de plusvalía, tiene el piso de crisis en mayo de 2020. Ocupa en ese momento 1.073.800 trabajadores registrados.



Pero, desde junio de 2020, comienza a incrementar levemente el número de ocupados. En octubre de 2021, cuando se puede considerar comienza a darse un cambio sostenido de tendencia ocupa 1.115.300, es decir 79.500 trabajadores más que en mayo de 2020, 17 meses después.

No ocurre lo mismo en otras ramas, por ej., en hoteles y restaurantes, donde el número más bajo de trabajadores privados ocupados se registra en junio del año 2021. Ver Gráfico 15.



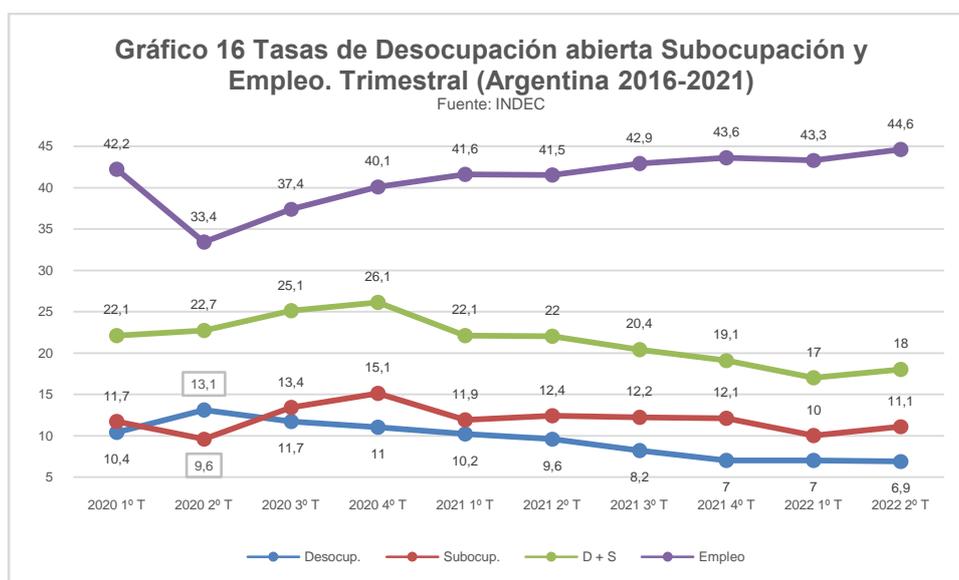
Ocupados y desocupados

Atendemos ahora lo que ocurre con el empleo/desempleo que permite considerar cómo evoluciona la relación entre el activo y la reserva en su conjunto.

La línea superior del Gráfico 16 señala como el punto más bajo del empleo coincide con el segundo trimestre del año 2020, con un 33,4% de empleo. Luego se inicia un movimiento ascendente que llega hasta el 44,6% en el segundo trimestre del 2021.

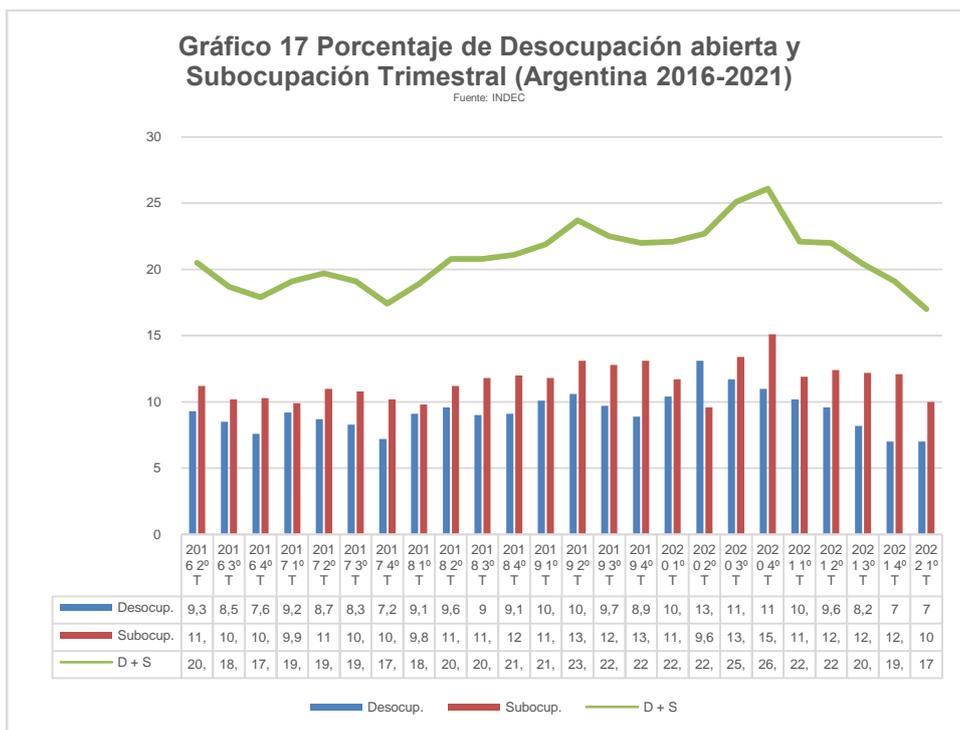
Como contrapartida el punto más alto de desempleo abierto se da también en el segundo trimestre del 2020 con un 13,1%. Sin embargo, el subempleo continúa subiendo hasta el 15,1% en el cuarto trimestre del 2020. A partir de allí comienza a descender.

Desocupación y subocupación (D+S) sumadas encuentran su punto más alto en el cuarto trimestre del año 2020, que alcanzan el 26,1%.



El Gráfico 17 presenta los valores de desocupación más subocupación en las barras inferiores y en la línea continua superior sumados D+S.

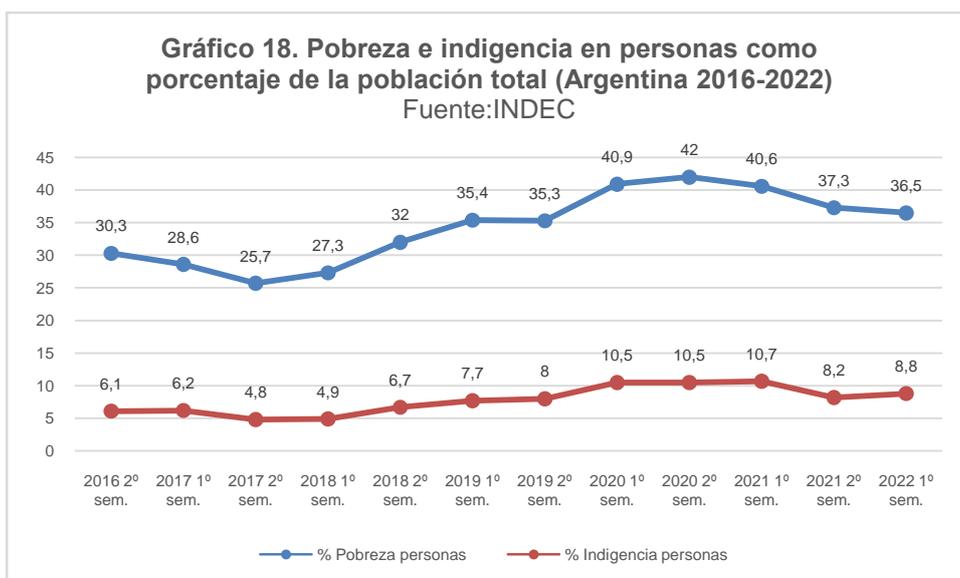
Durante tres años consecutivos se expulsa fuerza de trabajo del proceso de producción, repulsión que comienza en el primer trimestre del 2018 y se mantiene hasta el cuarto trimestre del 2020 (D+S). Desde el primer trimestre del 2021 comienza a descender la suma de ambos indicadores. Ver Gráficos 16 y 17.



Pobreza e indigencia

Con el propósito de avanzar en la descripción presentamos los datos sobre pobreza e indigencia en el Gráfico 18.

La pobreza comienza a ceder en el primer semestre del año 2021 y la indigencia lo hace en el segundo semestre de ese año, pero luego vuelve a incrementarse a fines del primer semestre del año 2022.



Las mediciones se realizan sobre 31 aglomerados urbanos que representan una población –a medidos del año 2022- de 29.124.908. De ellos 10.643.749 son pobres y 2.568.671 indigentes, mientras que 18,5 millones de personas no pobres.

Si se proyecta esa muestra sobre el total de la población de Argentina, que en el año 2022 es de 47.327.407 ha., las cifras totales son considerablemente mayores.

La pobreza y la indigencia se extienden a un número mayor de personas, y si bien desde mediados del año 2021 comienzan a ceder, avanzado el año 2022 aún se mantienen ambas en niveles más altos que los que registraban al inicio de la crisis, a fines del 2017.

Su incremento no se puede desligar del fenómeno recurrente que se expresa en las crisis, como sobreproducción y subconsumo. Una parte considerable de los productores de esa riqueza sobreproducida se mantienen solo con el consumo de los medios de vida necesarios. Y una porción del proletariado lo hace de manera creciente por debajo de ello, como indigentes.

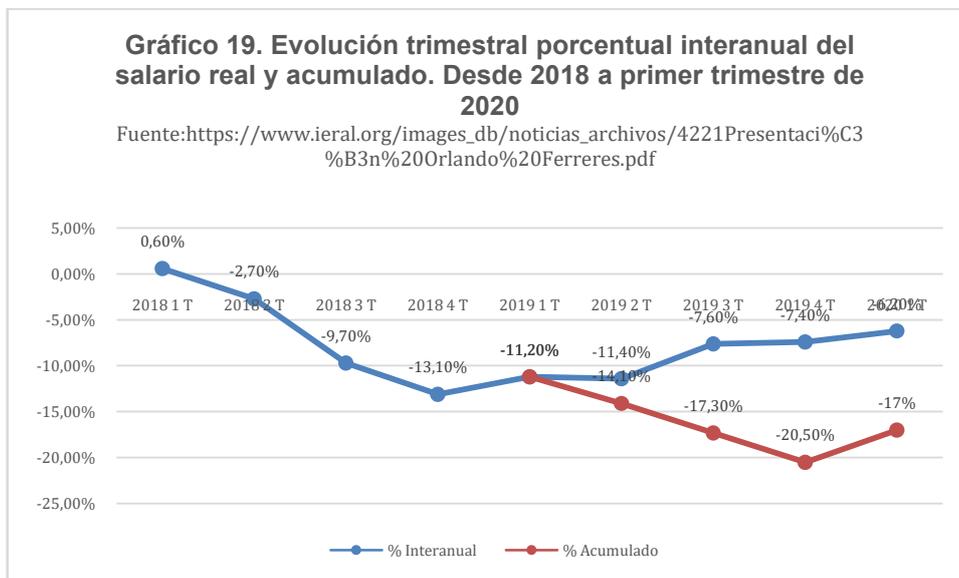
“Más del 20 por ciento de la población en situación de inseguridad alimentaria, 9 por ciento experimentando hambre de manera frecuente; 2 de cada 10 hogares no acceden a cuidados de salud pública o privada por razones económicas; 30 por ciento de la población urbana no habita una vivienda digna o carece de servicios públicos sanitarios; 3 de cada 10 jóvenes no terminan el secundario, y otros 3 de esos 10, no manejan capacidades básicas de lectoescritura o matemática; el 47 por ciento de los empleos son irregulares (sin afiliación a la seguridad social), y la mitad de los ocupados ganan menos de una canasta familiar de indigencia; el 35 por ciento de la población vive en hogares sin ninguna vinculación con la seguridad social; y podría seguir. Casi el 50 por ciento de la población padece 2 o más de estas carencias –se suma a ello la-precariedad laboral para los sectores más vulnerables”⁵⁰.

El salario

El valor de la fuerza de trabajo expresado en dinero, el salario, registra una considerable caída durante la crisis. Encuentra su punto más bajo en el acumulado del cuarto trimestre de 2019.

⁵⁰ Salvia, Agustín. Página 12 6 de noviembre de 2022.

En esa fecha el salario ya ha perdido un quinto de su valor. Ver Gráfico 19.



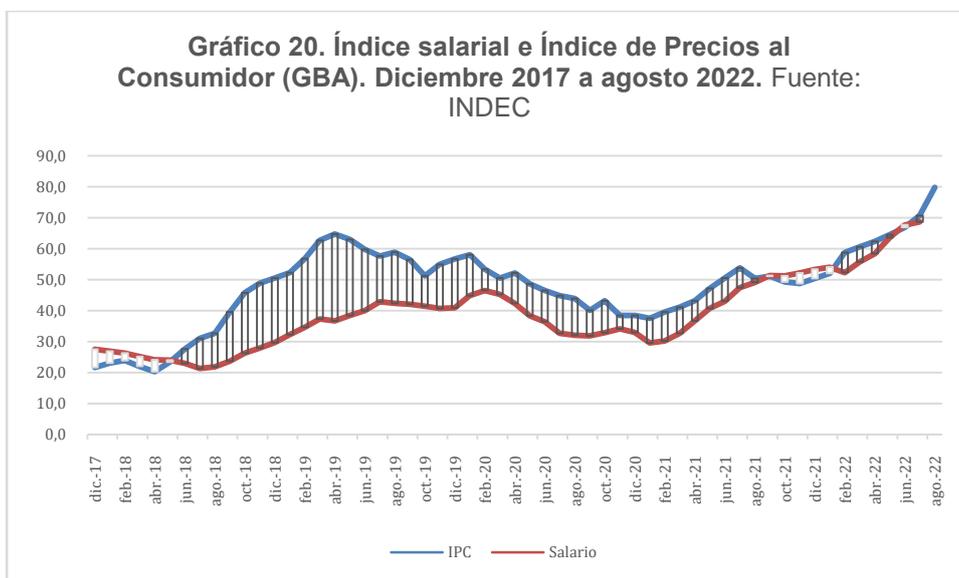
Medido en valores interanuales el deterioro salarial es el siguiente:

2018 -6,30%;

2019 -9,3% el acumulado con el año precedente llega a -15,6%;

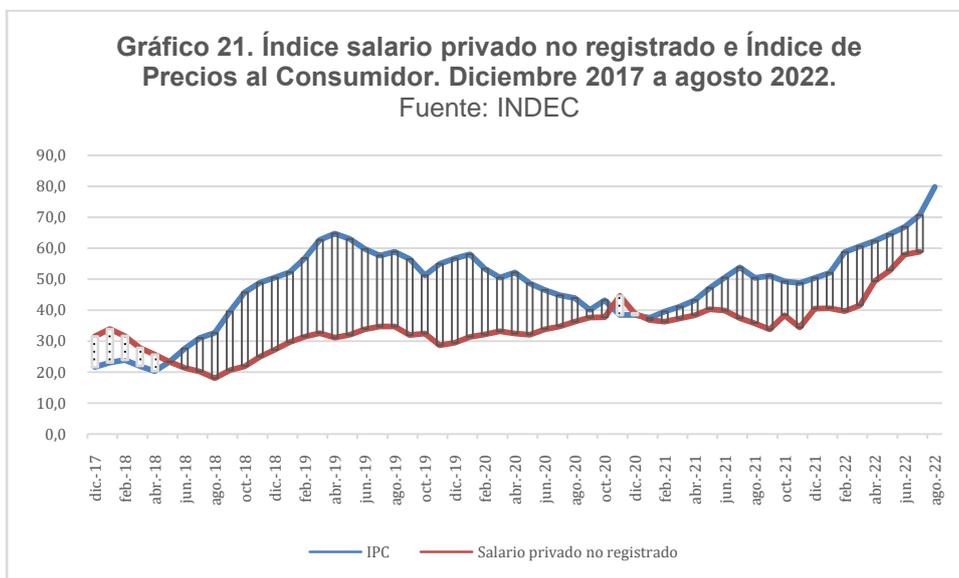
2020 -11,95 el acumulado -27,5%.

Es decir, al finalizar el año 2020 el salario ha perdido un -27,5% de su valor⁵¹.

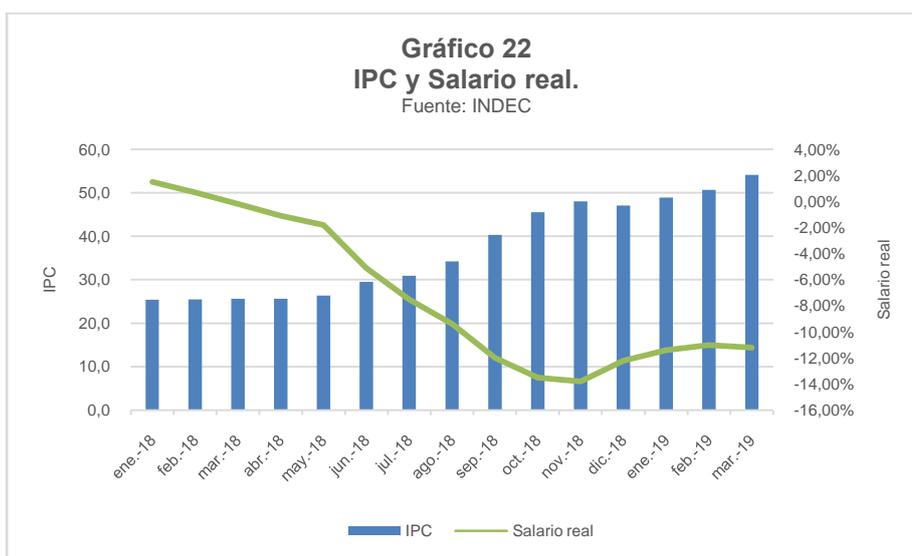


⁵¹ https://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/4221Presentaci%C3%B3n%20Orlando%20Ferrerres.pdf

El Gráfico 20 proyecta la evolución del salario total (registrado y no registrado) en su línea inferior, y el Índice de Precios al Consumidor (Gran Buenos Aires) en la superior. El área de rallas verticales indica el considerable deterioro del salario desde el inicio de la crisis y antes de la pandemia. Será recién a mediados del año 2021 cuando tienden a equipararse.



El Gráfico 21 muestra en su línea inferior los salarios privados no registrados y en la línea superior el IPC. En este caso el área intermedia se ensancha aún más. Es decir, el salario registra una considerable pérdida frente al Índice de Precios al Consumidor.



Nuevamente en el Gráfico 22 se ve en detalle como la baja del salario real está directamente relacionada con el alza de los precios de los alimentos.

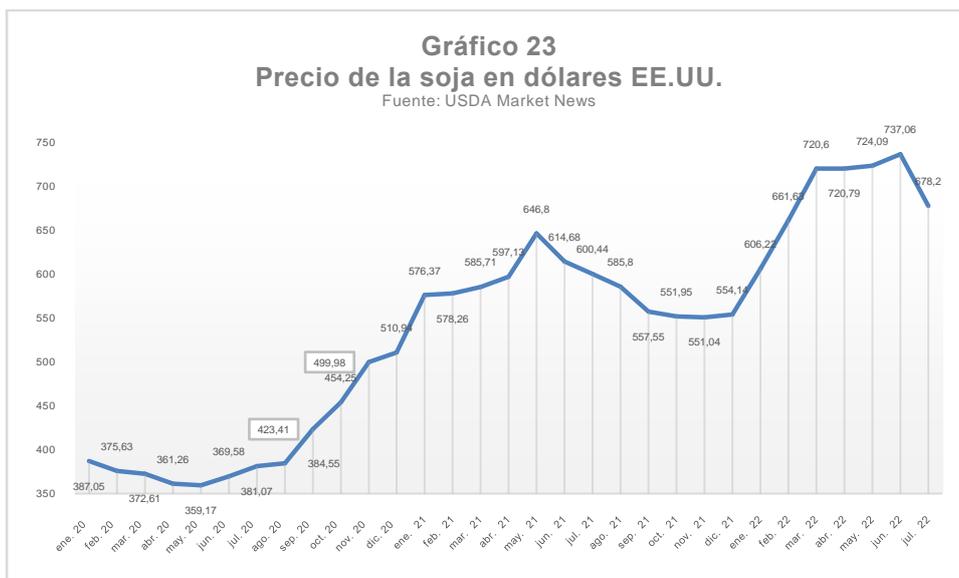
Los Gráficos 20, 21 y 22, permiten reconocer la baja marcada que registra el valor de la fuerza de trabajo, por ende, la masa de plusvalía que genera la clase obrera de Argentina se acrecienta considerablemente.

El tema no es novedoso ya lo señalaba Marx como uno de los elementos presentes en las crisis, “la reducción violenta del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo”⁵².

Precio de la soja y renta

El alza en el precio de los cereales se ha convertido en una fuente de ganancia extraordinaria en Argentina.

El Gráfico 23 permite ver como el precio de la soja –principal cultivo de exportación de Argentina- comienza su movimiento ascendente desde junio de 2020 y logra su punto más alto en junio de año 2022. Todo ello con costos salariales notablemente decrecientes. El precio de la soja está inmerso en una notable alza especulativa, lo que genera ingresos extraordinarios a la clase propietaria del país relacionada con el complejo cerealero.



La renta de la tierra ocupa un lugar relevante en la estructura económica de Argentina y de América Latina. “Cada país latinoamericano presenta su producción en cuestión especializada en las ramas primarias locales que se desenvuelven bajo condicionamientos naturales capaces de sostener productividades del trabajo muy

⁵² Marx, Carlos; *El Capital*, T I, Vol. 2, p. 551. Siglo Veintiuno Editores.

superiores a las que determinan los respectivos precios normales que rigen en el mercado mundial”⁵³.

Por ello, “el hecho de vender en gran escala en el mercado mundial mercancías agrarias o mineras producidas internamente con productividades del trabajo marcadamente más alta que las que rigen los precios normales en dicho mercado, implica que hacia las economías nacionales en cuestión afluyen, en la escala correspondiente, masas de riqueza social bajo la forma de renta de la tierra. Más concretamente, se trata de masas de plusvalía que afluyen bajo la forma de renta – diferencial y, eventualmente, de simple monopolio circunstancial- de la tierra”.

En Argentina “la renta total de la tierra agraria” representó el 13% de la plusvalía total neta de gastos de circulación apropiada en el país entre 1953-2005. De este subtotal solo un 35% es apropiado “primariamente por los terratenientes”⁵⁴. Una porción considerable vuelve a salir del país bajo la forma de deuda pública externa.

La protesta social

La clase obrera y otros sectores del campo popular de Argentina no han permanecido indiferentes a la presión del capital.

Durante la fase de crisis entre octubre de 2017 y abril de 2021 se desarrollaron varios hechos de protesta social, alguno de ellos de relevancia como el enfrentamiento de diciembre de 2017 y cinco huelgas generales.

Los reseñamos brevemente. La finalización del año 2017 encuentra a los obreros de Argentina en un momento de ascenso. Al menos desde el año 2016 se registra un avance en la unidad de los cuadros sindicales y resultan favorables las condiciones para establecer alianzas con otras fracciones sociales.

Los días 13 al 18 de diciembre de 2017 se realiza una gran movilización con enfrentamiento callejero, un hecho de rebelión que logra desbordar el sistema institucional vigente y que incluye una *huelga general*. El motivo principal del reclamo es el de oponerse a la reforma previsional impulsada por el gobierno nacional.

Los días 1º y 2 de junio de 2018 unos 500.000 manifestantes se movilizan en la Marcha Federal convocada por organizaciones sindicales y de capas pobres; el 14 de junio se realiza una marcha convocada por ambas CTA (Central de Trabajadores de la Argentina) y camioneros hacia Plaza de Mayo.

⁵³ Iñigo Carrera, Juan; *La renta de la tierra. Formas, fuentes y apropiación*. Imago Mundi, Bs. As., 2017. Pág. XI.

⁵⁴ *Ibidem*, pág. XIII.

El 25 de junio una *huelga general* contra la política económica del gobierno nacional y contra el acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI).

En septiembre de 2018 se forma el Frente Sindical para el Modelo Nacional (FSMN) que declara: “La Patria está en peligro. La política económica debe cambiar”. El 25 de septiembre de 2018 se realiza una *huelga general* contra la política económica nacional. La convoca la CGT, las CTA apoyan y hay acatamiento masivo.

El 30 de abril de 2019 se declara una *huelga general* con amplio apoyo a nivel nacional, por aumento de salarios y emergencia ocupacional, alimentaria y sanitaria; se repudia al acuerdo con el FMI.

El día 29 de mayo hay una nueva *huelga general* contra la política económica, por aumento de emergencia, cese de los despidos, congelamiento de tarifas, paritarias, suba de precios y en rechazo al Fondo Monetario Internacional; después de esta huelga la mayor parte del movimiento obrero centra sus acciones en la confrontación electoral, impulsando la unidad en tanto fuerza política que lleva a su fin el gobierno neoliberal de Mauricio Macri.

Con el nuevo gobierno del presidente Alberto Fernández la protesta continúa. Sobresale la movilización permanente de agrupaciones de desocupados, pero también se registra un importante número de huelgas y movilizaciones sectoriales. Sin embargo, transcurrido más de la mitad del mandato no se registraron huelgas generales.

Resultados

Al inicio de este trabajo nos preguntamos acerca de cómo se resuelve la crisis y especialmente cómo lo hace la burguesía argentina. El primer paso para avanzar en la respuesta fue el de describir y analizar el momento histórico estudiado, especialmente la fase posterior a la crisis.

También fue necesario precisar las características teóricas generales de cada fase del ciclo, y de todo el ciclo en su conjunto. Encontrar su relación con el proceso de acumulación de capital. Teniendo presente la existencia de otras crisis y la lucha de clases.

Se utilizaron distintos indicadores, en primer lugar, para reconocer las distintas fases del ciclo en Argentina, y luego para ponerlo en relación al ciclo mundial, latinoamericano y del Caribe. Con los que se va a encontrar una estrecha relación.

Entre el año 2017 y el 2021 el ciclo periódico industrial de Argentina recorre tres fases reconocibles: *crisis* (crisis, estancamiento y nueva crisis), *estancamiento*, y *animación* de los negocios.

Durante el periodo abordado 2017-2021 se cierra el ciclo que se había iniciado con la crisis de 2007-2008 y se abre uno nuevo. Como se verá luego, el lapso de tiempo que transcurre entre una crisis y otra es de diez años, ello permite hacer referencia a la existencia de un ciclo decenal.

En el trabajo se utilizan variables que refieren a aspectos puntuales pero que hacen a la totalidad de la actividad económica y social, si bien en las descripciones por ramas hay diferencias considerables. Mientras que la industria manufacturera, por ej., tiene una lenta recuperación desde octubre del año 2020 la rama de hoteles y restaurantes llega al punto más bajo en junio del año 2021. Ambas ramas, miradas a partir del número de trabajadores registrados ocupados.

La desocupación y subocupación sumadas alcanzan el porcentaje más alto en el cuarto trimestre del año 2020, si bien la desocupación abierta había comenzado a ceder en el tercer trimestre de 2020 al mismo tiempo en que comenzaba a incrementarse porcentualmente el empleo.

Pobreza e indigencia alcanzan su punto más alto en el segundo semestre del año 2020, de allí en más la pobreza comienza a ceder, no así la indigencia. Esta última desciende en el segundo semestre del año 2021, aunque vuelve a subir en el primer semestre del 2022.

Se incrementan aún más los altos niveles de población sobrante para las necesidades relativas del capital, coincide con niveles altos de pobreza e indigencia.

El otro elemento es la baja considerable del valor de la fuerza de trabajo obtenido fundamentalmente por medio del alza sostenida de los precios de los alimentos y los servicios públicos, una baja de la misma que alcanza a un 27,5% de su valor en el año 2020.

En tanto, el alza especulativa de los precios de los cereales genera una renta de la tierra extraordinaria de la que usufructúan los sectores más concentrados relacionados al complejo cerealero argentino de exportación y los terratenientes.

Con la descripción realizada se pueden elaborar la siguiente periodización: la crisis cíclica se desarrolla desde octubre de 2017 a mayo de 2020, de allí en más se inicia una fase de estancamiento (se frena la desvalorización del capital y la destrucción de fuerza productiva) que se cierra en octubre del año 2020, luego de seis meses. A partir de noviembre de 2020 comienza una animación de los negocios que entre otros indicadores se expresa en alza porcentual del PBI de más del 10% en el año 2021.

Por otra parte, resulta evidente que la crisis no se inicia con la pandemia y que concluye antes de que lo haga la parte más aguda de la misma, más allá de su influencia sobre la crisis.

A nivel de hipótesis y a partir de la descripción y el análisis realizado hay algunos elementos que se deberían tener en cuenta para hacer referencia a la resolución de la crisis por parte de la burguesía en Argentina: en primer lugar, la desvalorización de la fuerza de trabajo, lo que le permite acrecentar notablemente la plusvalía obtenida. En segundo lugar, el ingreso desde el exterior de una renta de la tierra agrícola y minera de considerable volumen.

En lo que respecta a la protesta social durante la crisis se realiza un hecho de enfrentamiento relevante en diciembre de 2017 y luego cinco huelgas generales convocadas por las centrales sindicales. Derrotado electoralmente el presidente Mauricio Macri y ya con el presidente Alberto Fernández la protesta social continúa. Lo hace fundamentalmente impulsada la población pobre además de que se realizan importantes huelgas y movilizaciones tanto puntuales como por rama.

Bibliografía

Cotarelo, María Celia. *Argentina 1993-2010. El proceso de formación de una fuerza social*. Imago Mundi - PIMSA, Buenos Aires, 2016.

Donaire, Ricardo; Rosati, Germán; Cavalleri, Stella; Mattera, Pablo; *Superpoblación relativa en Argentina. Construcción de un instrumento para su relevamiento sistemático y estandarizado*. DT 94, PIMSA Documentos y Comunicaciones 2016, Buenos Aires.

Geller, Lucio; *La ofensiva de 1976. Una lectura de economía política*. CICSO. Bs. As., 2021.

Gramsci, Antonio; *Notas sobre Maquiavelo. Sobre la política y sobre el Estado moderno*. Nueva Visión, Buenos Aires, 1984.

Iñigo Carrera, Juan; *La renta de la tierra. Formas, fuentes y apropiación*. Imago Mundi, Bs. As., 2017.

Iñigo Carrera, Nicolás; *Indicadores para la periodización (momentos de ascenso y descenso) en la lucha de la clase obrera: la huelga general. Argentina 1992 - 2002*; Buenos Aires, PIMSA - Documentos y Comunicaciones 2008/09

Iñigo Carrera, Nicolás, Cotarelo, María Celia y Fernández Fabián. *Momentos descendentes y ascendentes en la historia reciente de la clase obrera argentina (1993-2019)* DT 101, PIMSA Documentos y Comunicaciones N° 18, 2022, Buenos Aires.

Iñigo Carrera, Nicolás; *El movimiento obrero organizado sindicalmente en las correlaciones de fuerzas políticas y sociales (Argentina 2001-2015)*. DT 93, PIMSA Documentos y Comunicaciones 2015, Buenos Aires.

Keynes, John M.; *Teoría general de la ocupación el interés y el dinero*. Ed. FCE, Bs. As., 2001.

Marx, Carlos; *El Capital*. Siglo Veintiuno Editores (8 volúmenes) y edición del Fondo de Cultura Económica (3 tomos).

Marx, Carlos; *Teorías sobre la plusvalía*. Ed Cartago. Bs. As., 1975.

Podestá, Jorge y Tarditi, Roberto. *Crisis y movimiento social: de la posibilidad de la crisis a la crisis real. Observaciones sobre la crisis de los setenta y ochenta*. DT 9, PIMSA Documentos y Comunicaciones 1997, Buenos Aires.

Podestá, Jorge; Tarditi, Roberto; *Apuntes teórico metodológicos para el estudio de las crisis: el aporte de Antonio Gramsci*. DT10 PIMSA 1998. Bs. As.

Tarditi, Roberto J.; *La crisis cíclica: octubre 2017 a mayo 2020*. http://www.pimsa.secyt.gov.ar/novedades/La_crisis_ciclica_octubre_2017_a_mayo_2020.pdf



**EL SHOCK NEOLIBERAL: ENDEUDAMIENTO Y
SOBERANÍA**

JOSÉ S. CÁRCAMO (UNM, Argentina)

1. Endeudamiento externo argentino

En el año 1975 la deuda externa Argentina ascendía a 7.875 millones de dólares, en 1983 alcanza los 45.087 millones de dólares creciendo en más de 5,7 veces. Esa es la herencia que recibe la democracia argentina de la dictadura. Al finalizar en 1989 su mandato el Dr. Raúl Alfonsín, la deuda externa ascendía a un poco más de 65.000 millones de dólares, es decir, creció cerca de un 50%, pero no fue resultado de un mayor financiamiento externo, sino que de intereses impagos de la deuda externa. En el periodo 1983-1989, los intereses a pagar fueron de 44.000 millones de dólares, pero se cancelaron la mitad y la diferencia paso a incrementar el capital de deuda⁵⁶.

El segundo ciclo de endeudamiento, se inicia con la convertibilidad el 1 de abril de 1991, donde se determina un tipo de cambio fijo con el valor de un dólar igual a un peso. En ese año la deuda externa ascendía a 61.337 millones de dólares, es menor a la de 1989 como consecuencia de las privatizaciones, es decir, del canje de empresas públicas por Bonos de deuda, que se comercializaban en el mercado secundario de valores a menos del 20 por ciento de su valor nominal. Se aplican las recomendaciones de política económica del Consenso de Washington acompañado de reformas estructurales, bajo la tutela del FMI y Banco Mundial. En diciembre del año 2000 la deuda externa alcanza el monto de 155.015 millones de dólares, con un crecimiento de la misma en 2,5 veces con respecto a 1991. Se tuvo en ese periodo un cambio en la composición de la deuda. En el año 1991 un 85% era del sector público (por la nacionalización de la deuda privada durante la dictadura por el presidente del Banco Central DF Cavallo) y 15% privada. En el año 2000 la participación de la deuda privada aumento al 45%.

El estancamiento de la economía se refleja en el hecho de que en el año 1994 el PIB per cápita argentino era semejante al de 1974. El crecimiento del PIB promedio en ese periodo, 1990-2001, fue de un modesto 2,1%, y culmina este segundo ciclo de endeudamiento con la explosión social y política del 19 y 20 de diciembre de 2001, y la implosión económica del corralito y corralón junto con la imposibilidad de hacer frente al pago de intereses de la deuda externa y el default consiguiente.

La Argentina inicia un periodo, 2003-2015, forzado de “vivir con lo nuestro”⁵⁷, con un crecimiento financiado con ahorro nacional y desendeudamiento externo como consecuencia de la negociación exitosa de los años 2005 y 2010 que significó una

⁵⁵ José Salvador Cárcamo. Profesor Titular del Área de Microeconomía del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno (UNM), pecarcamo@hotmail.com
⁵⁶ De acuerdo a datos del Banco Central de la República Argentina y CEPAL
⁵⁷ Ferrer, Aldo (1983). Vivir con lo nuestro, Fondo de Cultura Económica, México.

quita del capital de deuda y los superávits gemelos de la cuenta corriente de la balanza de pagos y del sector público, con un crecimiento promedio del PIB del 5,8%, un desempleo en descenso y que llega al 5,9% a fines de 2015, mejoras en la distribución del ingreso con respecto a los periodos neoliberales, y una **deuda externa en dólares** equivalente al 13% del PIB. Los argentinos recuperaron su autoestima, pero este ciclo virtuoso llega a su fin en diciembre de 2015.

La administración del Poder Ejecutivo Nacional (PEN) del periodo diciembre de 2015 a diciembre de 2019 de orientación neoliberal, inició un tercer ciclo de endeudamiento a partir de la devaluación, reducción y eliminación de las retenciones. Esto fue acompañado de inflación y recesión, generando una transferencia de ingreso desde los sectores que perciben remuneraciones en pesos y el estado nacional, a los sectores cuyas rentas son en dólares. Realizado ese ajuste el acuerdo con los fondos buitres o holdouts⁵⁸ era una condición necesaria para iniciar ese tercer ciclo de endeudamiento.

El cumplimiento a mediados de abril de 2016 de la sentencia del juez Griesa de Nueva York, significó el pago en efectivo, al fondo buitre Elliot Management de Paul Singer de 4.668 millones de dólares, más 1.350 a los TFA (Task Force Argentina)⁵⁹, lo que hacen un total de 6.018 millones de dólares. Si sumamos al resto de los buitres el pago total fue de 12.500 millones de dólares; pero el Estado Argentino se endeudó en 16.500 millones de dólares a tasas cercanas del 8% anual⁶⁰. Si sumamos a esto los 5.000 millones de dólares de deuda tomada a fines de enero de 2016, por el Megacanje II de DNU del 22 de diciembre de 2015, la deuda externa contraída por el gobierno de Macri en apenas 4 meses fue de 21.500 millones de dólares. Este acuerdo con los fondos buitres significó la emisión de deuda más grande en 20 años de un país en desarrollo, de acuerdo al Financial Times, superando la deuda de US\$ 16.000 millones que tomó México en 1996⁶¹.

1.1 El acuerdo ruinoso con los buitres (holdouts) versus el acuerdo digno y soberano con los holdins

La firma del acuerdo preliminar entre los funcionarios⁶² del PEN -el ministro de Hacienda y Finanzas Alfonso Prat Gay, como el Secretario de finanzas Luis Caputo-

58 Fondos de inversión que compran deudas de economías cercanas a la quiebra, para después presionar y cobrar la totalidad de la deuda más intereses

59 Tras el acuerdo y cobrar el TFA anunció su disolución. El presidente del fondo buitre era el ex presidente del Banco Central Italiano, Nicola Stock.

60 Los 4.000 millones restantes el gobierno nacional los justificó señalando que se usarían para cubrir gastos corrientes. Esto desde el punto de vista técnico no se justifica ya que los gastos corrientes son en pesos y el gobierno nacional no produce dólares. Esos dólares el gobierno para obtener \$ los vende al Banco Central, con lo cual el Central aumenta sus reservas internacionales, alimenta la bicicleta financiera y la fuga de capitales que es lo que efectivamente ocurrió.

61 <http://www.lanacion.com.ar/1876105-el-financial-times-destaco-que-argentina-emitira-la-deuda-mas-grande-en-20-anos-de-un-pais-en-desarrollo>

62 Ex empleados jerárquicos del Banco de origen estadounidense, JP Morgan

y los Fondos Buitres representados por Paul Singer, fue con fecha del 26 de febrero de 2016, y las condiciones a cumplir empezaron a correr a partir del 29 de febrero. Se reunieron con el representante del juez y mediador, Daniel Pollack, quién anunció que las partes alcanzaron un principio de acuerdo por una suma de 4.653 millones de dólares (al 29 de febrero), que deberá ser abonada en efectivo antes del 14 de abril de 2016 al mediodía, hora de Nueva York, plazo extensible con previa conformidad de las partes, y sujeto a que el Congreso Nacional lo apruebe y que se levanten las denominadas “Ley Cerrojo” y la “Ley de Pago Soberano”.

El pago a los fondos buitres de Paul Singer fue un total de 4.668 millones de dólares. Por bonos de deuda de valor nominal de u\$s900 estarían recibiendo de acuerdo a la sentencia de Griesa u\$s4.668. Los 900 millones de bonos de deuda en default Singer la compro al 25% o menos de su valor nominal y en vez de recibir u\$s35 por cada u\$s100 de valor nominal -como los holdins⁶³- recibió u\$s 1.482 por cada 100 de valor nominal.

Si los holdouts compraron deuda en default de un valor nominal de 900 millones al 25% de su valor nominal. ¿Cuál es la tasa de rentabilidad?

El 25% de 900 es 225, por los cuales Paul Singer obtuvo 4.668 millones de dólares
 $(4668/225 - 1) \times 100 = 1974,6\%$

Tasa de rentabilidad: 1.974,6%

Se acordó también con los bonistas principalmente italianos reunidos en el denominado Task Force Argentina, el acuerdo estipulaba un pago al contado del 150 por ciento del capital original, equivalente a 1.350 millones de dólares.

En síntesis para resolver un total de 6.100 millones de dólares deuda que se encontraba en default, se emitió un total de deuda de 21.500 millones de dólares:

- 5000 millones de dólares por medio del Megacanje II del BCRA con bancos privados autorizado por Decreto-DNU- del 22/12/2015.
- 16.500 millones de dólares emitidos el 14/4/2016: 12.500 de pago a los buitres y 4.000 para financiar gastos corrientes a un costo financiero mayor en dólares que el financiamiento interno del gobierno en \$.

1.2 Reestructuración de la Deuda externa durante los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández

En diciembre de 2001 durante el gobierno de Fernando de la Rúa, estalla la crisis de Balanza de Pagos la que se transforma en una grave crisis política, institucional, económica y bancaria (corralito y corralón) y el país se declara el default.

La deuda defaulteada en diciembre de 2001 fue de 81.600 millones de dólares y en el año 2005 durante el gobierno de Nestor Kirchner y 2010 durante la gestión de Cristina Fernández de Kirchner se reestructura la Deuda externa. Ver Tabla 1.

⁶³ Fondos de inversión que negociaron con el estado argentino una quita de capital de deuda del 65%

Tabla 1. Reestructuración de la Deuda Externa**Argentina (2005 y 2010)**

Concepto	millones u\$s	Porcentaje
Total deuda defaulteada 2001	81.600	100%
Ingresaron a los canjes 2005 y 2010	75.500	92,5% Holdins
Quedaron afuera del canje Holdouts	6.100	7,5%

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas – CIGES

Como se muestra en la Tabla anterior en los canjes del 2005 y 2010 entraron el 92,5% de los bonistas aceptando las condiciones ofrecidas por el Gobierno Argentino, es decir, se reestructuró deuda por u\$s75.500 millones (holdins), quedando fuera la diferencia de u\$s6.100 millones (holdouts).

Los fondos buitres durante el gobierno de Mauricio Macri, por bonos de valor nominal de 6.100 recibieron 12.500 millones de dólares, es decir 2,049 veces su valor nominal

Como contrapartida en los años 2005 y 2010 para resolver 75.500 millones de dólares de deuda, se emitió o canjeo por 26.425 millones, dado que se negoció una quita del 65% de la deuda, es decir, el equivalente en dólares de la quita fue de 49.075 millones de dólares.

Si se hubiese negociado en aquel periodo en las condiciones ruinosas para el país que lo hizo el macrismo, los 75.500 millones de dólares por 2,049 se iban a transformar 154.713,11 millones de dólares a pagar.

Queda claro quienes son los socios del sector político que gobernó desde el 10/12/2015 al 10/12/2019.

1.3 Nuevo ciclo de endeudamiento

Después del acuerdo ruinoso para Argentina con los holdouts, realizado por el macrismo por medio del Ministro de Hacienda y Finanzas Alfonso Prat Gay y el Secretario de Finanzas de la Nación Luis Caputo, se inició un nuevo ciclo de endeudamiento, para continuar el saqueo del país con el consiguiente empobrecimiento de la mayor parte de la población.

El informe oficial del Banco Central⁶⁴ sobre lo ocurrido en materia de regulación, acceso y funcionamiento del mercado de cambio en el período comprendido entre diciembre de 2015 y diciembre de 2019, durante la gestión del expresidente Mauricio Macri, señala: “A lo largo de todo el período, la formación de activos externos (FAE), coloquialmente llamada ‘fuga de capitales’, se triplicó, superando los u\$s86.000

⁶⁴ <https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/Informe-Mercado-cambios-deuda-%20formacion-de-activos%20externo-%202015-2019.pdf>

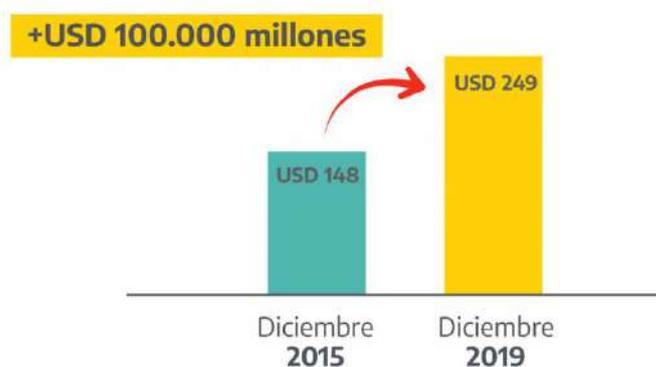
millones. Aún durante la primera fase de auge e ingreso de capitales (diciembre de 2015 e inicios de 2018), la formación de activos externos de los residentes alcanzó los USD 41.100 millones. En la etapa de aceleración de salida de capitales, a partir de mayo de 2018 (hasta fines de 2019), la FAE alcanzó los USD 45.100 millones.

Esta fuga de capitales fue posible en una primera etapa, gracias a la decisión política del gobierno de endeudar al Estado Nacional y Provinciales de tal forma que el Banco Central cuente con las reservas de divisas necesarias para vender a los fugadores. A partir de mayo de 2018 con el cierre de los mercados voluntarios de crédito, las autoridades decidieron recurrir al Fondo Monetario Internacional (FMI), que desembolsó un préstamo record de USD 44.500 millones - durante la gestión de Nicolás Dujovne como Ministro de Hacienda - y así el Banco Central bajo la presidencia de Luis Caputo - siga contando con la divisas necesarias a vender a los que fugan capitales.

Según datos de la Secretaría de Finanzas del Ministerio de Economía de la Nación, en el cuarto trimestre de 2015, al finalizar la gestión de Cristina Fernández de Kirchner la deuda en moneda extranjera ascendía a US\$ 148.881 millones. En tanto, al finalizar la gestión de Macri, a fines de 2019, era de US\$ 249.046 millones. Se trata de una diferencia de US\$ 100.165 millones, es decir la deuda en dólares del gobierno del ex presidente Macri aumento bis a bis la fuga de capitales:

Stock de deuda emitida en moneda extranjera

En miles de millones de dólares



Es así como el FMI - más sus socios vernáculos locales -

se hacen cómplice del fraude y estafa al pueblo argentino violando sus propios estatutos. En la sección 1 del artículo VI dice: "ningún país miembro podrá utilizar los recursos generales del fondo para hacer frente a una salida considerable o continua de capital, y el Fondo podrá pedir al país miembro que adopte medidas de control para evitar que los recursos generales del Fondo se destinen a tal fin. ¿Qué hay detrás de este fraude y estafa organizada al pueblo argentino?

1.4 Blanqueo o legalización del fraude, estafa y saqueo

En la apertura de Sesiones Ordinarias del Congreso de la Nación el 1° de marzo de 2020 el Presidente Alberto Fernández señaló: “Todos hemos visto impávidos cómo los dólares que deberían haber financiado el desarrollo productivo acabaron fugándose del sistema financiero, llevándose los recursos y dejándonos la carga de la deuda. Esas prácticas son absolutamente reñidas con cualquier idea de progreso. Es la especulación más dañina que puede enfrentar una sociedad: endeudarse solo para el beneficio de los especuladores y del prestamista. Debemos saber lo que pasó, quiénes permitieron que ello suceda y quiénes se beneficiaron con esas prácticas. Necesitamos no hacernos los distraídos ante lo ocurrido, porque el riesgo que acarrea tal distracción es la concreción de un daño inmenso que deberían soportar varias generaciones de argentinos”.

Un año después en marzo de 2021 el presidente Alberto Fernández, al abrir las sesiones ordinarias del Congreso, señaló que el endeudamiento con el FMI asumido durante el gobierno de Cambiemos constituye "la mayor administración fraudulenta y la mayor malversación de caudales que nuestra memoria registra", y anunció que impulsará una querrela criminal para abrir la investigación que busca determinar la existencia de esos delitos.

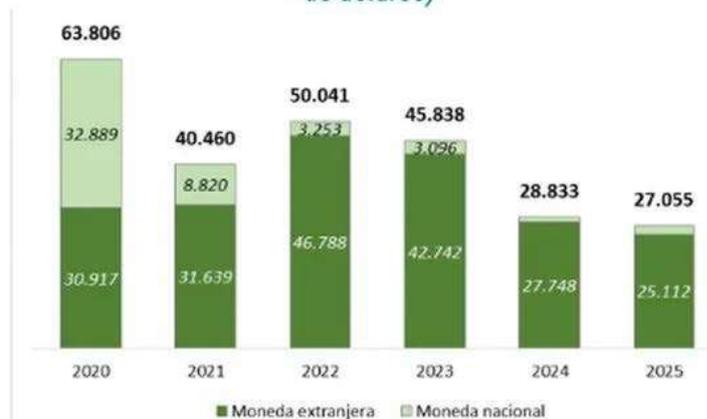
Lamentablemente ese pronunciamiento quedó en la declaración de intenciones y NO se actuó en consecuencia, blanqueándose y legalizando el 18 de marzo de 2022 la deuda del macrismo con el FMI consagrándose así la impunidad. No se cumplió así una de las promesas de campaña del Presidente Alberto Fernández.

¿Qué se viene después del fraude y estafa organizada que realizó el macrismo, CEOs y FMI al pueblo argentino?: i) Cesión de soberanía y ii) Canje de deuda por activos

i) La cesión de soberanía ya la realizó el macrismo con el acuerdo ruinoso con los holdouts analizado, pero queda consagrado de puño y letra el 12 de mayo de 2017 cuando el gobierno de Macri emite nueva deuda y a través del decreto 334 establece “para la concertación de operaciones de venta de títulos públicos y su recompra en una fecha posterior, resulta necesaria la inclusión de cláusulas que establezcan la prórroga de jurisdicción a favor de los tribunales estatales y federales de la Ciudad de Nueva York, ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA y/o de los tribunales ubicados en la Ciudad de Londres, REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE y la Confederación Suiza”. De esta forma se renuncia a la inmunidad soberana sobre nuestros activos: los recursos naturales y las empresas públicas del país.

El gobierno de Macri finaliza en diciembre de 2019 y deja una deuda por pagar entre los años 2020 y 2023 de un poco más de u\$s200.000 millones de dólares. Esto se muestra en la siguiente tabla:

PERFIL DE VENCIMIENTOS DE LA DEUDA
(a septiembre de 2019 - según tipo de moneda - en millones de dólares)



En el año 2020 y 2021 la deuda por

pagar es de 63.806 millones de dólares y 40.460 millones de dólares respectivamente; y en los años 2022 y 2023 de 50.041 y 45.838 millones de dólares respectivamente. Estos pagos son lo que renegóció y reestructuró Alberto Fernández con su ministro Martín Guzmán en los primeros años de gobierno y que NO se investigó. Cual es el paso siguiente de la herencia del macrismo: el canje de pasivos por activos; de deuda por empresas o naturaleza

2. Huella ecológica y biocapacidad. Acreedores y deudores.

La **Huella Ecológica**⁶⁵ de una población determinada, es el territorio ecológicamente productivo (cultivos, pastos, bosques o ecosistemas acuáticos) necesario para producir los recursos utilizados y para asimilar los residuos producidos por una población determinada con un nivel de vida específico de forma indefinida, (Rees & Wackernagel, 1996), es decir, **es la demanda** de la especie humana sobre la naturaleza, en relación a la capacidad de la biosfera para producir y reproducir los recursos utilizados y asimilar los residuos. En la actualidad los seres humanos, los hiperconsumidores en particular, están consumiendo el 175% de los que produce el planeta, es decir, la biosfera necesitaría 21 meses para renovar lo que la especie humana –hiperconsumidores- consume en un año.

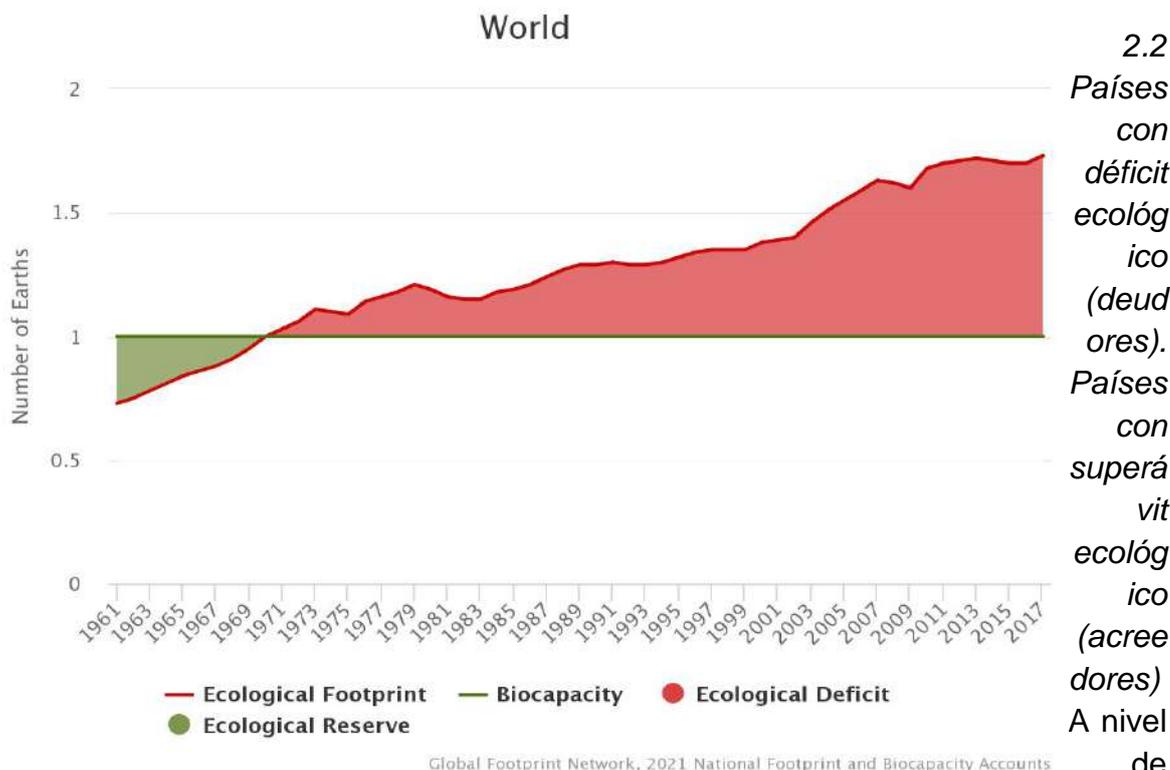
Por el lado de la **oferta**, la **Biocapacidad** refleja la capacidad de los ecosistemas para regenerarse, es decir, la capacidad de un área biológicamente productiva de generar un abastecimiento regular de recursos (renovables y no renovables) y de absorber los desechos resultantes del consumo, lo que nos indica el límite del planeta para producir recursos de manera sostenible. Dicho de otra forma representa la productividad de sus activos ecológicos (cultivos, pastos, bosques o ecosistemas acuáticos).

2.1 Huella ecológica (he) y biocapacidad (bc) a nivel global

⁶⁵ <https://www.footprintnetwork.org/our-work/ecological-footprint/>

La he de la humanidad en 1961 era de 0,73, en 1971 es igual a 1, en 2021 a 1,7. Lo anterior es equivalente a decir que los seres humanos utilizamos tantos recursos ecológicos como si viviéramos en 1,7 planetas tierras. La huella Ecológica es la métrica que compara la demanda de recursos de la especie humana con la capacidad de la Tierra para la regeneración biológica.

El mundo tiene un déficit ecológico dado que la he del conjunto de la población excede a la biocapacidad de nuestro planeta. En términos gráficos:



de países, hay naciones con déficit ecológico o de biocapacidad (bc) y otras con superávit ecológico.

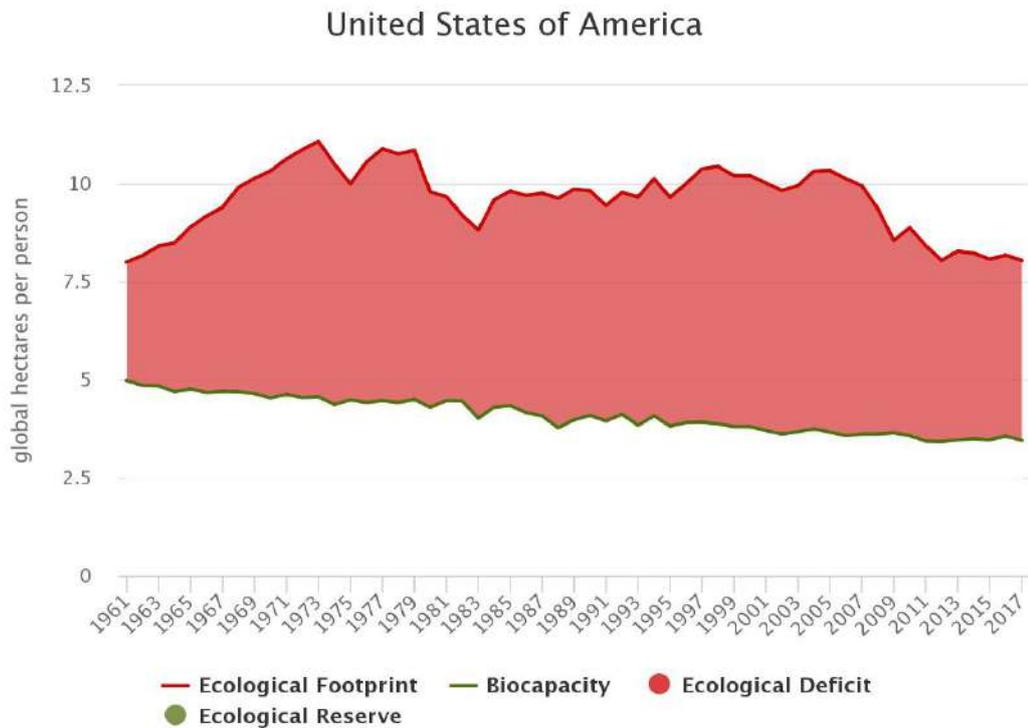
Los países con déficit ecológico tienen una demanda de bienes y servicios superior a lo que pueden proporcionar su tierra y sus mares —frutas y verduras, carne, pescado, madera, algodón para la ropa y absorción de dióxido de carbono— es decir excede lo que los ecosistemas de la región pueden regenerar. En consecuencia están liquidando activos ecológicos nacionales e importando biocapacidad a través del comercio, desechos y emisiones de dióxido de carbono a la atmósfera. Serían el caso de los Países Desarrollados (PD): Estados Unidos, Japón, los Países Bajos, Europa Occidental. China desde 1978 en adelante aproximadamente.

Si la Biocapacidad de una región o país es inferior a su Huella Ecológica, tiene un déficit ecológico.

EE.UU en el año 1961 tenía una biocapacidad (bc) por persona de 4,97 hectáreas globales (gha) menos una huella ecológica (he) por persona de 8 gha; el resultado es un déficit ecológico de 3,03 gha per cápita.

EE.UU en el año 2017 tenía una bc por persona de 3,5 gha menos una he por persona de 8,1 gha; el resultado es un déficit ecológico de 4,6 gha per cápita.

Déficit Ecológico (Deudor)



Si la biocapacidad de una región excede a su Huella Ecológica, se tiene un superávit ecológico o una reserva de biocapacidad.

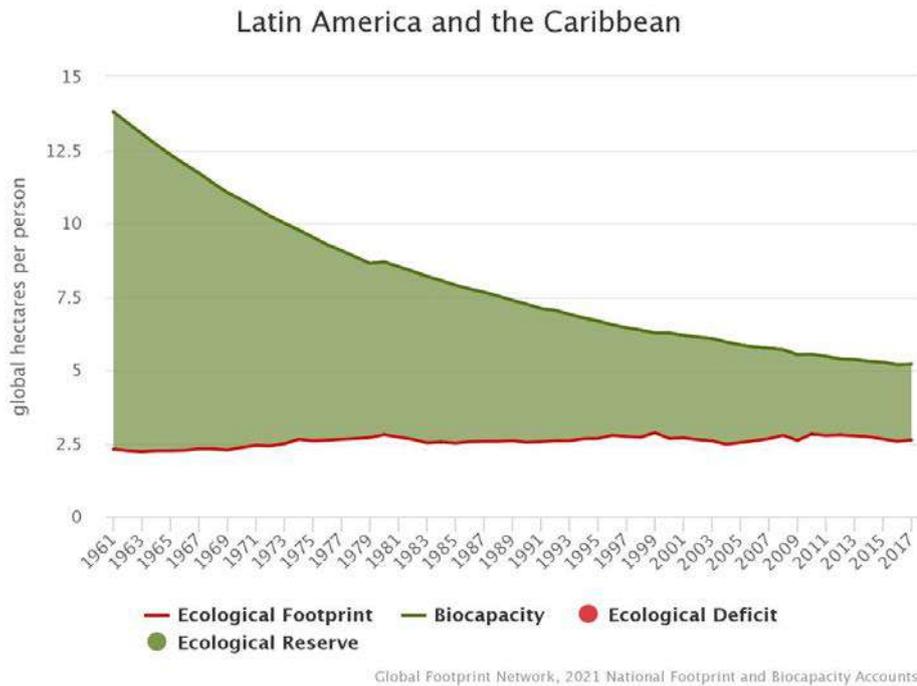
Ejemplo de lo anterior son: Brasil, Argentina, América Latina y el Caribe en su conjunto.

Argentina en el año 1961 tenía una bc por persona de 10,38 gha menos una he por persona de 3,76 gha; el resultado es un superávit ecológico de 6,62 gha per cápita. Argentina en el año 2017 tenía una bc por persona de 6,58 gha menos una he por persona de 3,3 gha; el resultado es un superávit ecológico de 3,28 gha per cápita. Latinoamérica y el Caribe en el año 1961 tenía una bc por persona de 13,8 gha menos una he por persona de 2,9 gha; el resultado es un superávit ecológico de 10,9 gha per cápita.

Latinoamérica y el Caribe en el año 2017 tenía una bc por persona de 5,19 gha menos una he por persona de 2,61 gha; el resultado es un superávit ecológico de 2,58 gha per cápita.

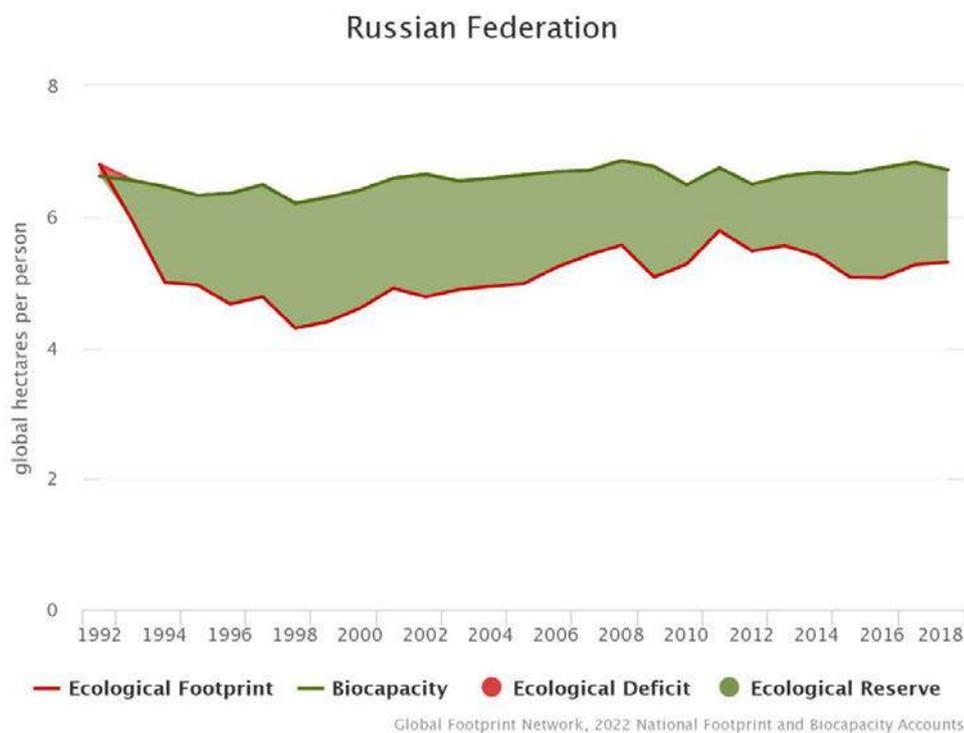
El caso de América latina y el Caribe se muestra en el grafico de abajo:

Superávit ecológico (Acreedor)



Nota: Rusia tiene un superávit ecológico, es decir, al igual que América Latina y el Caribe son acreedores ecológicos

Rusia en el año 2017 tenía una bc por persona de 6.8 gha menos una he por persona de 5,2 gha; el resultado es un superávit ecológico de 1,6 gha per cápita. En términos gráficos:



3. Canje de

deuda por territorio o el nazi fascismo del siglo XXI

3.1 Introducción

El ser humano desde que se encuentra en el planeta tierra, aproximadamente, un periodo de tres millones de años, vivió en una economía o sociedad de subsistencia. Si tomamos desde el imperio romano hasta el año 1500 el PIBpc casi no creció (periodo llamado agrarismo). Entre el 1500 y el 1700, el producto pc creció a razón de 0,1% al año (agrarismo avanzado). Entre 1700 y 1820, la tasa promedio aumento al 0,2% (capitalismo mercantil)⁶⁶, es decir, desde antes y después de la era cristiana, el Producto Global creció prácticamente al ritmo de la población.

Entre los siglos XVI y fines del siglo XVIII, como se señaló, hay un pequeño cambio en las tasas de crecimiento, lo que sentará las bases de la acumulación originaria de capital por medio de la extracción de metales preciosos (oro y plata) y Recursos Naturales de Nuestra América, esto se hace a través de la superexplotación de la población nativa u originaria de este nuevo mundo, que los europeos imaginan como el paraíso terrenal. La fuerza de trabajo nativa es sometida a la encomienda, es decir, un sistema de trabajo donde el “indio” es alquilado por un año y sometido a un régimen de trabajo forzado por ese periodo, de tal forma que el encomendero o arrendador le extraía el máximo de productividad o plusvalía, hasta su muerte, pues el costo de “reposición” del nativo era nulo en términos monetarios. Esto explica el etno-genocidio. La población americana que en el año 1500 constituía el 20% de la población mundial, en el año 1600 es un 3%, incluyendo en ese número a la

⁶⁶ Angus Madison. La economía mundial 1820 – 1992, Perspectivas OCDE, París 1997.

población europea vecindada en América⁶⁷. Este aniquilamiento por la codicia del oro y la plata, requerirá la introducción de fuerza de trabajo esclava traída desde África. El oro y la plata de nuestro continente llega a Europa, donde España y Portugal son la cadena de transmisión hacia Inglaterra, país que tiene un comercio favorable con España y Portugal, vendiéndoles mercancías por un valor monetario en metales preciosos superior a lo que les compraba, es decir, Gran Bretaña tenía un superávit comercial, y España con Portugal un déficit, pero esto no era problema pues tenían el oro y la plata de sus colonias para financiar su déficit en el comercio. Se comienzan a sentar así las bases para la 1ª Revolución Industrial, que se produce a mediados del siglo XVIII. Sobre esa base firme, Gran Bretaña de proteccionista pasará a ser en el siglo XIX la predicadora del Libre Comercio.

Lo anterior nos muestra crudamente como los países con déficit ecológico (España, Portugal, Inglaterra) han utilizado el saqueo y la guerra para revertir esa desventaja. Esa es la lucha por los recursos. Eso también fue la conquista de África a fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX⁶⁸.

3.2 El concepto de espacio vital (*lebensraum*)

Cuando asciende Adolfo Hitler al poder (1933) el concepto de espacio vital (*lebensraum*) se transforma en un principio ideológico que sirve para justificar la expansión territorial de Alemania hacia Europa Central y del Este. Alemania requiere para mantener su raza, su cultura y el modo de vida de un espacio vital más allá de sus fronteras siendo necesario salir a conquistar otros territorios y poblaciones. Lo anterior significa que la mayoría de la población originaria del Centro de Europa y del Este tenía que ser retirada de sus territorios mediante deportaciones, campos de concentración y exterminio. A lo anterior son sometidas por ejemplo las naciones eslavas NO arias. Se repoblaron esas tierras con colonos alemanes y la población originaria fue diezmada con hambruna, empleándose el excedente agrario para alimentar a Alemania. Los nazis consideran un derecho de la raza superior (aria) arrebatarse y quitar a los pueblos originarios sus recursos, para conseguir así su propio espacio vital. Lo anterior condujo a la segunda guerra mundial, que los cálculos más optimistas, estiman en 50 millones los muertos y los más pesimistas en 100 millones, donde el país que tuvo más muertos fue la Unión Soviética (alrededor de un 40%). La sociedad capitalista evoluciona, y la guerra como medio a utilizar por los países - en déficit ecológico - para ampliar así su espacio vital, es reemplazada por la deuda externa para someter o dominar a los países con superávit ecológico. Los misiles y bombas son reemplazados por endeudamiento en dólares, fuga de capitales y formación de activos externos.

⁶⁷ F. Tudela. El encuentro entre dos mundos: el impacto ambiental de la conquista, *Ecología Política*, 2, 1991.

⁶⁸ Eric Hobsbawm. La era del Imperio (1875-1914)

Argentina, tiene una deuda externa en dólares equivalente a su PIB, que tuvo un incremento importante durante durante el macrismo (2016-2019) en lo que se conoce como tercer ciclo de endeudamiento y que se analizó en párrafos anteriores. Esos bonos de deuda están en manos del capital financiero o fondos de inversión de origen estadounidense y de la burguesía plutocrática vernácula que maneja la política económica durante los años mencionados (grupos económicos nacionales, UIA, Sociedad Rural Argentina, Empresas Transnacionales, Bancos y ejecutivos de esas empresas que operan en el país). Argentina se encuentra bajo el área de influencia de Estados Unidos, un país con un déficit ecológico importante y acreedor de Argentina.

3.3 La deuda externa como arma de dominación

La deuda externa de los países de la periferia, subdesarrollados o eufemísticamente países en desarrollo (PED) es un problema conocido, en cambio el déficit ecológico o deuda ecológica de los países desarrollados (PD) es menos conocida y más vieja. La historia económica de América Latina y el Caribe, esta vinculada a la explotación y exportación de los recursos naturales, desde hace más de 500 años. Su espacio físico o territorio (biocapacidad) es muy superior a su espacio ambiental o huella ecológica, que se refiere a la demanda de recursos naturales de una economía expresada en términos de espacio, es decir, la presión sobre nuestro espacio no es consecuencia de la demanda de recursos naturales de nuestra población, sino de las exportaciones o demanda externa. Las exportaciones mal pagadas de recursos renovables y no renovables de la periferia, han permitido el desarrollo del centro, cuya demanda de recursos naturales excede a su espacio físico (territorio) surgiendo así una deuda ecológica o déficit ecológico del centro (norte) con la periferia (sur), resultado de un intercambio ecológicamente desigual y la infravaloración de los inputs de energía y materiales de la biosfera. Se exportan productos sin incluir en los precios los daños ambientales producidos local y globalmente, dando origen a un dumping ecológico, al venderse los productos por debajo de su valor o de los costos de producción del uso de los combustibles fósiles y la pérdida de biodiversidad. Este incremento constante del flujo energía y materiales de los países de la periferia (pobres) a los países capitalistas centrales (ricos) - como consecuencia de la demanda creciente de estos últimos - ha conducido que los hiperconsumidores se hayan arrogado derechos de propiedad sobre los servicios ambientales proporcionados gratis, como por ejemplo los sumideros de dióxido de carbono (CO₂): océanos, nueva vegetación y la atmósfera.

Este comercio ecológicamente desigual, que se manifiesta en la depredación de la naturaleza por la presión de las exportaciones en Latinoamérica, se acentúa con la imposición por parte de los acreedores de pagar la deuda externa y sus intereses, conduciendo a una mayor depredación de la naturaleza, pues es la que genera divisas, incrementándose de esta forma la deuda ecológica del norte con el sur. Lo anterior plantea el desafío de construir la fuerza política y social necesaria, para

rediscutir la legitimidad de la deuda externa y sus responsables y su relación con la deuda ecológica de tal forma de incorporar las externalidades negativas (daños ambientales) en los precios de las exportaciones, considerando además que el tiempo natural necesario para producir los bienes exportados por la periferia es más largo que el tiempo necesario para producir los bienes y servicios importados.

Mientras la deuda externa crece, la naturaleza o patrimonio natural no lo puede hacer a un tipo de interés del 5% anual, de igual modo, al ser los tipos de interés altos para los deudores y el peso de la deuda externa grande en proporción del PBI y presupuesto, esto conduce a infravalorar el futuro y los problemas ambientales se relegan a favor del presente.

4. ¿Cómo recuperar la soberanía?

Tomando a Eduardo Galeano y aplicando sus palabras al país, es necesario revertir el hecho que “la pobreza del pueblo argentino sea resultado de la riqueza de su tierra”. Para cambiar esta situación es necesario recuperar la soberanía.

1. El 3 de junio de 1922, durante la presidencia de Hipólito Yrigoyen se creó YPF, convirtiéndose en la primera petrolera estatal integrada verticalmente en el mundo. En octubre de ese año Enrique Mosconi es nombrado Director General de YPF, cargo que ocuparía durante ocho años. La defensa de la empresa durante años por el ejemplo de Mosconi se transforma en un símbolo de la defensa de la Soberanía Nacional

2. Finalizada la segunda guerra mundial, hay una mejora de los términos de intercambio, lo cual puede ser una maldición o bendición, lo que depende de la voluntad política y la movilización de conciencias por lo que es mejor para la Nación. El Presidente Juan Domingo Perón nacionalizó el comercio exterior creando el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), el cual se encargaba de comprar los cereales a los productores, para luego exportarlos. Establecía así el margen de renta a los productores de granos; fijaba un precio para el mercado interno menor que el precio internacional y canalizaba parte de la renta diferencial al desarrollo del sector industrial con subsidios. El punto central es que la renta diferencial beneficie al conjunto de la sociedad argentina: productores agropecuarios, asalariados y la industria.

3. En el año 1967 el Ministro de Economía Krieger Vasena devalúa la moneda nacional, pero para que esto no sólo favorezca al sector agroexportador, incrementa las retenciones o derechos de exportación. El instrumento de las retenciones, además de fuente de ingresos para el Estado, al apropiarse éste de una parte de la

renta de los recursos naturales, también constituye un mecanismo de control de precios, al desvincular el precio doméstico del precio internacional.

4. Esta herramienta de política económica se abandona durante la década del 90 del siglo pasado y se retoma a partir del año 2002 con los presidentes: Ernesto Duhalde, Nestor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner.

5. Recuperar la soberanía sobre el río Paraná, los puertos y dragados, que se relacionan con la actividad fluvial. La privatización fluvial se realizó en 1995 y continúa hasta el presente. Para eso es necesario la renacionalización del Paraná y el sistema de aguas por donde fluyen el 75% de las exportaciones y el 95% de las importaciones; pasan alrededor de 4.600 embarcaciones al año (98% de bandera extranjera) que trasladan alrededor de 125 millones de toneladas de producción industrial y agropecuaria. La ex diputada, socióloga e investigadora Alcira Argumedo calculaba en marzo de 2021, “según nuestras estimaciones el contrabando de exportaciones de mineras, agro-industria, carnes, pesca, combustibles y otros ronda los U\$S 30.000 millones por año”. Según la página del Ministerio de Transporte Nacional, “el Estado percibe solo el 0.5% del total del peaje por tramo”.

6. El cobre junto con el litio son los sectores en el sector minero y metálico con mayores perspectivas de crecimiento. A la fecha⁶⁹ existe un nuevo régimen optativo y progresivo para los derechos de exportación del cobre, que permitirá a las compañías elegir entre la continuidad de una alícuota fija de 4,5%, o un esquema de tasas variables de entre 0% y 8% según la evolución del precio internacional. Las empresas, antes de iniciar el proyecto de inversión podrán elegir permanecer durante 30 años con la alícuota fija de 4,5 por ciento o utilizar el esquema variable.

La Cámara Argentina de Empresarios Mineros, apenas se anunció la medida manifestó su rechazo.

Al igual que con el río Paraná hay un total descontrol por parte del Estado Nacional confiando en las “buenas intenciones” del sector privado o ETN.

A nivel internacional la Soberanía de los Estados Nacionales sobre los recursos Naturales se puede ejemplificar en nuestro continente con dos casos de signos ideológicos diferentes:

1. En el año 1965 se produce la chilenización del cobre con Eduardo Frei Montalva (nacionalización del 51% de la Gran Minería del Cobre. 6 años después el Presidente Salvador Allende Nacionaliza el 100% de la Gran Minería del Cobre. En 1973 se produce el golpe militar a Salvador Allende. La dictadura de Pinochet

⁶⁹ <https://www.pagina12.com.ar/429085-retenciones-moviles-para-exportaciones-mineras#:~:text=La%20medida%2C%20anunciada%20por%20el,esquema%20de%20derechos%20de%20exportaci%C3%B3n.>

mantiene esa decisión y establece que un 10% de las ventas de las mineras corresponderán a las Fuerzas Armadas, es decir, será neoliberal en todo, menos en la Estratégico, donde el Estado tiene el control de la renta cuprífera.

2. En el año 2006 asume la presidencia de Bolivia Evo Morales. La primera medida que adopta la sintetiza en esta frase. “Si es bueno para Repsol YPF que un 18% de la renta de los hidrocarburos quede para el Estado Boliviano y un 82% para Repsol, por tanto también es bueno lo contrario que un 82% quede para los bolivianos y el 18% para Repsol. Esto no desestimuló a Repsol, sino que permaneció en el país. Bolivia desde el año 2006 hasta el periodo actual es la economía en la Región de América Latina y el Caribe que ha tenido mayor crecimiento de su ingreso per cápita en promedio.

La teoría económica a la situación anterior también le llama enfermedad holandesa o maldición de los recursos naturales, que surge de la sobrevaluación crónica del tipo de cambio provocada por la abundancia de recursos naturales y de bajo costo, que generan rentas ricardianas, es decir, la brecha entre el precio internacional del recurso y el costo marginal de su extracción. Para neutralizar este mal se requiere una combinación pragmática de las siguientes medidas de política económica: gravar a los bienes causantes de la enfermedad holandesa, control de cambios, tipo de cambio flotante (flotación sucia) para prevenir su apreciación, tipo de cambios múltiples, bajas tasas de interés, acumular reservas internacionales, control al ingreso de capitales, acumular reservas internacionales, crear un fondo internacional soberano, aranceles a las importaciones, subsidios a las exportaciones industriales.

Otras medidas para recuperar el control de los recursos naturales y de la renta diferencial o ricardiana que generan

1. Establecer marcos legales y fiscales en el sector del aparato productivo donde se padece la enfermedad y que actúa como una externalidad negativa para el resto del aparato productivo de tal forma de responder a los intereses del conjunto del país. Cuando los contratos existentes sean contrarios al interés nacional, deben ser revocados o modificados para garantizar un acuerdo justo entre las empresas y los estados nacionales.

2. Exigir transparencia en el sector exportador de los recursos naturales a lo largo de toda la cadena de valor del sector: desde la licitación y firma de contratos y la proporción de beneficios para el gobierno, hasta el punto de reinversión en gasto social de la renta de los recursos naturales, para ello el poder ejecutivo debe crear espacios para la rendición de cuentas y fomentar la creación de mecanismos de control a través del Parlamento y las organizaciones de la sociedad civil. Publicar periódicamente los ingresos recibidos del sector productivo vinculado a la explotación de los recursos naturales y NO incluir cláusulas de confidencialidad en los contratos.

3. Detallar la utilización de los ingresos fiscales procedentes del sector primario en los presupuestos nacionales y locales y en los planes de desarrollo a corto y mediano plazo en salud y educación, y en o la reducción del impacto medioambiental en las zonas de explotación
4. El gobierno debe tener criterios de equidad a nivel nacional como como provincial en el reparto de la renta de los recursos naturales, y desarrollar mecanismos de gestión anticíclicos para la sostenibilidad de las inversiones públicas, dada la volatilidad de los flujos de renta.
5. Establecer mecanismos de control adecuados para proteger a las comunidades afectadas por la explotación de los recursos naturales, estableciendo mecanismos de participación comunitaria en la toma de decisiones.
6. Establecer acuerdos con los paraísos fiscales incluidos en las listas de la OCDE de manera que se reciba información automática respecto a flujos de empresas con actividades dentro del país, es decir, para combatir la fuga de capitales.

El pueblo argentino tomando gradualmente alguna de estas medidas sugeridas, puede recuperar la soberanía e independencia económica, condición necesaria para alcanzar un mayor bienestar. Se requiere de la decisión política y coraje de los hombres y mujeres de esta tierra, que en otros momentos de la historia han tenido. Para esto es imprescindible poner fin a la Captura Corporativa del Estado por parte de las ETN, el Capital Financiero y sus socios locales o cipayos, como señalaría Arturo Jauretche. Otra Argentina es posible.

Bibliografía

- Banco Central de la República Argentina <https://www.bcra.gob.ar>
<https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/Informe-Mercado-cambios-deuda-%20formacion-de-activos%20externo-%202015-2019.pdf>
- Banco Mundial <https://www.bancomundial.org/>
- Bresser Pereira, Luiz (2010). Globalización y Competencia: Apuntes para una macroeconomía estructuralista del desarrollo. Editorial Siglo XXI.
- Cárcamo, José Salvador (2016). Desarrollo Insustentable y neoliberalismo. Acercándonos Ediciones, Buenos Aires.
- CEPAL <https://www.cepal.org>
- Ferrer, Aldo (1983). Vivir con lo nuestro. Fondo de Cultura Económica, México.
- Fondo Monetario Internacional <https://www.imf.org>
- Global Footprint Network. Advancing the Science of Sustainability <https://www.footprintnetwork.org/our-work/ecological-footprint/>
- Hobsbawm, Eric (1987). La era del Imperio (1875-1914). Crítica, 1998

-
- La Nación <http://www.lanacion.com.ar/1876105-el-financial-times-destaco-que-argentina-emitira-la-deuda-mas-grande-en-20-anos-de-un-pais-en-desarrollo>
 - López, Andrea y Cárcamo, José Salvador (2020). Los populismos del siglo XXI: El caso de los gobiernos kirchneristas en Argentina (2003-2015). Acercándonos Ediciones, Buenos Aires.
 - Madison, Angus. La economía mundial 1820 – 1992, Perspectivas OCDE, París 1997.
 - Oxfam Internacional www.oxfamamerica.org
 - Martínez Alier, Joan (1995). De la economía ecológica al ecologismo popular. Editorial ICARIA-NORDAN.
 - Página 12
<https://www.pagina12.com.ar/429085-retenciones-moviles-para-exportaciones-mineras#:~:text=La%20medida%2C%20anunciada%20por%20el,esquema%20de%20derechos%20de%20exportaci%C3%B3n>.
 - Tudela, Fernando (1991). El encuentro entre dos mundos: el impacto ambiental de la conquista. Ecología Política. ISSN 1130-6378 Nro 2.

Eje temático II

“Política de pleno empleo en países en desarrollo”

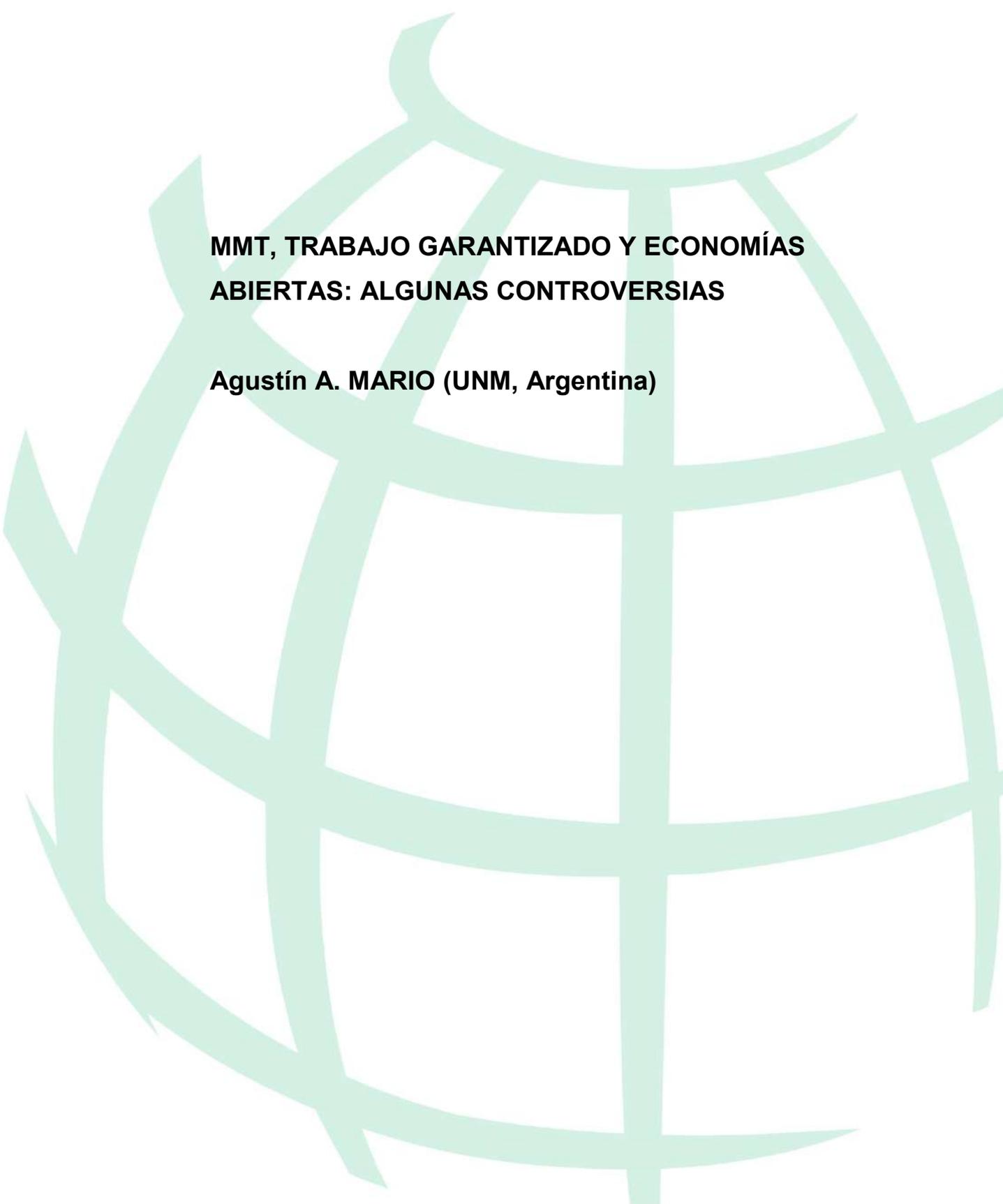
Panel Central:

Agustín MARIO (UNM, Argentina): “MMT, Trabajo Garantizado y economías abiertas: algunas controversias”

Stuart MEDINA MILTIMORE (Red MMT España): “Subir la escalera y tirarla antes de llegar al tejado”

Alejandro FIORITO (UNM, Argentina): “Finanzas funcionales restringidas por falta de divisas: un caso particular de la periferia”

Moderadora: Lara YEPES (UNM, Argentina)



**MMT, TRABAJO GARANTIZADO Y ECONOMÍAS
ABIERTAS: ALGUNAS CONTROVERSIAS**

Agustín A. MARIO (UNM, Argentina)

Agustían A. MARIO⁷⁰**Introducción: MMT y Trabajo Garantizado**

Desde su origen, lo que ha dado en llamarse Teoría del Dinero Moderno (MMT, por su sigla en inglés), sostuvo que un emisor de moneda⁷¹ puede alcanzar los objetivos de pleno empleo y estabilidad de precios simultáneamente a través de un programa de Trabajo Garantizado (TG⁷²) (Mosler, 1995 y 1997-8; Mitchell, 1998; Wray, 1997 y 1998).

El gobierno anunciaría el salario y ofrecería financiar la contratación de cualquiera que aplique. Esto resultaría en pleno empleo, por definición. En tanto, el salario del programa se convertiría de facto en el salario mínimo efectivo de la economía. Y, mientras que el gobierno no cambie el salario mínimo, el valor de la moneda sería estable en términos de trabajo básico: una unidad monetaria valdría el número de horas de trabajo básico equivalente a la inversa del salario mínimo por hora.

Al exponerse a estas ideas, la primera reacción, casi refleja, del economista “típico” es preocuparse por el financiamiento: ¿cómo se pagaría el TG? Aunque hay todavía economistas que creen que un gobierno con su propia moneda podría “quedarse sin plata”, lo cierto es que las críticas más interesantes (y que, por lo tanto, vale la pena abordar) hacen foco en los efectos económicos potenciales del TG⁷³. Específicamente, autores que ciertamente pueden calificarse de poskeynesianos consideran que el TG sería no solamente inflacionario sino también contractivo (Mario, 2021). Veremos que las críticas se relacionan, al menos indirectamente, con el debate acerca del significado del trabajo. En el resto del artículo, analizamos los argumentos de los críticos.

⁷⁰ Coordinador- Vicedecano de la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM amario@unm.edu.ar

⁷¹ Que no tenga compromisos para gastar su moneda para adquirir algo distinto del ítem del stock de reserva (i.e., trabajo), es decir, que posea discrecionalidad respecto del gasto público no TG. El best-seller “El mito del déficit” se ha utilizado para argumentar que la MMT y sus prescripciones de política no serían aplicables a un país como Argentina: “A diferencia de Grecia, Venezuela, o Argentina, los países con soberanía monetaria no están a la merced de los mercados financieros” (Kelton, 2020:50). Sin embargo, la propia autora utiliza a la Argentina para argumentar qué debe hacerse para recuperar la denominada “soberanía monetaria”: “Por ejemplo, Argentina usualmente se presenta como ejemplo de problemas financieros. Pero durante la crisis inflacionaria del país en 2001, Buenos Aires cambió dramáticamente a una estrategia de crecimiento orientada al mercado interno. Primero, dejó de fijar el tipo de cambio y acumular dólares estadounidenses. En cambio, los hacedores de política eligieron incumplir la deuda externa e invertir en su propia gente. La Argentina luego creó un programa masivo de creación directa de empleo que garantizó trabajo para jefes de hogar pobres...Este programa, que ayudó a Argentina a evitar muchos de los problemas asociados con la dependencia del capital extranjero, quizás provee una clave sobre cómo podemos movernos hacia un planeta más próspero, sustentable y pacífico” (Kelton, 2020:63-64).

⁷² La literatura también se refiere al TG como Empleador de Última Instancia y/o Trabajo de Transición.

⁷³ Otros críticos argumentan que el TG sería una “pesadilla logística” y que los beneficios del TG podrían alcanzarse a través de un Ingreso Básico Universal (IBU), sin la coerción a la participación laboral impuesta por el TG. Para una discusión detallada, ver Mario (2020a).

Inflacionario y recesivo: los canales

El argumento central de los críticos es que un aumento del gasto público y, por tanto, de la demanda expandirá el producto, lo cual incrementará las importaciones dañando la cuenta corriente y generando una pérdida de reservas internacionales que desembocará en una devaluación, que se trasladará a los precios (inflación cambiaria), deteriorando el salario real y, con ello, el consumo; la caída de la demanda, a su vez, afectará negativamente a la actividad económica (devaluación recesiva), contrayendo importaciones y restaurando, de este modo, el equilibrio externo.

En un país en desarrollo (como la Argentina), la inflación aparece antes del pleno empleo: "...antes de que alcancen la plena capacidad, mucho menos el pleno empleo de la fuerza laboral (i.e. los países en desarrollo tienen desempleo estructural o disfrazado), la inflación se vuelve relevante en los países en desarrollo (Vernengo y Pérez Caldentey, 2019):

Debe reconocerse que no se trata de una idea nueva; puede hallarse en célebres autores postkeynesianos. De hecho, Joan Robinson (1949:81) sostuvo que este desempleo disfrazado "no es susceptible a remedios Keynesianos, pues, si el nivel de demanda efectiva fuera impulsado...se establecería un incremento inflacionario de precios". En la misma línea, Nicholas Kaldor (1957:593) afirmó que "el nivel general de producción en cualquier momento está limitado por los recursos disponibles, y no por la demanda efectiva" y, por ende, "el pleno empleo no tiene por qué implicar necesariamente el pleno empleo de la mano de obra".

En pocas palabras, "...la depreciación resuelve el problema del BP, pero llevando a la economía a una recesión..." (Vernengo y Pérez Caldentey, 2020:6) y "...las depreciaciones son inflacionarias..." (Vernengo y Pérez Caldentey, 2019:15).

De este modo, los adalides del crecimiento tirado por la demanda afirman que los países en desarrollo -como la Argentina- constituyen una "excepción". En este caso, la política fiscal es inefectiva, esto es, puramente inflacionaria, ya que el producto no puede aumentar al estar limitado por la plena capacidad⁷⁴. Yendo aún más lejos, los trabajadores ocupados en el TG -o, por caso, los lustradores de botas o vendedores ambulantes, a los que se refería Joan Robinson- no serían sino desempleados disfrazados.

Recomendaciones de política alternativas

⁷⁴ A pesar de las citas textuales que evidencian lo contrario, se ha considerado "absurdo" que esto implique que los autores crean en restricciones del lado de la oferta para el crecimiento, y que mis argumentos eran hechos con "mala fe o completa ignorancia" (<http://nakedkeynesianism.blogspot.com/2022/06/modern-money-theory-in-tropics-reply-to.html>).

A partir del diagnóstico acerca de los potenciales efectos económicos del TG -y más en general, de la política fiscal expansiva- en países en desarrollo, los críticos plantean una serie de recomendaciones de política. En primer lugar, debe perseguirse un objetivo de cuenta corriente positiva: "...el enfoque de la finanza funcional...en las condiciones particulares de una economía pequeña y abierta requiere generar previamente las condiciones para ese manejo expansivo de la demanda" (Amico, Fiorito y Zelada, 2012:90-91). Específicamente, "...es necesario que el crecimiento de las exportaciones se mantenga por encima de las importaciones, a fin de obtener un saldo positivo en cuenta corriente" (Amico, 2012:32).

En segundo lugar, como requieren importar bienes intermedios y/o de capital importados, los países en desarrollo necesitan endeudarse en moneda extranjera y ofrecer tasas de interés altas. Los países en desarrollo "necesitan importar bienes intermedios y de capital esenciales que paralizarían la economía si no se importaran" (Vernengo y Pérez Caldentey, 2020:6). Por esto, necesitan endeudarse en moneda extranjera: "La industrialización y el cambio estructural son necesarios, ya que es la reducción de las necesidades de importación y el impulso de las exportaciones lo que reduce...las...necesidades...de endeudarse en moneda extranjera (Vernengo y Pérez Caldentey, 2019:13). Pero, "Para mantener la deuda extranjera bajo control...las exportaciones deben crecer más rápido que la tasa de interés de la deuda externa" (Vernengo y Pérez Caldentey, 2020:13).

Además, los países en desarrollo necesitan tasas de interés "altas" para atraer (o evitar salida) capitales y acumular reservas internacionales: "Tasas de interés altas fueron necesarias para atraer flujos de capital y acumular reservas internacionales" (Vernengo y Pérez Caldentey, 2020:12) y "Los países en desarrollo pueden ser forzados a tener tasas de interés domésticas más altas para impedir la fuga de capitales. Aún así es posible hacer política fiscal expansiva...a menos que la restricción del BP haya sido alcanzada..." (Vernengo y Pérez Caldentey, 2020:11).

¿Necesidad de superávit de cuenta corriente? MMT y restricción externa

Los críticos citan a Wray (2012:140-141), quien sostiene que "Un país puede tener un déficit de cuenta corriente siempre y cuando el resto del mundo quiera acumular sus pagarés. El superávit de la cuenta capital del país 'balancea' su déficit de cuenta corriente...Podemos incluso ver el déficit de cuenta corriente como resultado de un deseo del resto del mundo de acumular ahorros netos en la forma de pagarés del país". De aquí, los críticos concluyen que "Esto implicaría que cualquier país con una moneda completamente soberana y ninguna promesa de convertir a un tipo de cambio fijo podría acceder a un crédito externo ilimitado" (Amico, Fiorito y Zelada, 2012:89). Más en general, los críticos consideran que "Los economistas de la MMT consideran irrelevantes los desequilibrios de cuenta corriente" (Fiorito, 2012:107).

Veamos entonces la posición de la MMT respecto del sector externo, la política de tipo de cambio y la restricción externa. Al contrario de lo que suele ser la creencia más extendida, la MMT enfatiza que las importaciones son un beneficio real (de hecho, importar es la única razón para participar del comercio internacional) y las exportaciones son un costo real, el costo de las importaciones. Sin embargo, las importaciones están limitadas por las exportaciones más el deseo de ahorro del resto del mundo de pagarés domésticos -más allá de aquello en lo que estos pagarés están denominados-.

De acuerdo con la MMT, el objetivo que debería perseguirse es el de maximizar las importaciones netas, dado el deseo de ahorro de pagarés domésticos por parte del resto del mundo. Esto es, lo contrario del modelo de crecimiento tirado por las exportaciones, una especie de mercantilismo “moderno”. El principal problema de perseguir un objetivo de cuenta corriente positiva, como propone Amico (2012), es que no todos los países pueden ser simultáneamente exportadores netos, pues por cada exportador neto debe haber un importador neto. En la disputa por sostenerse como exportador neto, suelen generarse “carreras hacia abajo” en las condiciones de vida de la población doméstica.

Además, el objetivo de cuenta corriente positiva suele estar asociado a un tipo de cambio depreciado. En otras palabras, a diferencia de lo que parecen creer los críticos, un tipo de cambio flotante no implica necesariamente una depreciación de la moneda. De acuerdo con las simulaciones en Mario (2020b), la implementación de un TG entre 2003 y 2015, junto a un tipo de cambio flotante, hubiera implicado inicialmente una moneda más apreciada -tanto en términos nominales como reales-.

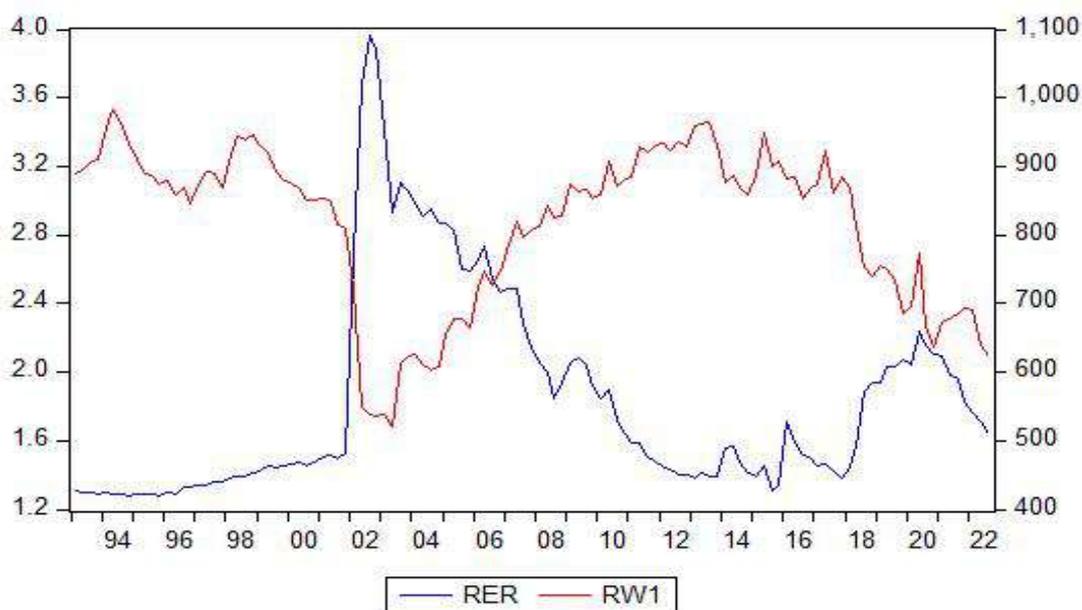
Debe quedar claro entonces que la MMT no plantea que un tipo de cambio flotante dé lugar a un “crédito externo ilimitado”, aunque este sí resuelve -como los propios Vernengo y Pérez Caldentey (2020:6) reconocen- el problema del BP. Los balances balancean: si el resto del mundo no desea acumular pagarés domésticos en términos netos, el tipo de cambio se depreciará, contrayendo la actividad y las importaciones hasta retornar al equilibrio externo. Precisamente, se trata de una restricción externa: no se puede importar todo lo que se desea.

Simultáneamente, y por tanto algo sorprendentemente, los críticos se muestran en favor de perseguir tipos de cambio apreciados y estables: “...los tipos de cambio, todo lo demás constante, están inversamente relacionados con los salarios reales, y, en parte, la mayor tasa de crecimiento en América Latina durante el período de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)...puede ser asociada a la combinación de tipos de cambio apreciados, los cuales permitieron también importaciones baratas de maquinaria, y salarios reales más altos” (Vernengo y Pérez Caldentey, 2020:7) y “Los tipos flexibles son tanto inflacionarios y contractivos, y el tipo de cambio tiene efectos distributivos, que pueden implicar que bajo ciertas

condiciones, un tipo de cambio estable y apreciado puede ser propicio para un mayor crecimiento” (Vernengo y Pérez Caldentey, 2020:13).

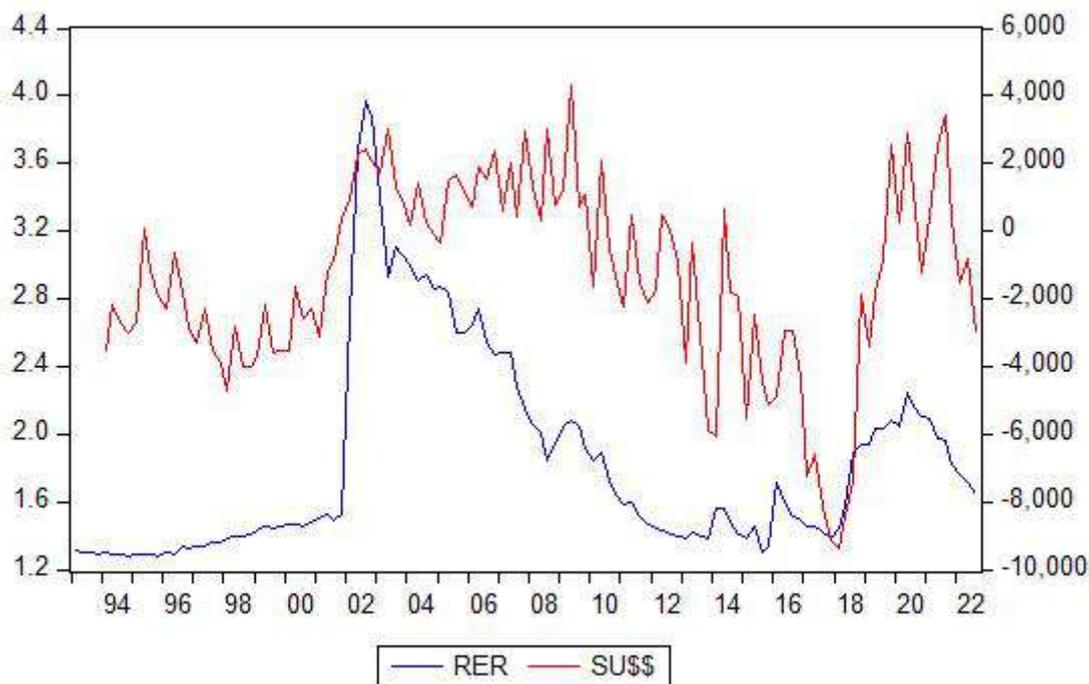
Ya argumentamos que flotar no es necesariamente inflacionario; de hecho, como vimos, puede ser deflacionario. Es cierto que el tipo de cambio tiene efectos distributivos -como también los tiene el desempleo, algo que no parece preocupar tanto a los críticos-. Es también innegable la relación inversa entre tipo de cambio (real) y poder de compra del salario (Gráfico 1). Obviamente, si fuera posible sostener salarios reales altos, una moneda apreciada e importaciones baratas (y, ya que estamos, abundantes), estaría absolutamente a favor. Lamentablemente, es también innegable la correlación directa entre el tipo de cambio real y el saldo de la cuenta corriente (Gráfico 2). De nuevo, se llama restricción externa.

Gráfico 1. Tipo de cambio real (RER) y salario real (RW1), Argentina, 1993q1-2022q3



Fuente: elaboración propia en base a INDEC, IFS-FMI y BEA.

Gráfico 2. Tipo de cambio real (RER) y cuenta corriente (SU\$\$), Argentina, 1993q1-2022q3



Fuente: elaboración propia en base a INDEC, IFS-FMI y BEA.

¿Necesidad de tasas de interés “altas”?

Como vimos, los críticos plantean que los países en desarrollo necesitan tasas de interés “altas”. Lamentablemente, no suelen explicitar qué tan altas deberían ser. Algunas veces, se sostiene que la tasa de interés doméstica debe compensar la internacional -en rigor, la de EEUU- más la devaluación esperada⁷⁵. Sin embargo, pocas veces se explicita, ex ante, cómo se estima la devaluación esperada. De este modo, el argumento se transforma en uno ad-hoc: si la moneda se deprecia y/o se pierden reservas internacionales, siempre es posible argumentar que, en realidad, la devaluación esperada era más alta.

En el mismo sentido, suele argumentarse que, al estar racionado el mercado de divisas (“cepo cambiario”), el diferencial de tasas no funciona. Indudablemente, esto tiene sentido, aunque en ese caso, los críticos deberían explicitar que, junto con la política de tasa de interés, es preciso eliminar el racionamiento. De hecho, si la tasa de interés pudiera usarse para acumular reservas internacionales y/o apreciar el tipo

⁷⁵ Algunos autores añaden el riesgo país. No obstante, el riesgo de default de los compromisos en la moneda de emisión debería tender a cero, en la medida que el emisor de moneda siempre puede decidir cumplir dichos compromisos.

de cambio, las restricciones cuantitativas en el mercado de cambios no tendrían sentido.

De acuerdo con la MMT, del mismo modo en que el gasto público precede lógicamente a la recaudación de impuestos, el gobierno debe gastar antes de poder “pedir prestado”. De este modo, el gasto público debe también preceder a la venta de bonos. El gobierno puede ofrecer bonos que paguen interés, pero la tasa de interés ofrecida es enteramente discrecional. Sin intervención del gobierno, ya sea para pagar intereses a las reservas bancarias en el banco central o para ofrecer bonos, la tasa natural o normal de interés es cero (Mosler y Forstater, 2005).

Incluso si el emisor de moneda decide establecer una tasa de interés por encima de la tasa de crecimiento de la economía, siempre podrá cumplir sus compromisos pues gasta acreditando cuentas bancarias (i.e. el gobierno argentino no puede quedarse sin pesos). No obstante, lo que importa -y, por tanto, tiene sentido analizar- es el efecto de la política de tasa de interés.

En el argumento de los críticos en favor de tasas “altas” se asume que predomina un efecto sustitución entre activos. Así, una tasa de interés más alta desincentiva la demanda de dólares, permitiendo acumular reservas internacionales y/o apreciar el tipo de cambio. No obstante, existe también un efecto ingreso, que no suele ser tenido en cuenta, y que es más relevante cuanto mayor sea el tamaño de la deuda pública. Si predomina el canal de ingreso por intereses -y no hace falta decir que así lo creo-, una tasa más alta de hecho incrementa la demanda de dólares, debilitando la moneda. Es como intentar apagar un incendio con nafta.

Además, quienes se preocupan por los efectos distributivos de un tipo de cambio flotante, no parecen considerar la regresividad de una política de tasa de interés positiva, un ingreso básico para quienes ya tienen pesos -y en proporción a la cantidad que tienen-.

Curiosamente, quienes se oponen a gastar 1,2% del producto en el TG (Mario, 2020b) porque debilitaría la moneda, consideran que la tasa de interés debe ser más alta y, por lo tanto, los 7 puntos del producto destinados a pagar intereses en el tercer trimestre de 2022 no son suficientes para apreciar la moneda.

¿Necesidad de deuda pública en moneda extranjera?

Endeudarse en moneda extranjera es ciertamente una opción de política, que puede permitir aumentar las importaciones. No obstante, como los propios Vernengo y Pérez Caldentey (2020:13) reconocen, para mantener la deuda en moneda extranjera bajo control las exportaciones deben crecer por encima de la tasa de interés de la deuda. Lamentablemente, como enseña la literatura poskeynesiana, tanto las exportaciones como la tasa de interés de otro país son exógenas. Por esto,

los gobiernos no están en condiciones de garantizar la “sustentabilidad” de la deuda pública en moneda extranjera.

La recomendación de política de la MMT es evitar el endeudamiento en moneda extranjera. El emisor de una moneda puede comprar cualquier cosa a la venta en esa moneda. Mientras que el dólar tenga un precio en pesos -el tipo de cambio-, y si encuentra vendedores dispuestos, el gobierno puede adquirir los dólares necesarios para honrar sus compromisos. Sin embargo, este gasto (de pesos para comprar dólares) no estará basado en una regla de precio: el gobierno no estará en condición de establecer exógenamente el precio (tipo de cambio) -ni, por lo tanto, la cantidad de pesos gastados-. Esto implica un riesgo inflacionario. De hecho, las hiperinflaciones han estado asociadas, históricamente, a crisis de deuda en moneda extranjera.

No es difícil ver por qué, una vez que un país se ha endeudado en moneda extranjera, tiene fuertes incentivos a tener un objetivo para su tipo de cambio. Esto, a su vez, significa restringir el gasto para que un stock creíble de reservas internacionales pueda ser mantenido implicando austeridad doméstica (i.e. desempleo). En pocas palabras, entregar pagarés denominados en moneda extranjera deja al emisor de moneda sujeto al *trade-off* entre inflación y desempleo.

Sin embargo, la recomendación de no endeudarse en moneda extranjera es, según los críticos, ingenua: “La conclusión ingenua es que la deuda en moneda extranjera puede ser completamente evitada. El argumento es parecido a sugerir que respirar en un ambiente no es necesario, sólo una decisión, aún si uno vive junto a una fábrica contaminante y es muy pobre para mudarse” (Vernengo y Pérez Caldentey, 2022:2).

Aunque suelen ser utilizadas por los economistas, las metáforas muchas veces - como en este caso- no aportan demasiado. Sin endeudarse en dólares es posible importar (y crecer). Y, aunque los críticos consideren que esto es algo que “ningún economista de un país en desarrollo habría escrito”⁷⁶, es básicamente lo que planteó, por caso, uno de los más importantes economistas de la historia argentina como Aldo Ferrer (1983, prefacio): “...los defensores del desarrollo nacional deben afirmar la suficiencia de los recursos propios para superar la crisis y crecer. Los otros, ya lo sabemos, son los predicadores de la impotencia argentina y de la inexorable necesidad del capital extranjero y del mercado internacional como pilares de la acumulación y el crecimiento”.

⁷⁶ <http://nakedkeynesianism.blogspot.com/2022/06/modern-money-theory-in-tropics-reply-to.html>.

Nuevamente, se trata de la restricción externa. Más allá de qué tan “necesarias” sean, las importaciones están limitadas por las exportaciones más el deseo de ahorro de pagarés domésticos por parte del resto del mundo.

¿Es inflacionario y recesivo el pleno empleo?

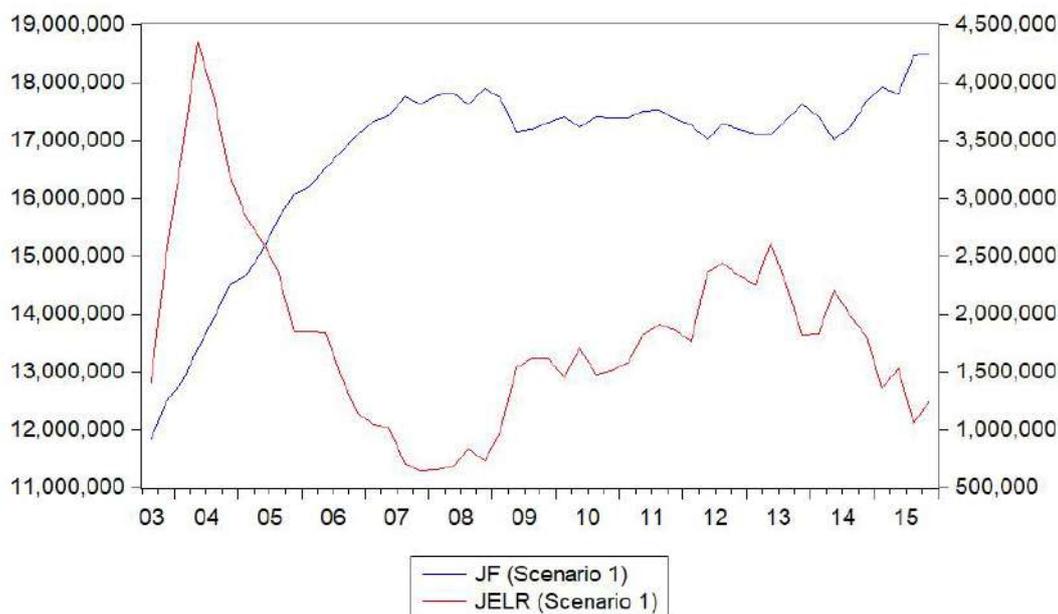
El TG implica gastar con una regla de precio, esto es, es un gasto restringido por precio. Por tanto, es cualitativamente diferente de las políticas tradicionales de manejo de la demanda: pagar precios de mercado para gastar una cantidad dada -presupuestada- de unidades monetarias, es decir, gastar con una regla de cantidad, puede ser inflacionario y obliga a elegir entre desempleo e inflación. Por el contrario, gastando con una regla de precio, pueden obtenerse simultáneamente pleno empleo (todo aquél que desee trabajar, puede hacerlo) y estabilidad del valor de la moneda (si el salario mínimo es de 10 pesos por hora, el peso vale 6 minutos de trabajo). En rigor, no puede haber inflación ni deflación. No obstante, ciertamente, un índice de precios puede aumentar⁷⁷.

Si nos oponemos al TG por generar un incremento en un índice de precios, deberíamos también hacerlo ante cualquier aumento de la demanda que implique algún ajuste de precios. Por ejemplo, si Mcdonald's decide contratar trabajadores desempleados, aumentaría la demanda, y los nuevos ingresos de los trabajadores podrían generar presiones sobre el nivel de precios.

De modo más importante, con TG (y tipo de cambio flotante), el pleno empleo se mantiene a través del ciclo económico más allá de si la moneda se deprecia y/o la depreciación es contractiva. El TG es, de hecho, un estabilizador automático contracíclico. Como se observa en la siguiente figura, extraída de las simulaciones en Mario (2020b), si el resto del empleo se reduce, sea por una depreciación de la moneda o cualquier otro motivo, el tamaño del programa se incrementa automáticamente, poniendo, así, un piso la recesión (y viceversa).

⁷⁷ Lo que comúnmente se denomina “inflación” comienza usualmente con un incremento de costos, el cual, a su vez, tiene dos posibles resultados: permanecer hasta cierto punto como una historia de valor relativo -aún cuando se refleje en la variación de un índice de precios-; convertirse en inflación (i.e. un cambio en el valor absoluto de la moneda). En la historia de valor relativo, el efecto distributivo final depende de la capacidad de los agentes para trasladar los cambios de precios a otros. El mercado de trabajo es un “juego injusto”: como los trabajadores necesitan trabajar para sobrevivir, en ausencia de una estructura institucional que establezca un piso más alto, los salarios gravitan al nivel de subsistencia. De modo que los asalariados suelen ser los más afectados por un cambio de precios relativos. Si, en cambio, cuando una escasez causa precios más altos, el gobierno indexa los precios que paga para, por ejemplo, proteger a ciertos agentes del efecto distributivo del cambio de precios, la inflación se institucionaliza. Por supuesto, una escasez significa que los productos deseados no existen, por lo que el proceso continuará hasta que haya una respuesta de oferta. En cualquier caso, la “inflación” es un problema distributivo, en el sentido de que no reduce necesariamente el tamaño de la “torta” (i.e. el ingreso real per cápita).

Gráfico 3. Cantidad de ocupados plenos (JF) y cantidad de trabajadores en el programa de TG simulado (JELR), Argentina, 2003q3-2015q4



Fuente: Mario (2020b).

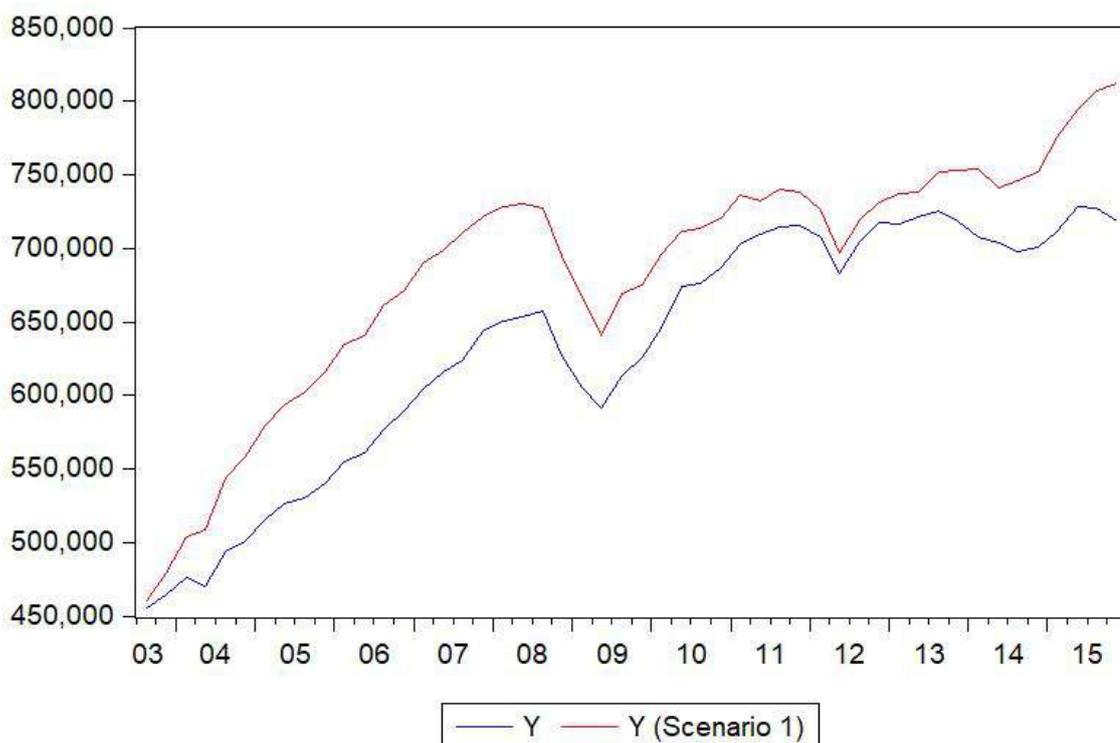
Además, si, como sostienen los críticos, equipo de capital y/o dólares son necesarios para crear empleo -y, por lo tanto, el “pleno empleo” de capacidad se alcanza antes que el pleno empleo laboral-, implica suponer, más o menos explícitamente, que el trabajo llevado a cabo sin equipo de capital o dólares, no es, en realidad, productivo ni, por lo tanto, genuino.

Asumiendo que la sociedad debe ocuparse de todos, aún si el equipo de capital se encontrase plenamente ocupado -por la cantidad de personas dictada por la técnica no obsoleta⁷⁸-, cualquier nivel de producción de bienes y servicios es preferible a cero. Pareciera que los poskeynesianos han olvidado las recomendaciones del propio Keynes, quien, en el célebre capítulo 10 de la Teoría General, argumentó que cuando existe desempleo involuntario, incluso los gastos ruinosos enriquecen a la comunidad “si la educación de nuestros hombres de estado sobre los principios de la economía clásica se interpone en el camino de algo mejor”, y “Si el Tesoro llenara botellas viejas con billetes, las enterrara a una profundidad adecuada en minas de carbón en desuso que luego se llenaran hasta la superficie con basura de la ciudad y dejara que la empresa privada...desentierre los billetes nuevamente...no es necesario que haya más desempleo, y con la ayuda de las repercusiones, el ingreso real de la comunidad, y su riqueza de capital también...llegaría a ser mayor...Sería, de hecho, más sensato construir casas y cosas por el estilo, pero si hay dificultades políticas y prácticas en el camino de esto, lo anterior sería mejor que nada” (Keynes, 1936, capítulo 10).

⁷⁸ El costo de oportunidad de un desempleado es cero, por lo que es eficiente utilizar la totalidad de los recursos laborales, más allá de la técnica empleada: “Roma se construyó sin ‘tecnología moderna’ y sus caminos se usan hasta hoy” (Mosler, 2001:4).

En este sentido, es engañoso -por decir lo menos- afirmar que “las depreciaciones son contractivas” cuando la depreciación sería disparada supuestamente por la política de pleno empleo -la cual incrementa el producto y las importaciones-. La depreciación podría reducir el producto luego de que el TG lo hubiera aumentado, probablemente a un nivel por encima al que tenía antes de la política de pleno empleo -y casi con seguridad con una diferente distribución-. De hecho, en Mario (2020b) mostramos que el TG hubiera aumentado, entre 2003 y 2015, el producto (Gráfico 4). Lo curioso, debe notarse, es encontrar autores poskeynesianos, defensores del crecimiento tirado por la demanda, sosteniendo que un mayor gasto autónomo sería contractivo.

Gráfico 4. Producto bruto interno, Argentina, 2003q3-2015q4, escenario base y simulación



Fuente: Mario (2020b).

Reflexiones finales

Según los críticos, el TG puede generar inflación y la MMT lo descarta o lo considera irrelevante: “1) las políticas expansivas pueden alentar el conflicto distributivo y desatar presiones inflacionarias bien antes del “pleno empleo” (algo que la propuesta de ELR descarta); 2) las políticas expansivas pueden conducir a déficits en cuenta corriente y esto puede ocasionar presiones inflacionarias y efectos disruptivos (algo

que la MMT considera irrelevante si hay un tipo de cambio flexible)...Si la política se redujera a desplegar políticas expansivas de demanda dentro de una cierta estructura económica con problemas latentes de restricción externa y con los rasgos estructurales de un país como Argentina (con alta elasticidad-ingreso de las importaciones), la propuesta no iría muy lejos. Implícitamente, esa es la propuesta del ELR que López-Gallardo critica acertadamente". (Amico, Fiorito y Zelada, 2012:90-91). El análisis de las secciones precedentes muestra que resulta inexacto sostener que la MMT no descarta ni considera irrelevante que un índice de precios pueda aumentar antes del pleno empleo.

No obstante, más recientemente parece haber habido un cambio de opinión respecto del TG, al que no se considera "problemático como herramienta de generación de empleo" (Vernengo y Pérez Caldentey, 2022:3). Esto es ciertamente un avance pues los trabajadores del programa dejarían de considerarse desempleados disfrazados. Más importante aún, el TG impediría que la restricción externa siga implicando una tasa (¿natural?) de desempleo que no se puede reducir. Al menos, el desempleo ya no sería una herramienta para controlar el nivel de precios.

Aunque puede complementarse con otras políticas, el TG es básicamente una estrategia de crecimiento tirado por el empleo (Mario, 2020b). Lo cierto es que, a menos que el argumento sea que el desempleo es funcional al crecimiento, el TG debe ser implementado.

Aún si la restricción externa limita el tamaño de la economía, consideramos que utilizar el desempleo para proteger el ingreso (real y/o en dólares) de quienes ya tienen ingresos no es la mejor opción de política. Y aunque sean anglosajones y, quizás, acaudalados, son los fundadores de la MMT quienes mejor expresan esta idea: "La implicancia es que un stock amortiguador de desempleados sirve un rol dual -estabilizar la tasa de inflación y estabilizar la posición de cuenta corriente...Una implicancia adicional...es que la privación sufrida por aquellos en el stock de reserva de desempleados es requerida para permitir a aquellos actualmente ocupados disfrutar una colección de bienes y servicios importados relativamente baratos. La optimalidad de esta posición no está establecida en la teoría económica. Es ilógico mantener un costoso stock de reserva de desempleados para mantener el tipo de cambio sobrevaluado. Si el tipo de cambio está sobrevaluado y requiere baja demanda de importaciones para la estabilidad, entonces incrementar los niveles de ingreso de aquellos actualmente desempleados puede promover la depreciación...la economía plenamente empleada sería bastante diferente estructuralmente a la composición sectorial presente...los ingresos reales de aquellos no desempleados...serían más bajos y los de aquellos actualmente desempleados más altos" (Mitchell y Mosler, 2002:256). Para quien no tiene ingresos, lejos de ser un sueño, un castillo en el aire o una fantasía, la política de pleno empleo implica un incremento de ingresos relativamente infinito.

Referencias

- Amico, F. 2012. Finanzas funcionales, bancos centrales e inflación en Argentina. En El desafío del desarrollo para la Argentina en un contexto mundial incierto, Actas del IV Congreso anual de la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina (AEDA).
- Amico, F., Fiorito, A. & Zelada, A. 2012. Expansión Económica y sector externo en la Argentina de los años 2000: balance y desafíos hacia el futuro. Documento de trabajo N°45, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFID-AR).
- Ferrer, A. 1983. *Vivir con lo nuestro*. Fondo de Cultura Económica.
- Fiorito, A. 2012. Finanzas funcionales en economías abiertas. *Estudios Latinoamericanos*, 30, 99-115.
- Kaldor, N. 1957. A Model of Economic Growth. *Economic Journal*, 67(268), 591-624.
- Kelton, S. 2020. *The Deficit Myth: Modern Monetary Theory and the Birth of the People's Economy*. Public Affairs.
- Keynes, J. M. [1936] 2005. *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Fondo de Cultura Económica.
- Mario, A. 2020a. *Teoría del Dinero Moderno y Empleador de Última Instancia*. Moreno, Argentina: UNM Editora.
- Mario, A. 2020b. Simulating an employer of last resort program for Argentina (2003–2015), *Journal of Post Keynesian Economics*.
- Mario, A. 2021. MMT's policy prescriptions in Small and Open Economies: Addressing some Controversies, *Challenge*, DOI: 10.1080/05775132.2021.1967597.
- Mitchell, W. F. 1998. The Buffer Stock Employment Model and the NAIRU: The Path to Full Employment. *Journal of Economic Issues*, 32(2), 547-555.
- Mitchell, W. F. y Mosler, W. 2002. Fiscal Policy and the Job Guarantee. *Australian Journal of Labour Economics*, 5(2), 243-259.
- Mosler, W. 1995. *Soft Currency Economics*. West Palm Beach: Adams, Viner and Mosler.
- Mosler, W. 1997-8. Full Employment and Price Stability. *Journal of Post-Keynesian Economics*, 20(2), 167-182.
- Mosler, W. 2001. "The Mosler Palestinian Development Plan". www.moslereconomics.com.
- Mosler, W., y Forstater, M. 2005. "The Natural Rate of Interest is Zero". *Journal of Economic Issues* 39 (2): 535–542.
- Robinson, J. (1949). Mr. Harrod's Dynamics. *Economic Journal*, 59(233), 68-85
- Vernengo, M. y Perez Caldentey, E. 2019. "MMT in the Tropics: Functional Finance in Developing Countries." Working Paper No. 495, Amherst, MA: PERI.
- Vernengo, M. y Pérez Caldentey, E. 2020. Modern Money Theory (MMT) in the Tropics: Functional Finance in Developing Countries, *Challenge*, DOI: 10.1080/05775132.2020.174772

- Vernengo, M. y Pérez Caldentey, E. 2022. Modern Money Theory in the Tropics: A Reply to Agustin Mario, *Challenge*, DOI: 10.1080/05775132.2022.2090751.
- Wray, L. R. 1997. Government as Employer of Last Resort: Full Employment Without Inflation. Working Paper No. 213. Levy Economics Institute of Bard College.
- Wray, L. R. 1998. Understanding Modern Money: The Key to Full Employment and Price Stability. Northampton: Edward Elgar.



**SUBIR POR LA ESCALERA Y TIRARLA ANTES DE
ALCANZAR EL TEJADO. UN CASO DE
INDUSTRIALIZACIÓN Y DESINDUSTRIALIZACIÓN EN LA
EUROPA MERIDIONAL**

**STUART MEDINA MILTIMORE (RED MMT -
UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA, España)**

Stuart MEDINA MILTIMORE**Introducción**

El economista coreano Ha Joong Chang, parafraseando a List, tituló una de sus obras de divulgación más conocidas, *Kicking Away the Ladder*. “Es un ardid muy común y artero que cuando alguien ha alcanzado la cima de la grandeza, le da una patada a la escalera por la que ascendió, para privar a otros de los medios con los que escalar tras él”(Chang, 2003, pág. 4). La escalera es una analogía para el conjunto de políticas de desarrollo y de protección a las industrias nacientes que utilizaron muchas naciones para desarrollarse históricamente. Chang arguye que las naciones avanzadas prescriben políticas de *laissez faire*, que no se aplicaron a sí mismas mientras progresaban, a las naciones menos desarrolladas a través de expertos de organismos multilaterales y recomendaciones políticas precisamente para evitar que estas puedan alcanzarlas y competir eficazmente con sus industrias más avanzadas. Las motivaciones de estos expertos son difíciles de identificar, pero, como admite el propio Chang, estos pueden emitir sus recomendaciones de forma bienintencionada, aunque sea desacertada, por desconocimiento del propio pasado de las economías desarrolladas(Chang, 2003, págs. 139-140).

En este capítulo se argumentará que España, una economía de la ‘semiperiferia’ europea, inició un exitoso proceso de desarrollo industrial en los años 60 que fue abandonado de forma prematura en los años 80 del siglo XX. Se propondrá que las razones fundamentales de ese abandono fueron la adopción de planteamientos neoliberales por las élites españolas y los compromisos que impusieron la integración europea que implicaron una gradual pérdida de soberanía monetaria⁷⁹. Esta integración se inicia con la incorporación en la Comunidad Económica Europea (CEE), que obliga a España un desarme arancelario y a incorporarse al régimen cambiario dentro de una banda de fluctuación conocido como Sistema Monetario Europeo (SME), régimen que obligó a imponer una política fiscal con un sesgo de austeridad. Posteriormente la CEE se transformó en la Unión Europea (UE), un proyecto que impuso la integración en una moneda común europea, el euro, desde un marco ideológico neoliberal.

En base a evidencia aportada por Gambarotto et al., (Gambarotto et al., 2019) se argumentará que esta merma de soberanía y la consiguiente pérdida del tipo de

⁷⁹Randall Wray y Claudio Sardoní definen soberanía monetaria como la que ejerce un Estado que “crea una moneda para uso doméstico y asegura su uso principalmente exigiendo el pago de impuestos en esa moneda (...). El estado (incluidos el Tesoro y el Banco Central, que actúa como agente del gobierno) emite y gasta ‘dinero de alta potencia’ (DAP — efectivo y reservas en el banco central) sin ninguna promesa de convertir su DAP a ninguna otra moneda, ni a oro ni cualquier otro producto, ni ningún tipo de cambio fijo” (Wray y Sardoní, 2007).

cambio, como mecanismo de ajuste, y del espacio fiscal, no solo hicieron imposible la aplicación de políticas industriales en los países europeos meridionales, sino que además se revertieron parcialmente los avances que los países meridionales habían conseguido hasta los años 90 alejándolos del núcleo de economías centrales europeas.

Aplicando un análisis wallersteniano, el proceso de integración en el “proyecto europeo” puede considerarse una opción de las burguesías españolas enfrentadas a la crisis económica desencadenada por la crisis del petróleo iniciada en 1973. La crisis coincidió con un momento políticamente delicado: la transición desde el régimen autoritario de Franco al régimen democrático. Sin embargo, el sendero elegido también refleja una transformación ideológica de las élites españolas que apostaron decididamente por el modelo de *laissez faire* de la CEE.

Por último, se revisarán las opciones que permitirían a España revertir la pérdida de tejido industrial, una necesidad que se ha revelado perentoria a partir de la pandemia de la COVID-19: una política de planificación centro-periferia ejecutada por la UE, un mayor grado de autonomía dentro de la UE o la recuperación de la soberanía monetaria. Estas opciones están limitadas por las preferencias ideológicas y los intereses de las burguesías españolas.

Una industrialización tardía en la semiperiferia

Si aplicamos el análisis de la teoría del sistema-mundo desarrollada por Wallerstein la economía española se ubica en la semiperiferia europea. A la dualidad centro (industria de producción diversificada, alta tecnología e intensiva en capital que puede capturar mayor valor y pagar altos salarios) y periferia (economías poco intensivas en capital, dedicadas a la extracción de materias primas, producciones de baja rentabilidad, baja tecnología, menos diversificadas y mano de obra barata) desarrollados inicialmente por Raúl Prebisch, Wallerstein agregó una tercera categoría de estados ‘semiperiféricos’. Estos *«juegan un papel particular en la economía-mundo capitalista, basado en la doble antinomia de clase (burgués-proletario) y función en la división del trabajo (centro-periferia) (...). Pero siempre ha habido una serie de países que se encuentran en el medio de una manera muy concreta, y juegan un papel diferente. Las actividades productivas de estos países semiperiféricos están divididas de manera más equitativa. En parte actúan como una zona periférica para los países centrales y en parte actúan como un país central para algunas áreas periféricas»*. Wallerstein incluye toda la franja meridional europea en esta categoría (Wallerstein, 1976, pág. 462)⁸⁰.

⁸⁰Morales Ruvalcaba prefiere elevar el rango de España a la categoría de ‘semiperiferia alta o fuerte’ (Morales Ruvalcaba, 2020, pág. 43).

Una industrialización tardía y geográficamente localizada en unos pocos polos refrenda la clasificación de España dentro de la semiperiferia. A finales del Siglo XIX y principios del XX nos encontramos en un panorama general de retraso con un desarrollo industrial incipiente en Cataluña, centrado en torno a la industria textil; Vizcaya, con una especialización en la siderurgia; y Asturias gracias a la minería del carbón. La repatriación de capitales cubanos tras la Guerra Hispanoamericana y la neutralidad durante la Primera Guerra Mundial crearon oportunidades sin precedentes de desarrollo industrial. Aun así, este proceso incipiente precisó una fuerte tutela del Estado (Tamames, 1985, págs. 201-205).

El modelo desarrollista

La Guerra Civil que concluyó en 1939 inició un período de autarquía en parte inspirada en los modelos fascistas, pero también obligada por el ostracismo internacional impuestos por el bando vencedor al antiguo aliado de Hitler y Mussolini. Por limitaciones de espacio este capítulo se centra en la etapa posterior a 1959, una vez que Estados Unidos decide incorporar al régimen autoritario franquista al campo de estados alineados contra el Pacto de Varsovia. Este período se inició con un plan de estabilización que pretendía hacer frente a una inflación que Tamames atribuye a «*la política del dinero barato del sistema bancario y las subsiguientes alzas de salarios —que se hacían inevitables para atender reivindicaciones huelguísticas— (...) que desequilibró la balanza de pagos (...) [y] (...) originó la baja de la cotización de la peseta*». Pero otras claves son «*las ya serias dificultades estructurales de la economía*» cuyo nivel de general de producción hasta 1950 se mantuvo por debajo de las cotas anteriores a la Guerra Civil. Las medidas del citado plan, acordado en un Memorándum con el Fondo Monetario Internacional y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, congelaron los salarios de los funcionarios públicos y se acompañaron de otras clásicas medidas de austeridad fiscal. Sin embargo, también acabaron con el sistema de cambios múltiples e iniciaron una apertura gradual del comercio exterior. El recetario del FMI produjo sus esperados resultados de caída de la actividad económica, aumento de la emigración y devaluación salarial y estabilización de precios (Tamames, 1985, págs. 679-685).

A partir de 1962, se inicia una etapa de “Reactivación” que fue la antesala de una era de planificación económica con un Primer Plan de Desarrollo (1964-1967) seguido por dos planes trienales (II Plan 1968-1971, III Plan 1972-1975), inspirados en el modelo de la planificación indicativa francesa, en donde todo el poder de decisión se concentraba en una Comisión Delegada del Gobierno de Asuntos Económicos. Los planes contenían una parte «*de carácter indicativo (proyecciones sectoriales en general)* y otra de carácter vinculante, concretada en un programa de inversiones públicas y en planes de desarrollo de las industrias concertadas con el Estado» (Tamames, 1985, pág. 697). Los planes lograron un período de crecimiento económico, bautizado como “milagro español”, que concluyó con la crisis energética

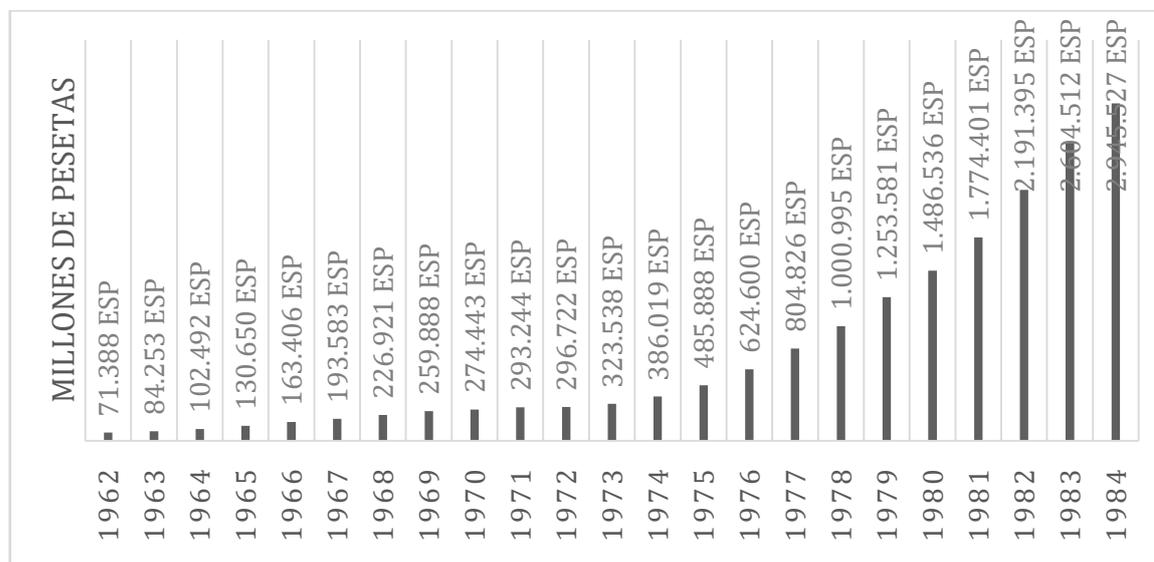
de 1973, el fin del régimen franquista y la posterior integración en la integración en las CEE.

El rápido procesos de industrialización se apoyó en la creación de un sector público empresarial. Una parte de este procedía de la nacionalización de empresas privadas en dificultades y de los monopolios públicos anteriormente nacionalizados durante la dictadura de Primo de Rivera (RENFE, Tabacalera, Telefónica, CAMPSA). Pero el agente dinamizador más relevante fue el Instituto Nacional de Industria, creado a imagen y semejanza del italiano Instituto per la Ricostruzione Industriale, que fundó más de 60 empresas tales como la automovilística SEAT, la eléctrica Endesa, la papelera Ence, o la gasista Enagás, entre otras (Tamames, 1985, págs. 205-220).

El desarrollo de ese sector público fue financiado por las entidades de crédito oficial (ECO), constituidas con capital del Estado y sometidos a coeficientes de inversión obligatoria en sus respectivos ámbitos sectoriales⁸¹. Su financiación crediticia se aceleró de forma apreciable a partir de 1965 y se ralentizó sobre todo a partir de 1973. Se llegó a alcanzar una cifra de crédito dispuesto de 2,9 billones de pesetas en 1984 (Tamames, 1985, págs. 582-586). Un aspecto poco apreciado por otros autores consultados es la flexibilidad que otorgaba el régimen cambiario, basado en una flotación “sucia” a partir del fin de Bretton Woods. Un régimen de tipos de cambio fijo habría puesto limitaciones a la capacidad de creación de crédito a favor de las EOC. El modelo se completaba con un fuerte proteccionismo, sobre todo del sector industrial, con elevados aranceles y protecciones no arancelarias mediante cupos y contingentes.

⁸¹ El Instituto de Crédito Oficial, el Banco Hipotecario Español, Banco de Crédito Industrial, Banco Exterior de España, el Banco de Crédito Local, las cajas rurales y el Banco de Crédito Agrícola. La mayoría de estas entidades se integrarían en Argentaria y serían vendidas al banco Bilbao Vizcaya en 1999.

Ilustración 1. Actividad crediticia de las Entidades Oficiales de Crédito (gráfico elaborado a partir de datos publicados en Tamames, 1985, p. 568) (Tamames, 1985, pág. 568)



España consiguió tasas de crecimiento económico espectaculares, solo comparables a las de la economía japonesa, la más exitosa de aquella época. El producto industrial bruto español, como muestra el gráfico de la ilustración 2, prácticamente se quintuplicó entre 1955 y 1975 (Tamames, 1985, pág. 214).

Ilustración 2. Tasas de crecimiento interanual del PIB a precios constantes (elaborado a partir de datos publicados en AMECO).

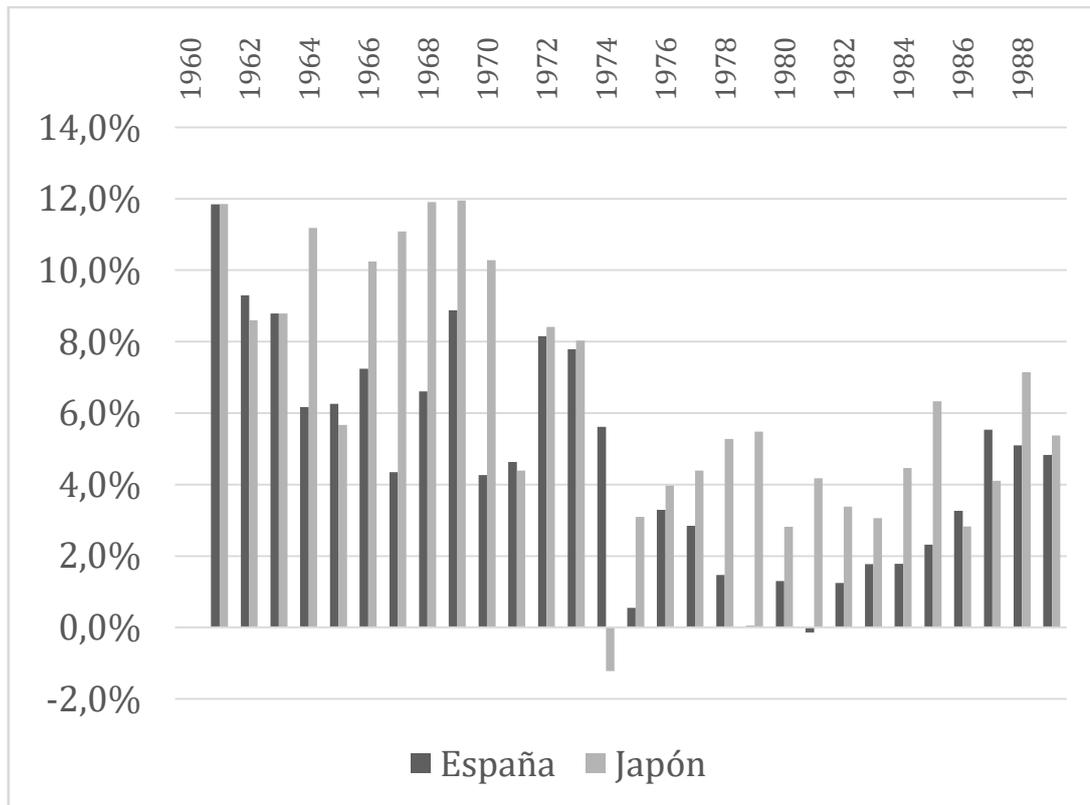
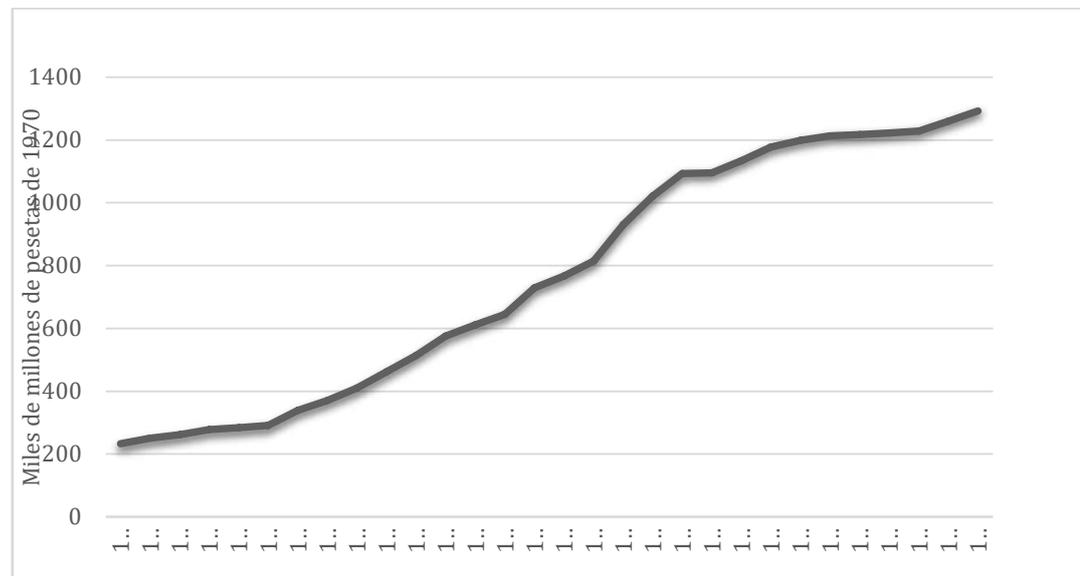


Ilustración 3. Producto industrial bruto (elaborado a partir de datos del Banco Bilbao incluidos en Tamames (1985)).



Críticas al modelo

El modelo “desarrollista” no estaba exento de críticas. La apuesta tecnológica fue escasa, algo no demasiado sorprendente en un mercado cautivo donde las

empresas tenían una cuota de mercado asegurada y era tolerable una oferta de baja calidad. Al bajo contenido tecnológico se añadió una fuerte dependencia de tecnología extranjera. Para la empresa española resultaba más fácil adquirir una patente extranjera o copiarla y, dado que el mercado español les estaba vedado directamente, la licencia de patentes a cambio de royalties constituía una alternativa razonable para las multinacionales (Tamames, 1985, págs. 230-231). La sustitución de importaciones acabó por sustituir un tipo de dependencia por otra forma de dependencia quizá peor, la dependencia tecnológica (Wallerstein, 1976, pág. 470). Esto resultó en la configuración de sectores con tendencia a volverse obsoletos y que se demostrarían poco competitivos tras la apertura comercial obligada por la incorporación a la CEE.

Por otra parte, la tradicional debilidad de una burguesía nacional resultó en un modelo dual donde, junto a un puñado de grandes empresas capitalistas, mayoritariamente estatales, filiales de multinacionales o propiedad de la cartera industrial de los bancos, nos encontramos un modelo de capitalismo meridional integrado por PYMEs familiares de pequeño tamaño (Gambarotto et al., 2019) (Tamames, 1985, págs. 223-230).

Tránsito al modelo neoliberal

La “reconversión industrial”

La crisis global iniciada a partir de 1973, tras la decisión de los países productores de petróleo de multiplicar por dos el precio del petróleo, alcanzó de plano la economía española dos años después. Los problemas de competitividad de la industria se agudizaron con el encarecimiento del petróleo. España se había convertido en un país dependiente de “esta fuente de energía. El alto contenido energético de su industria supuso que España superó a Francia y a Alemania en consumo por unidad de producto. La actividad productiva española era una tradicional consumidora de altos niveles de energía (Lorca Alcalá, 2015, págs. 167-168). A finales de los 70 la crisis era profunda. El aumento del desempleo no tenía precedentes, el sector empresarial afrontaba un elevado endeudamiento y la inflación importada en los precios de la energía se aceleraba.

Hasta la llegada al poder del Partido Socialista Obrero Español (PSOE) en 1982 la respuesta a la crisis se abordó con improvisación y empresa a empresa. A partir del primer gobierno de Felipe González se aborda el ‘plan de reconversión’, que combinaba créditos, exenciones fiscales y apoyo a las jubilaciones anticipadas y la prolongación del subsidio de desempleo. Se ofreció la posibilidad de obtener subvenciones para las nuevas inversiones y para los proyectos de investigación. La reconversión se aplicó a unas 350 empresas que empleaban una media de 670 trabajadores y representaban el 6,6% del Producto industrial, el 8% de la población ocupada (650.000) y el 13% de la exportación industrial. Pero el proceso adoleció de una falta de percepción de las industrias de futuro, la consideración de los sectores

como cerrados en sí mismos, una carencia de estudios previos sobre la demanda sectorial futura, poca información sobre la verdadera situación de las empresas candidatas a las ayudas de reconversión, una coordinación precaria de la administración entre los distintos planes sectoriales, una lenta tramitación de las ayudas financieras y un elevado coste en la reducción de plantillas sin apenas creación de empleo alternativo (Tamames, 1985, págs. 235-236).

El coste de la Reconversión industrial se estima en 1,264 billones de pesetas pese a lo cual se perdieron 120.000 puestos de trabajo que motivó una dura respuesta laboral y sindical. En palabras de Tamames, quien se mostró muy crítico con el proceso, hay *“unanimidad en cuanto a la necesidad de reconvertir, pero no a costa de todo –desindustrializando y ampliando en paro – pensando que lo esencial es ajustar la oferta a la demanda y que lo demás se nos dará por añadidura. (...) El cuerpo social se resiente, la protesta se desarrolla, la política económica en su conjunto se resquebraja”*(Tamames, 1985, pág. 237).

Lejos de procurar una transformación del tejido industrial con inversiones que aumentasen su competitividad, la reconversión industrial supuso la liquidación de sectores completos sin sustituirlos por otros. De la magnitud de la reconversión da una idea el sector de construcción naval, donde el cierre o venta de astilleros, redujo la cuota de mercado internacional del 5% en los años 70 al 1,25% de los 80(Tamames, 1985, pág. 320). A partir de 1992 el gobierno socialista inició la liquidación o privatización del sector público empresarial y bancario, proceso que fue continuado por el Gobierno de José María Aznar.

Creación de la UE: Tratados de Maastricht

En 1986 se produjo el acceso de España y Portugal a la CEE que obligaba a un rápido desarme arancelario y desmonopolización de la industria española(Comín , 1999-2000, págs. 180-181). La entrada de España en ese club coincide con una transformación ideológica profunda del proyecto europeo. Hasta entonces la CEE había sido un conjunto de tratados de libre comercio y cooperación económica dentro de un espíritu que trataba de superar las hostilidades que habían conducido a dos devastadoras guerras mundiales. La mutación se inicia a partir de los años 80 con el advenimiento del pensamiento económico monetarista y su influencia en la formulación de políticas macroeconómicas. *«Europa abrazó el neoliberalismo e incrustó la ideología en la propia estructura jurídica que vincula a los Estados miembros»*. (Medina Miltimore y Mitchell, pág. 153). En el año 1987 se aprueba el Acta Única Europea que pretendía la creación de un mercado interior europeo que garantizara las cuatro libertades económicas (libre movimiento de mercancías, personas, servicios y capitales), no conseguida plenamente con la mera eliminación de las barreras arancelarias. Se eliminaban barreras físicas, técnicas, fiscales. El Tratado de Maastricht, aprobado en 1990, terminó de plasmar una visión neoliberal en los Tratados de la Unión Europea (TTUE). Suponían una importante cesión de

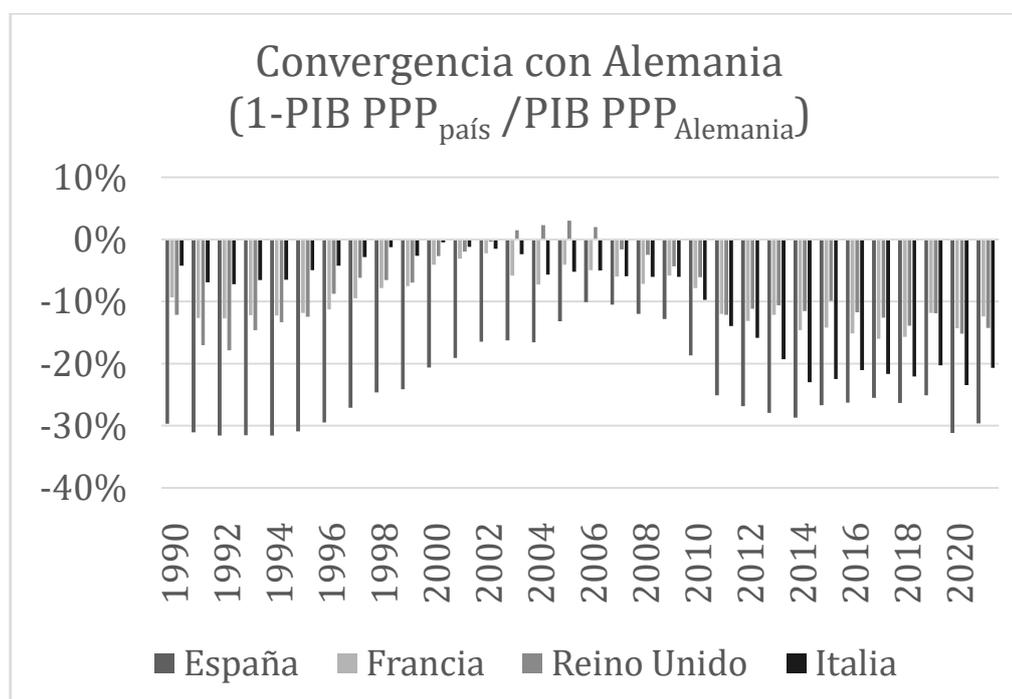
soberanía a instituciones europeas, de escasa legitimidad democrática, como la Comisión Europea, el Consejo o el Banco Central Europeo (BCE), y condujeron a la creación de la unión monetaria europea (Fernández Navarrete, 2013, págs. 131-151). Un aspecto reseñable de los TTUE es la limitación a las ayudas de Estado que, salvo excepciones, se consideran incompatibles con el mercado interior⁸².

El resultado fue un desarme total de la economía española ante las más competitivas y complejas del norte de Europa a la vez que perdía la herramienta de la devaluación de la divisa que había permitido recuperar competitividad en las décadas anteriores.

La creación de la unión monetaria fue anticipada por Alemania mediante las reformas Hartz que precarizaron el mercado laboral y permitieron desacoplar el crecimiento de los salarios del crecimiento de la productividad (Mitchell, 2015, págs. 221-224). El desarrollo del mercantilismo alemán, unido a la creación de una moneda única que protegía a su industria de las devaluaciones competitivas, le permitió ganar cuota de mercado a costa de sus socios europeos. El proyecto de integración europea se vendió a la población como la herramienta que conseguiría la convergencia definitiva en el nivel de vida de los países europeos. Sin embargo, ocurrió lo contrario. Si medimos la brecha del PIB en paridad de poder de compra de España, Francia, Reino Unido e Italia observamos que se venía cerrando hasta el año 2006. A partir de la crisis financiera global iniciada en 2008 la convergencia se detiene y Alemania vuelve a despegarse del resto de países europeos (Ilustración 4).

⁸² Art. 107. 1 del Tratado de Funcionamiento de la UE. Salvo que los Tratados dispongan otra cosa, serán incompatibles con el mercado interior, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones.

Ilustración 4. Brecha con el PIB alemán en paridad de poder de compra (PPP) de tres economías europeas, España, Francia, Reino Unido e Italia (fuente: gráfico elaborado a partir de datos publicados por AMECO).



Acuerdos monetarios europeos

Un célebre “trilema” en macroeconomía nos dice que una nación solo puede elegir combinaciones de dos políticas de entre las siguientes opciones

- Tipo de cambio fijo
- Libre movimiento de capitales
- Política monetaria autónoma

Si una nación elige fijar su tipo de cambio y permite el libre movimiento de capitales, no podría llevar una política monetaria autónoma para aplicar una política monetaria expansiva. Si opta por permitir el libre movimiento de capitales, pero desea mantener la libertad de fijar sus tipos de interés no podría mantener el tipo de cambio fijo. Por último, si decide mantener el tipo de cambio fijo y quiere a la vez tener la libertad de determinar los tipos de interés tendrá que imponer controles a los movimientos de capitales. Este teorema de la imposibilidad nos ayuda a entender por qué la obstinación en mantener el tipo de cambio fijo con el marco alemán, el franco francés y otras divisas fue perjudicial para la economía española. En un sistema de tipos de cambio fijo el coste del ajuste siempre recae sobre la nación con déficit comercial (Medina Miltimore, *EL LEVIATÁN DESENCADENADO*, 2019, págs. 236-239). Al integrarse en el régimen cambiario dentro de una banda de fluctuación conocido como Sistema Monetario Europeo (SME) España perdió la capacidad de mantener la competitividad de su industria y limitó la capacidad de su gobierno de ejecutar políticas fiscales anticíclicas.

Al adoptar el euro, las naciones europeas renunciaron a sus monedas por completo. El Tratado de Maastricht establecía una política monetaria común dirigida por un BCE independiente al que se prohibía financiar a los Estados en virtud del artículo 123. Esta prohibición agravaría la crisis económica en los países meridionales a partir de 2009, cuando la falta de un banco central propio disparó las primas de riesgo de los títulos de los tesoros meridionales y sometió sus políticas fiscales a la supervisión de los mercados financieros. El Tratado excluía deliberadamente la posibilidad de una instancia fiscal federal para corregir el desempleo regional sin que existiera una movilidad de mano de obra que pudiese compensar shocks asimétricos. La política fiscal quedaba constreñida por reglas fiscales que en definitiva también ponían límites a una democracia popular.

La Pérdida de espacio fiscal por el régimen cambiario impuso en definitiva un sesgo de austeridad permanente. Ese sesgo se impuso incluso antes de la introducción del euro debido a los estrictos criterios de convergencia que impuso el Tratado de Maastricht que obligó a los Estados a recortar el gasto público y aumentar los impuestos para cumplir con los criterios de acceso a la UME desde finales de los 90. En consecuencia, se suprimieron las tasas de crecimiento del PIB y el desempleo se mantuvo en niveles elevados (Medina Miltimore y Mitchell, pág. 160).

La unión monetaria contradecía la teoría de las Áreas Monetarias Óptimas (OCA) desarrollada por Mundell en la que se definían las condiciones esenciales para que las naciones compartieran una moneda única (Mundell, 1961). De las condiciones necesarias para satisfacer la existencia de una OCA, sólo las relativas a la apertura del comercio entre las naciones podrían cumplirse razonablemente. Las demás condiciones se incumplían. Eichengreen advirtió que si bien los movimientos de capital no se verían obstaculizados en la UEM, una región deprimida difícilmente podría esperar una entrada de capital que creara empleo. Las disparidades regionales provocadas por los movimientos en el ciclo económico se resuelven más eficazmente mediante transferencias fiscales en lugar de movimientos de mano de obra o capital (Medina Miltimore y Mitchell, págs. 157-158).

La integración, sin otras instituciones de gobernanza económica común, reducían a los estados a la condición de administraciones locales, sino a la de colonias (Godley, 1992). Tampoco se establecieron mecanismos de supervisión ni fondos de reestructuración bancaria comunes: cada país asumía el riesgo de su sistema bancario, pero sin el respaldo de un banco central. *«El euro puede entenderse mejor como otro engranaje en la rueda que impulsa el proceso de despolitización de las democracias europeas: la creación de instituciones que no responden a las demandas populares, como un banco central independiente o procesos legislativos complejos alejados del ciudadano. La moneda única ilustra cómo las limitaciones a la soberanía monetaria no sólo limitan el espacio disponible para la economía»*

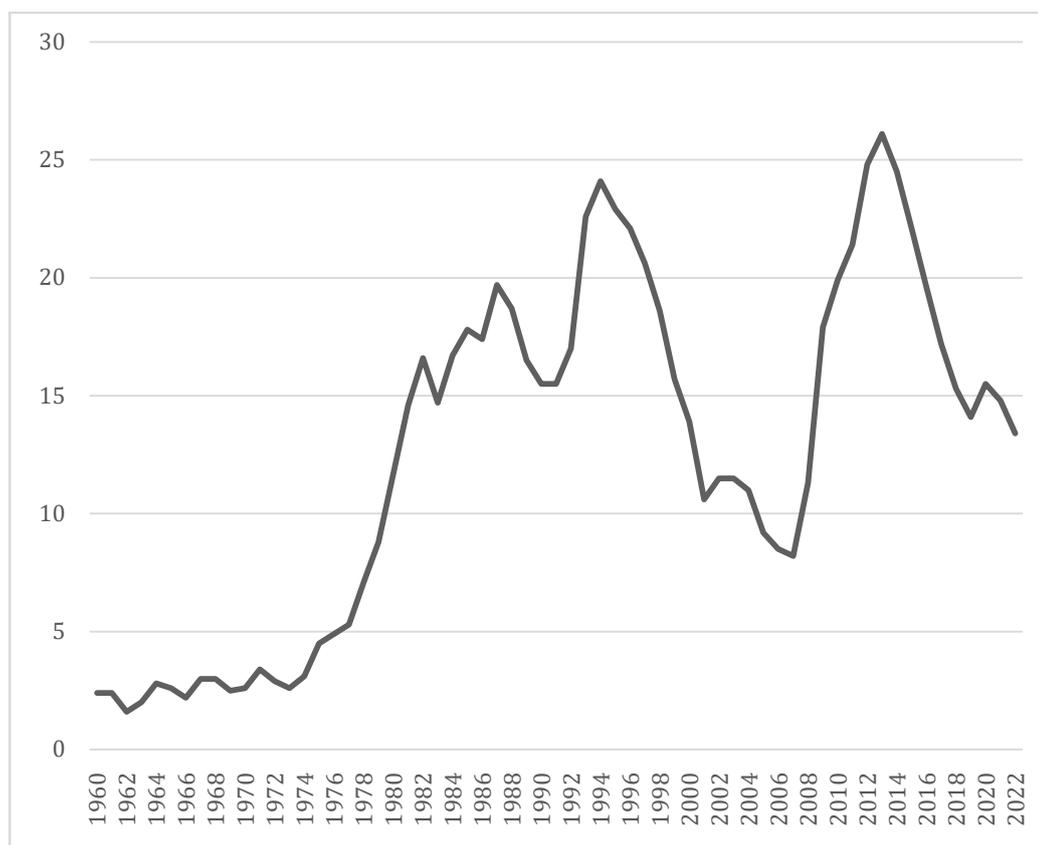
(Medina Miltimore y Mitchell, pág. 155). Las naciones de la periferia meridional perdieron la flexibilidad que otorga una moneda soberana para recuperar la depreciación o (devaluaciones competitivas dentro del marco del SME).

Inventario de daños. Consecuencias de renunciar a la política industrial

Las dos décadas perdidas del sur de Europa

El abandono de la política industrial tras la reconversión industrial en España se combinó con factores demográficos como la incorporación al mercado laboral, a partir de los años 80, de las cohortes del “baby boom”, nacidas entre 1960 y 1975, para crear un pertinaz problema de desempleo estructural. España ha sido la nación europea que ha sostenido niveles de desempleo más elevados con tasas que han permanecido en los dos dígitos desde el año 1980 (Ilustración 5).

Ilustración 5. Tasa de desempleo (elaborado a partir de datos publicados en AMECO)



Tras el anuncio de la entrada de España entre los países que formarían parte de la UME se desencadenó una burbuja inmobiliaria y financiera que permitió aliviar temporalmente la situación de desempleo crónico. La financiación destinada a la construcción alcanzó proporciones nunca vistas anteriormente. Es cierto que en esos años se incorporaba al mercado de trabajo la mayor cohorte de población de la historia española, que necesitaba acceder a un parque más moderno de viviendas. El desinterés de los capitalistas españoles en invertir en actividades industriales, la opacidad fiscal consentida por el estado asociada a la actividad inmobiliaria, los incentivos fiscales a la compra de viviendas y la complicidad de unas administraciones públicas también debieron influir en el desarrollo de esta portentosa actividad constructora. Pero este modelo de crecimiento se basó en un fuerte endeudamiento de hogares y empresas cuya contrapartida fue un déficit comercial creciente, sobre todo con Alemania y otros países nucleares de la zona euro. (Medina Miltimore, EL LEVIATÁN DESENCADENADO, 2019, págs. 206-207).

Tras la crisis financiera iniciada en 2009 la Comisión Europea impuso una salida basada en la devaluación interna y un modelo mercantilista. Desde entonces la economía española ha cambiado el signo de su balanza comercial, a costa de una evidente pérdida de nivel de vida de una parte de la población que ahora accede a un menor volumen de bienes y servicios (Medina Miltimore y Mitchell, The Eurozone and Brexit, 2023, págs. 277-278).

Gambarotto et al. documentan la pérdida de empleo industrial y de valor añadido industrial así como la recomposición de las exportaciones hacia productos de menor valor añadido y recomposición de balanzas comerciales en productos con mayor componente tecnológico (electrónica, informática, etc.) experimentada por las economías meridionales de la zona euro. En el caso de España el número de empresas industriales cayó un 15,2% entre 2008 y 2012 y un 5,1% entre 2012 y 2018. Asimismo, el empleo industrial cayó un 26,2% entre 2008 y 2012 aunque se recuperó un 3,5% en el período posterior. Este proceso se ha visto acompañado por una pérdida de empleo cualificado y la relocalización o pérdida de centros de decisión y sedes societarias, proceso acelerado por las crisis bancarias (Gambarotto et al. 2019, págs. 159-160).

Condenados a la semiperiferia

La desindustrialización se explica en parte por la crisis financiera iniciada en 2008. Pero Gambarotto y sus coautores argumentan que hay efectos causales más profundos relacionados con dinámicas de centro-periferia desencadenados por el proceso de integración europea y que la crisis contribuyó a acelerar. Este proceso está reestructurando la geografía económica de Europa. Los centros continentales, principalmente París, Fráncfort, Berlín y Ámsterdam cobran más importancia mientras que los centros de las regiones periféricas como Milán, Lisboa, Atenas, Barcelona o Madrid están perdiendo capacidad de atraer actividad económica. Las economías meridionales, en las que tenían más peso los textiles y productos del consumo para el hogar, se han visto además doblemente golpeadas por la apertura de los mercados impuestos por la firma de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio y por la bajada de precios globales, que facilitó su expulsión por los productores del Sudeste asiático, y por el debilitamiento del poder adquisitivo de los hogares en sus propias economías. La polarización económica en Europa incluso impide a las regiones meridionales aprovechar potenciales ventajas competitivas. La caída de la industria alimentaria en las regiones ibéricas se ha visto acompañada de su crecimiento en Francia y Alemania. Muchas industrias, como las de la moda o la del automóvil, han acabado en manos de sociedades alemanas y francesas mientras que el Sur de Europa se queda con actividades de menor valor añadido constantemente amenazada por la relocalización (Gambarotto et al., 2019).

El proceso de industrialización español fue tardío. Si bien el modelo desarrollista fue exitoso, fue prematuramente abortado. Similares procesos se observan en el resto de la Europa meridional. Las economías meridionales europeas habían aumentado sus niveles de producción industrial hasta la década de 1990. Desde entonces el proceso se detiene, configurándose una semiperiferia europea que no termina de incorporarse al cogollo europeo, la 'blue banana' tal como pintorescamente bautizaron Roger Brunet y un grupo de geógrafos franceses, la franja que se extiende desde Londres hasta Milán, pasando por los Países Bajos, Bélgica,

Luxemburgo, la Alemania renana y Suiza. "Desde Lancashire hasta la Toscana, estos son el hogar de las mayores densidades de población y ciudades, la mayor producción de valor agregado por kilómetro cuadrado y el mayor tráfico de Europa. Esta cresta está rodeada de espacios menos densos desde todos los puntos de vista". (Brunet, 2002, pág. 15). El proceso de unión europea ha acelerado los procesos de gravitación de la actividad hacia el centro y decadencia de la semiperiferia.

¿Era inevitable? El caso de otras periferias

La pregunta obligada es ¿por qué España, tras más de una década de crecimiento “galopante” que, de haber continuado, sin duda la habría integrado en el núcleo económico europeo, decidió darle la patada a la escalera voluntariamente? ¿Hay unos límites naturales que impiden que se cierre esa brecha de desarrollo con el núcleo o hay factores ideológicos e institucionales que hicieron descarrilar el proyecto?

Gambarotto et al. Argumentan que los países meridionales “*se beneficiaron de la descentralización de la producción de Europa continental. Esto indujo un cierto grado de especialización industrial en la producción auxiliar, las tecnologías medias-bajas y los productos de consumo. El bajo nivel de capitalización de la industria significó un alto rendimiento del capital. Pero al mismo tiempo, no incentivó medidas para mejorar la baja productividad laboral. A pesar de sus funciones directas, los gobiernos no han podido alterar esta trayectoria, creando en su lugar una situación de dependencia, tanto de la ayuda exterior (por ejemplo, los Fondos Estructurales Europeos) como del crédito (Lains, 2019). La dificultad de crear una ventaja competitiva real para las empresas condujo a políticas -como las frecuentes depreciaciones monetarias- que en realidad mantuvieron el bajo salario, el vínculo de productividad o reforzaron la rentabilidad solo a través de la débil aplicación de las reglas (Rangone and Solari 2012)*” (Gambarotto et al., 2019, págs. 161-165).

El cogollo centro europeo disfruta de ventajas históricas que favorecen la concentración de población y actividad económica y el modelo meridional adolece de debilidades. Pero otros países rezagados, ubicados en posiciones geográficas periféricas, tales como Japón, Taiwán, Corea del Sur y Singapur, han logrado mejorar sus economías con el tiempo. En cambio, los países del sur de Europa han tenido éxito solo parcialmente y han estado constantemente en riesgo de degradación económica (Gambarotto et al., 2019, pág. 153). La comparación con Corea del Sur que, por sus características demográficas y geográficas, es nuestro gemelo en el sudeste asiático, es muy reveladora. Como España, Corea se desangró en una guerra civil a la que siguió una larga dictadura que finalmente fue superada con una transición a la democracia. No hace mucho era un país atrasado y rural. En las últimas décadas ha logrado un crecimiento económico robusto hasta

conseguir un elevado índice de desarrollo humano. El PIB per cápita de Corea del Sur superó el español en 2010 y su mercado laboral frisa el pleno empleo. Su modelo empresarial, basado en la innovación, ha sido un factor crítico de éxito. Durante la dictadura de Park Chung-hee el gobierno coreano favoreció la creación y desarrollo de grandes conglomerados industriales, los llamados '*chaebol*', como Hyundai o Samsung. En sus inicios estos conglomerados importaban la tecnología que necesitaban del extranjero. Sin embargo, la crisis financiera de 1997 obligó a Corea del Sur a transformar su modelo de gestión de la innovación. Los *chaebol* empezaron a aplicar un sistema de innovación que los ha convertido en multinacionales que han conseguido capturar cuotas de mercado crecientes en todo el mundo.

Hogaño Corea gasta en I+D tres veces y patenta 6 veces más que España. El liderazgo de las empresas en la ejecución de la I+D ha provocado un sesgo hacia la electrónica, los semiconductores, la ofimática y los automóviles. Las empresas coreanas han desarrollado una cultura de gestión que favorece una visión a largo plazo, una eficaz integración de los procesos de I+D y una gestión de recursos humanos que ha favorecido tradicionalmente relaciones laborales a largo plazo y ha basado la compensación en la antigüedad y la promoción interna (Medina Miltimore, EL LEVIATÁN DESENCADENADO, 2019, págs. 164-166).

Corea del Sur es citado frecuentemente como el ejemplo de un país donde el sector privado ha tomado la iniciativa, lo cual aparentemente validaría el discurso neoliberal que justifica el abandono de las políticas de desarrollo industrial. Pero sería un engaño pensar que fue el liderazgo de los *chaebols* el que ha transformado Corea del Sur. El modelo coreano no excluye al sector privado, pero cuenta con un potente liderazgo del sector público. La política gubernamental se ha instrumentado a través de Planes Básicos de Ciencia y Tecnología quinquenales. «*El más reciente, (...), se centró en determinados sectores tales como automóviles, astilleros, semiconductores, acero, maquinaria, textiles y materiales. Además Corea está desarrollando tres áreas de tecnologías verdes, servicios de valor añadido y convergencia de telecomunicaciones y tecnologías de redes en un único dispositivo (MKE 2010)*» (Gupta, Healey, Stein, y Shipp, 2013).

Las burguesías de Europa meridional: en busca del "vínculo externo"

Pese a las carencias de los modelos de desarrollo del Sur europeo no se puede afirmar a priori que España no hubiese podido aplicar políticas de desarrollo similares a las coreanas. El abandono de las políticas de planificación partió de una valoración excesivamente negativa de la planificación pública. Se cuenta que el ministro de industria responsable de ejecutar la reconversión industria, el socialista Carlos Solchaga, llegó a afirmar que «*la mejor política industrial es la que no existe*». Es posible que los socialistas, que venían de la oposición al régimen de Franco,

asociaran la política industrial de los años 60 y 70 a su régimen autoritario. A finales de los 80 se había extendido una visión negativa de la industria como un sector antiquado asociado a la destrucción del medioambiente. En esa década, las élites intelectuales, políticas y económicas abrazaron el paradigma neoliberal de libre comercio, supresión de aranceles y barreras al comercio y al movimiento de capitales postulado por los organismos multilaterales (OMC, Banco Mundial, FMI, etc.) donde una política de desarrollo industrial no tiene mucha cabida. Las élites españolas optaron por tomar otro camino basado en la aceptación del modelo ideológico neoliberal y la búsqueda de restricciones dentro del proyecto de integración europeo.

Ese modelo neoliberal en el continente europeo está encarnado en el proyecto de integración europeo. En una conferencia de José Luis Malo de Molina, a la sazón director general del Servicio de Estudios del Banco de España, impartida en noviembre de 1999, éste se lamentaba de que *«El modelo de desarrollo económico español no estaba basado precisamente ni en la apertura al exterior ni en los resortes del libre mercado y de la estabilidad macroeconómica, pilares básicos de la dinámica integradora. Por el contrario, las resistencias internas a la liberalización económica y a la flexibilización de los mercados corrían parejas a un escaso aprecio por los valores inherentes a la estabilidad macroeconómica»*. Malo de Molina, celebraba la entrada en la moneda común europea como estrategia para superar estos males y así afirmaba que *“en los próximos años se pondrá a prueba la profundidad de los cambios realizados por la economía española para entrar en la UEM, en especial si esos cambios, (...), posibilitan una adaptación duradera al nuevo régimen macroeconómico de manera que se preserve a medio y largo plazo la competitividad y se pueda seguir avanzando en la convergencia real, sobre todo en el área de la flexibilidad y eficiencia del aparato productivo, se comprobará hasta qué punto existe el dinamismo reformador necesario para abordar las transformaciones estructurales que indudablemente sigue necesitando la economía española»*(Malo de Molina, 1999).

El abandono de las políticas de planificación alcanzó en aquella época a toda Europa. Incluso en Francia el antiguo ministerio de planificación keynesiana fue superado en influencia política por un ministerio de hacienda cada vez más influenciado por monetaristas. *«En toda Europa, el desempleo se convirtió en una herramienta política destinada a mantener la estabilidad de precios»* (Medina Miltimore y Mitchell, *The Eurozone and Brexit*, 2023, pág. 157). Es decir, la adopción del monetarismo fue probablemente una respuesta a la conflictividad industrial vivida en los años 70 tras la crisis petróleo. El italiano Guido Carlo explica el proyecto europeo por la necesidad de crear un “vincolo esterno”. Los políticos recurren a la ‘*paradoja de la debilidad*’ que les permite alegar impotencia por la necesidad de cumplir con los tratados y compromisos europeos, lo cual aumentaría la autonomía

de funcionarios y gobiernos frente a los grupos de interés privados como consecuencia de su integración en los sistemas de codecisión (Grande, 1996).

Wallerstein comentaba que casi todos los países periféricos cuentan con una burguesía indígena que *«tiende a ser más pequeña y más débil que los grupos comparables en los países centrales, y tiende a ubicarse solo en ciertos sectores de las actividades económicas nacionales. El grado en que esta burguesía indígena está estructuralmente vinculada a corporaciones ubicadas en países centrales varía, pero el porcentaje tiende a ser mucho mayor de lo que es cierto para la burguesía dentro de cualquier país central; de hecho, esta es una de las características estructurales definitorias que diferencia a un núcleo contemporáneo y un país semiperiférico "no socialista"»*. En general la burguesía indígena considera al Estado como su instrumento de negociación con el resto de la economía-mundo capitalista y en ese sentido son "nacionalistas". Pero el *«desarrollo de una burguesía nacional tiene su contrarrelato en la de una burguesía ineficaz, atrofiada, irreductiblemente compradora, incapaz de identificar sus intereses con los de la nación y, habiendo perdido su vocación histórica»*, una crítica que Wallerstein considera más acertada que la mitología de la burguesía nacional (Wallerstein, 1976, págs. 467 - 469). La burguesía española parece encajar con esta visión *wallersteiniana* a partir de los años 80, al encontrar en el proyecto europeo el instrumento y la justificación ideológica de respuesta al reto que planteaba la conflictividad sindical desde los años 70.

Conclusiones y opciones políticas

El modelo de "desarrollismo" franquista consiguió unos éxitos incuestionables en la transformación de una economía rezagada y escasamente industrializada. Una política de desarrollo industrial con fuerte protagonismo público y protección para una industria naciente se reveló como un modelo útil para sacar a una economía del atraso. En dos décadas España se convirtió una de las mayores potencias industriales. Sin embargo, ese modelo se basaba en el proteccionismo, la baja competitividad y el escaso contenido tecnológico. La crisis iniciada a partir de la subida de los precios del petróleo se hace profunda y coincide con la liquidación del régimen franquista y la reinstauración de un régimen democrático en 1978. El tejido industrial, una vez iniciado el desarme arancelario y huérfano de apoyo público, no supo responder al reto de los costes energéticos y se mostró poco preparado para el desarme arancelario que seguiría.

Ante la profunda crisis industrial se podía haber optado por seguir un camino como el que eligió Corea del Sur tras la crisis que experimentó ese país asiático en 1986, con una apuesta por la especialización y la tecnología. Sin embargo, las élites españolas optaron por otro modelo que les resultaba entonces más atractivo y fácil

de seguir: la integración en el proyecto europeo que rápidamente estaba mutando hacia el monetarismo y el neoliberalismo por aquel entonces.

La integración europea obligó a un desarme arancelario, la integración en los mercados de capitales y la renuncia a la plena soberanía monetaria con la consiguiente pérdida de grados de libertad para la política fiscal que es crucial para financiar políticas de desarrollo y suavizar una integración en un marco más competitivo. El caso español puede generalizarse a otros países de la periferia europea. Una vez tomado el sendero de la integración europea la economía experimentó un retroceso significativo en su desarrollo industrial. La integración política favorece fenómenos de clustering y concentración financiera e industrial a favor del Centro de Europa y una división internacional del trabajo con especialización en eslabones de menor valor añadido y economía de servicios como el turismo y la hostelería.

Epílogo: ¿Revertir la decadencia?

El papel de las elites moldea las apuestas estratégicas de las economías nacionales y ha sido determinante en una apuesta que está condenando el Sur de Europa a permanecer en la periferia. Sin embargo, la pandemia de la COVID-19 ha puesto al descubierto las vulnerabilidades del modelo basado en la globalización. La dificultad para hacerse con mascarillas o respiradores en los primeros meses de la pandemia generó alarma incluso en las instituciones europeas, hasta la fecha adalides del libre comercio internacional. La globalización empieza a ser cuestionada y así el Gobierno de España reconoce que *«el avance de la globalización, tanto en el intercambio de bienes como de capitales, ha hecho que la UE adquiera varias dependencias estratégicas con terceros países que, en los últimos años, se han convertido en un riesgo severo para el bienestar de nuestra ciudadanía y la competitividad de nuestras empresas»*(Oficina Nacional de Prospectiva y Estrategia, 2023).

La noción de 'autonomía estratégica abierta' se ha convertido en la principal propuesta de la presidencia española de la UE que ejercerá en el segundo semestre de 2023. Entre la clase política Mazzucato su propuesta del Estado Emprendedor ha cobrado cierta popularidad lo cual indica que la visión negativa sobre la política industrial empieza a revertirse (Mazzucato, 2015). En determinadas áreas estratégicas donde sigue habiendo una apuesta el Estado, como el ferrocarril o la defensa, se han producido resultados exitosos ya que han alumbrado un sector de empresas privadas capaces de competir internacionalmente (Medina Miltimore, EL LEVIATÁN DESENCADENADO, 2019, págs. 172-180). Es un argumento persuasivo a favor de la recuperación de las políticas industriales basadas en una planificación indicativa.

Sin embargo, queda la duda acerca de disponibilidad de los instrumentos de crédito que pueden posibilitar la recuperación de la política industrial. Sin una banca pública y con una banca privada oligopólica cuya vocación industrial fue cercenada hace varios años por las exigencias de Basilea III, cuesta identificar a una entidad de crédito que pueda actuar como “éforo del capitalismo”, utilizando la expresión que acuñó Schumpeter (Schumpeter, 1934). La venta de la banca pública española ha dejado una banca pública residual. Alemania cuenta con el KfW, cuyos activos según balance de 2022, ascendían a 511 mil millones de euros. El China Development Bank registraba ese mismo año en su balance activos por importe de 2.368 mil millones €. En contraste, el Instituto de Crédito Oficial español apenas tiene una cartera de créditos de 38 mil millones €. La crisis bancaria iniciada en 2009 se resolvió con una reestructuración bancaria, que obligó a la liquidación de la cartera industrial y al remate de activos financieros con pérdidas, entre otros motivos para cumplir con las reglas de capitalización de Basilea III, y que ha resultado en una concentración oligopólica agudizada por la extinción de cajas de ahorro, entidades de créditos sin fines de lucro que tradicionalmente habían financiado proyectos empresariales e industriales a nivel provincial.

El tejido industrial español ha sufrido además una intensa descapitalización. Es dudoso que, con estos mimbres, el gobierno de España pueda tejer el cesto de la autonomía estratégica que propone. El sesgo de austeridad impuesto por los Tratados de Maastricht ha imprimido un carácter procíclico a la política fiscal. Tras la crisis de 2009 se produjo una caída de la inversión pública desde su nivel histórico del 5%/PIB al 2%/PIB. Esa caída afectó de forma muy negativa a la inversión en I+D. La fragilidad financiera del Estado se ha agudizado desde que el BCE anunció que abandonaba su soporte a las emisiones de los tesoros de los estados nacionales que dio durante la pandemia y durante el período posterior a la crisis (Banco Central Europeo, 2022). La apuesta por la Autonomía Estratégica Abierta corre el riesgo de quedarse reducida a un eslogan.

Si a nivel nacional parece dudoso que España pueda abordar una política industrial una alternativa sería una política de planificación regional a escala europea. Gambarotto et al. plantean que Europa debería liderar una «*coordinación más fuerte entre centro y periferia, lo cual implica inducir una forma complementaria de especialización de las diferentes regiones europeas mediante algún tipo de “planificación” (en otras palabras, sacrificar algo del libre comercio exterior e introducir políticas coordinadas a nivel europeo)*. La alternativa es tolerar un mayor grado de autonomía política a los países periféricos para que persigan políticas industriales, aunque entren en conflicto con las políticas de libre comercio europeas» (Gambarotto et al., 2019). Pero por el momento no se avizora un apoyo político a tal propuesta. Esto condena a la semiperiferia europea a continuar con las políticas de devaluación interna y descapitalización industrial.

Hay una opción no explorada por Gambarotto et al.: restaurar su propia divisa. Bajo un régimen de divisa flotante los Estados pueden maximizar el empleo de sus propios recursos sin renunciar a los beneficios del libre comercio. Sin embargo, hoy por hoy, la burguesía y clases profesionales españolas siguen fiándolo todo a que los Estados europeos asuman es política de planificación que permitiera equilibrar las relaciones entre centro y periferia.

Referencias

- Alburquerque, F. (1997). *Cambio Estructural, Globalización y Desarrollo Económico Local*. Naciones Unidas Santiago de Chile: CEPAL/ILPES.
- Alburquerque, F. (2004). *El enfoque del desarrollo económico local*. Argentina - Italia Lavoro Buenos Aires: Cuaderno de capacitación No. 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad Programa AREA - OIT.
- Arantes, P. F. (2006). *O ajuste urbano: as políticas do Banco Mundial e do BID para as cidades*. Pós. Revista Do Programa De Pós-Graduação Em Arquitetura E Urbanismo Da FAUUSP.
- Arocena, J. (2001). *Globalización, Integración y Desarrollo Local. Apuntes para la elaboración de un marco conceptual. Transformaciones globales y políticas de desarrollo local*. Rosario: Ed. Homo Sapiens.
- Banco Central Europeo. (21 de julio de 2022). *European Central Bank*. Recuperado el 12 de mayo de 2023, de Press Releases. The Transmission Protection Instrument: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2022/html/ecb.pr220721~973e6e7273.en.html>
- Banco Mundial. (23 de Mayo de 2022). *Banco de datos - Indicadores del desarrollo mundial*. Obtenido de Sitio web del Banco Mundial: <https://databank.bancomundial.org/source/world-development-indicators/>
- Barquero, A. V. (1988). *Desarrollo local: una estrategia de creación de empleo*. Madrid: Pirámide.
- Barreiro, F. (1998). *Los agentes de desarrollo*. Montevideo, Uruguay: Cuadernos del CLAEH, N° 45/46.
- Bhaduri, A., & Marglin, S. (1990). Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies. *Cambridge Journal of Economics* , 375-393.
- Blecker, R. A. (2015). Wage-led versus profit-led demand regimes: The long and the short of it. *Eastern Economic Association*. New York.
- Bowles, S., & Boyer, R. (1995). Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation. En G. A. Epstein, & H. M. Gintis, *Macroeconomic Policy after the Conservative Era* (págs. 143-171). Cambridge: Cambridge University Press.
- Brunet, R. (2002). LIGNES DE FORCE DE L'ESPACE EUROPÉEN. *Mappe Monde* 66 .
- Casanova, F. (2004). *Desarrollo local, tejidos productivos y formación. Abordajes Alternativos para la Formación y el Trabajo de los Jóvenes*. Montevideo: Oficina Internacional del Trabajo-OIT-CINTERFOR.
- Chang, H.-J. (2003). *Kicking Away the Ladder. Developmental strategy in historical perspective*. London: Anthem Press.
- Ciccolella, P. (1999). *Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires: Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa*. Santiago de Chile: Eure.

- Comín, F. (1999-2000). Un siglo de evolución y cambios en la empresa pública española. *Revista Asturiana de Economía* (16-17), 163-190.
- De Mattos, C. A. (2008). *Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina: de la ciudad a lo urbano generalizado*. Revista de Geografía Norte Grande, n.o 47.
- Di Pietro, P. L. (2001). *Hacia un desarrollo integrador y equitativo: una introducción al desarrollo local*.
- Dutt, A. K. (2012). Distributional dynamics in Post Keynesian growth models. *Journal of Post Keynesian Economics*, 431-451.
- EL LEVIATÁN DESENCADENADO 2019 Berlín Lola Books
- Fernández Navarrete, D. (2013). *Historia de la Unión Europea. España como Estado miembro*. (2ª ed.). Collado Villalba: Delta, Publicaciones Universitarias.
- Fernández, V. R. (2008). *Desarrollo regional-local y nueva colonialidad del poder: ideas, instituciones e intereses desde una perspectiva latinoamericana. El desarrollo hoy en América Latina*. Tlaxcala, México: El Colegio de Tlaxcala.
- Gambarotto, F., Rangone, M., & Solari, S. (2019). Financialization and Deindustrialization in the Southern European Periphery. *Athens Journal of Mediterranean Studies*, 5 (3), 151-172.
- Grande, E. (1996). The state and interest groups in a framework of multi-level decision-making: The case of the European Union. *Journal of European Public Policy*, 3:3, 318-338.
- Graña, J. M. (2007). *Distribución funcional del ingreso en la Argentina: 1935-2005. Informe final Beca UBACyT Estímulo*. Documentos de Trabajo, No. 8, Universidad de Buenos Aires, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Buenos Aires.
- Hein, E. (2015). *The principle of effective demand: Marx, Kalecki, Keynes and beyond*. Berlin: Institute for International Political Economy.
- Hein, E., & Vogel, L. (2008). Distribution and growth reconsidered: empirical results for six OECD countries. *Cambridge Journal of Economics*, 479-511.
- Houni, A. P. (1999). *La CEPAL y las nuevas teorías de crecimiento*. Santiago de Chile: Revistas de la CEPAL.
- Innovation Policies of South Korea *Institute for Defense Analyses*
- Lavoie, M., & Stockhammer, E. (2013). Wage-led growth: concept, theories and policies. En Organización Internacional del Trabajo, *Wage-led Growth. An Equitable Strategy for Economic Recovery* (págs. 13-39). New York: Palgrave Macmillan.
- Lipietz, A. (1994). *El posfordismo y sus espacios. Las relaciones capital-trabajo en el mundo*. Buenos Aires: Documento de trabajo N°4, Serie de Seminarios intensivos de investigación.
- Lorca Alcalá, J. (2015). EL IMPACTO DE LA CRISIS DEL PETRÓLEO DE 1973 EN EL CONTEXTO ECONÓMICO ESPAÑOL. *Espacio, Tiempo y Forma* (27), 165-180.
- Maastricht and all that 1992 *London Review of Books* 1419
- Malo de Molina, J. (1999). *LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ANTE LOS RETOS DE LA GLOBALIZACIÓN Y DE INTEGRACIÓN EN EL EURO. La Globalización y el nuevo orden monetario internacional*. Madrid: FUNDACIÓN POR LA MODERNIZACIÓN DE ESPAÑA.
- Mazzucato, M. (2015). *The Entrepreneurial State*. Anthem Press: New York.
- Medici, F. (2017). *Discusiones sobre el tipo de cambio: El eterno retorno de lo mismo*. Moreno: Universidad Nacional de Moreno.
- Medina Miltimore, S., & Mitchell, B. (2023). The Eurozone and Brexit. En L. R. Wray, P. Armstrong, S. Holland, C. Jackson-Prior, P. Plumridge, & N. Wilson, *ower Initiative for Modern Money Studies* (págs. 152-181). Cheltenham: Edward Elgar.
- Mitchell, B. (2015). *Eurozone Dystopia*. Cheltenham: Edward Elgar.

- Morales Ruvalcaba, D. (2020). The Semiperipheral States in the Twenty-first Century: Measuring the Structural Position of Regional Powers and Secondary Regional States. *International Studies* (57(1)), 20–50.
- Mundell, R. A. (1961). A Theory of Optimum Currency Areas. *The American Economic Review* , 51 (4), 657-665.
- Naastepad, C. W., & Storm, S. (2007). OECD demand regimes (1960-2000). *Journal of Post Keynesian Economics* , 211-246.
- Narodowski, P. (2008). *La Argentina Pasiva: desarrollo, subjetividad, instituciones, más allá de la modernidad*. Buenos Aires: Editorial Prometeo.
- Nofal, S. (2021). An assessment of the debates over income distribution and growth in the Neo-Kaleckian literature. *Brazilian Journal of Political Economy* , 782-796.
- Oficina Nacional de Prospectiva y Estrategia. (2023). *Autonomía Estratégica Abierta*. Recuperado el 7 de mayo de 2023, de <https://futuros.gob.es/nuestro-trabajo/AEA>
- Onaran, Ö. (2016). Wage- versus profit- led growth in the context of globalization and public spending: the political aspects of wage-led recovery. *Review of Keynesian Economics* , 458-474.
- Onaran, Ö., & Stockhammer, E. (2005). Two Different Export-Oriented Growth Strategies. *Emerging Markets Finance and Trade* , 65-89.
- Sagasti, F., & Prada, F. (2006). *Bancos regionales de desarrollo: una perspectiva comparativa*. Cooperación financiera regional.
- Sasaki, H. (2011). *Is the Long-run Equilibrium Wage-led or Profit-led? A Kaleckian Approach*. Kyoto: Kyoto University Graduate School of Economics.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Cambridge: Harvard University Press.
- Sochaga, C. *Las cosas son como son. Diarios de un político socialista (1980 - 1984)*.
- Stockhammer, E., & Stehrer, R. (2011). Goodwin or Kalecki in demand? Functional income distribution and aggregate demand in the short run. *Review of Radical Political Economics* , 506-522.
- Tamames, R. (1985). *Estructura Económica de España*. Madrid: Alianza Editorial, S.A.
- Vargas Sánchez, G., & Luna, A. (2014). Slow growth in the Mexican economy. *Journal of Post Keynesian Economics* , 115-134.
- Wallerstein, I. (1976). Semi-Peripheral Countries and the Contemporary World Crisis. *Theory and Society* , 3 (4), 461_483.
- Wooldridge, J. M. (2006). Métodos avanzados para datos de panel. En *Introducción a la econometría: Un enfoque moderno* (págs. 513-540). Madrid: Thomson.
- World Inequality Database. (5 de Junio de 2022). *Series*. Obtenido de World Inequality Database: <https://wid.world/es/series/>
- Wray, L. R., & Sardoni, C. (2007). Fixed and Flexible Exchange Rates and Currency Sovereignty. *The Levy Economics Institute Working Paper Collection* (489).

Mesa D:

Desarrollo, inclusión y pleno empleo

Panelistas:

Andrea M. LÓPEZ (UBA/IEALC, Argentina): “El Empleo Público en Argentina: debates sobre su composición e importancia para un modelo de desarrollo con inclusión”

Sergio O. ANCHORENA (UNMdP, Argentina): “Cuando el pleno empleo no genera el producto potencial ni la inclusión social”

Alan LAUSTONAU (UNM, Argentina): “Un estado empleador de última instancia en la economía de la provincia de Buenos Aires (2015-2021)”

Moderadora: Lara YEPES (UNM, Argentina)

Relatoría: Lara YEPES (UNM)

En la Mesa D del III CEPI, celebrada el día 9 de noviembre de 2022 bajo el nombre de “Dependencia financiera de la periferia”, se presentaron tres trabajos de investigación. Si bien el evento tuvo una modalidad híbrida, en este caso todas las exposiciones fueron presenciales

El primer expositor fue Sergio Anchorena, profesor regular de la Universidad Nacional de Mar del Plata. Investiga sobre Desarrollo, Empleo, Distribución del Ingreso, Enseñanza de la Economía. Su trabajo llevó el título de “Cuando el pleno empleo no genera el producto potencial ni la inclusión social” “Cuando el pleno empleo no genera el producto potencial ni la inclusión social”. Durante su presentación, Anchorena presentó una síntesis de la teoría keynesiana sobre pleno empleo y como la economía podría estar en equilibrio sin alcanzar, simultáneamente, el empleo total de los factores disponibles (sic) y lo complementa con un trabajo de Okun sobre la respuesta que debe dar la política económica cuando persigue el objetivo del pleno empleo del factor trabajo y las políticas que deberían llevar adelante los gobiernos para poder alcanzar el objetivo propuesto. Estos supuestos los pone en juego al analizar las condiciones de trabajo de los países periféricos, donde la categoría de “empleado”, tiene un significado alejado de la productividad y la creación de riqueza ya que no se cuenta con los recursos para poder alcanzar un salario digno, ni los derechos mínimos establecidos para un trabajador registrado.

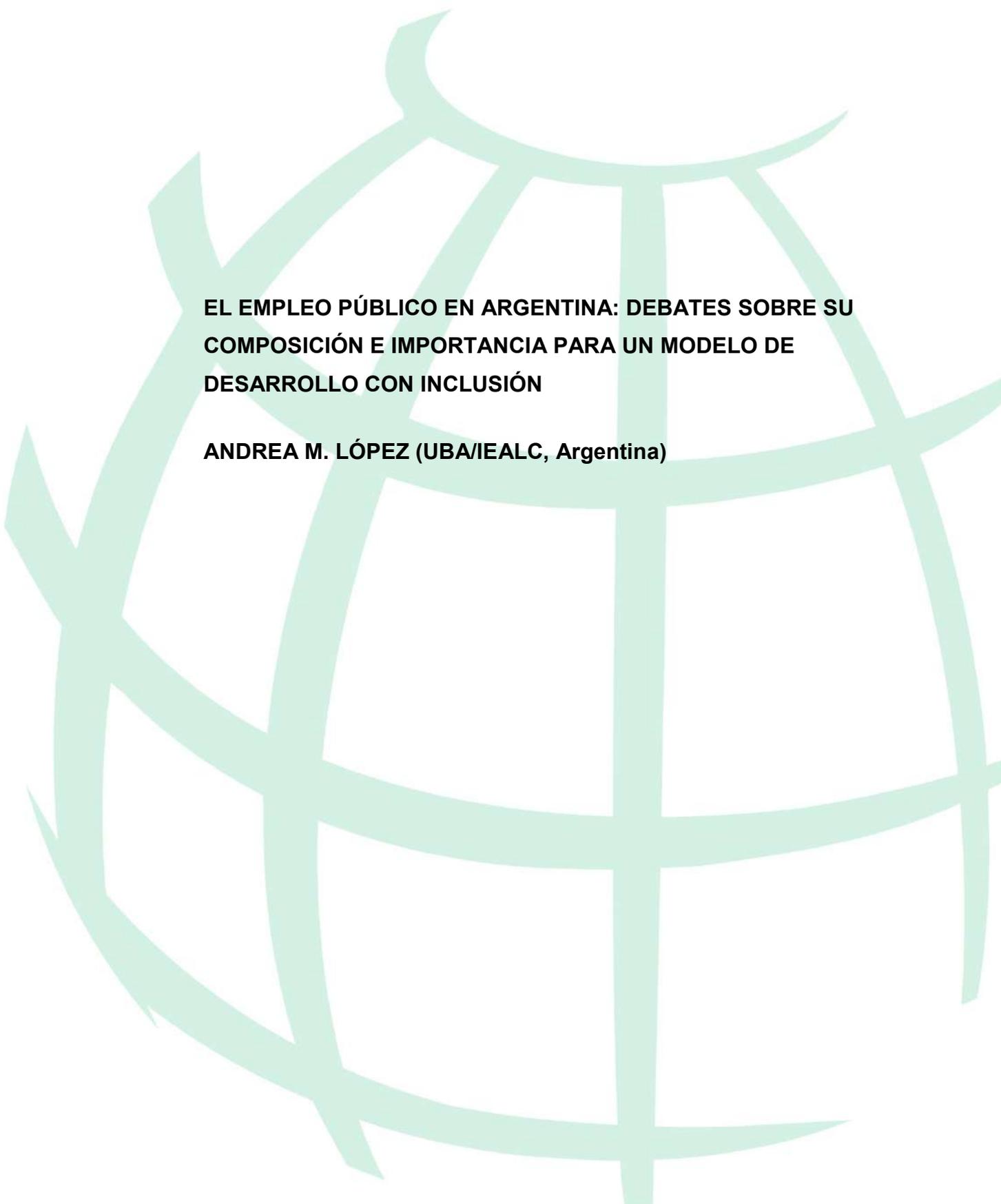
Describe la situación donde la productividad como resultado del empleo se da tanto en el mercado formal para las personas asalariadas en el sector privado, como del sector público e incluye al sector semi formal referenciado en el cuentapropismo y por último un sector informal que puede recibir ayuda del Estado; pero donde no cuentan con cobertura previsional o de salud. A partir de la descripción de esta situación, Anchorena, concluye que los gobiernos se proponen transformar los conocidos planes sociales en empleo genuino, estableciendo políticas que modifiquen las condiciones de los trabajadores informales a una situación de trabajadores asalariados.

La segunda expositora fue Soledad González Alvarisqueta, quien es Doctoranda en Sociología del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín y docente de la Universidad Nacional de Moreno y de la Universidad de Buenos Aires. Su trabajo se tituló “Los aportes de la Teoría Monetaria Moderna a la Teoría del Desarrollo: un análisis de la literatura”. En su exposición, se propuso revisar las definiciones básicas de macroeconomía en la Teoría Monetaria Moderna con el fin de pensar políticas públicas. Su exposición se basó en el análisis de la Teoría a partir de los supuestos de Mosler, las críticas que ha recibido su marco teórico y la posibilidad de su aplicación con el fin de estimular el desarrollo de las economías de los países periféricos. El recorrido expositivo presentó los postulados

teóricos, sus principales críticas; y una serie de alternativas vinculadas al desarrollo regional.

El tercer y último expositor fue Alan Laustonau, quien es Licenciado en Economía y Becario doctoral con una beca cofinanciada por CIC-UNM. En su trabajo "Un Estado empleador de última instancia en la economía de la Prov. de Buenos Aires (2016-2021)". Laustonau se propone revisar la literatura para comprender el impacto del Estado como empleador de última instancia para abordar la problemática del desempleo que afecta a la provincia de Buenos Aires. Su estudio se centra en el RMBA (Región Metropolitana de Buenos Aires sin Ciudad de Buenos Aires) y toma los datos del Censo 2010, para su análisis. Con estos datos describe la polarización social, donde el desempleo es uno de los principales problemas que se presentan. A partir de los supuestos que es necesario que haya empleo, donde el mercado no es capaz de generarlo; aparece el Estado como el principal actor para mejorar las calificaciones de la PEA (Población Económicamente Activa), para lograr bajar el desempleo estructural. A partir de los datos estadísticos propone definir indicadores que permitan realizar un seguimiento diferente de las variaciones tradicionales. De manera de entender cuáles son los ejes de los cambios que se producen en cada caso.

A forma de cierre, el 3º Congreso de Economía Política Internacional ha proporcionado una valiosa visión sobre diferentes abordajes de las teorías económicas para la implementación de políticas de empleo. La Mesa A "Política de Empleo en Países en Desarrollo" ha presentado ponencias sobre una mirada diferente para la implementación de políticas activas de empleo entendiendo la realidad económica local y regional y la articulación entre la mano de obra calificada y su incorporación al mercado de trabajo.



**EL EMPLEO PÚBLICO EN ARGENTINA: DEBATES SOBRE SU
COMPOSICIÓN E IMPORTANCIA PARA UN MODELO DE
DESARROLLO CON INCLUSIÓN**

ANDREA M. LÓPEZ (UBA/IEALC, Argentina)

Andrea M. LÓPEZ⁸³**Introducción**

En América Latina, a comienzos del siglo XXI, con la emergencia de nuevos liderazgos, se asistió a un proceso de recuperación de la centralidad de los Estados Nacionales como actores político-económicos, a partir del impulso de un conjunto de políticas públicas orientadas- entre otras- hacia el crecimiento económico, la recuperación de la administración de los recursos nacionales, el fortalecimiento del mercado interno, la inclusión social y el proceso de desendeudamiento y fortalecidas, además, por el restablecimiento de los acuerdos estratégicos entre los países latinoamericanos a través de la UNASUR.

El tema no es menor, si se toma en cuenta que -desde mediados de la década del 70- la cuestión de los Estados Nacionales fue objeto de un intenso debate ideológico, cristalizado – en el caso de la ortodoxia neoliberal- en los famosos postulados del “Consenso de Washington”. Dicho “Consenso” -nacido en el año 1989 tras el artículo elaborado por John Williamson para el *Institute for International Economics*- sostenía que las causas de la crisis latinoamericana derivaban del excesivo crecimiento del Estado, dado el proteccionismo requerido por el modelo de sustitución de importaciones, las empresas estatales numerosas e ineficientes, así como por el “populismo” económico, definido por la incapacidad para controlar el déficit público y para mantener bajo control las demandas salariales tanto en el sector privado como en el sector público.

A partir de estos considerandos, cobraron vida las reformas “estructurales” diseñadas por el conjunto de los representantes del *establishment* financiero internacional y sustentadas en las políticas de desregulación, de privatización de empresas públicas, así como de liberalización comercial y financiera de los mercados que, en sus diversas variantes, se convirtieron en la propuesta central de la agenda en la mayoría de los estados latinoamericanos.

Dichas medidas abonaron al proceso de “*construcción política de la debilidad estatal*” donde (...) “*el cometido de la política económica consistiría (...) en administrar de la mejor manera posible el único tipo de organización socioeconómica y la única modalidad posible de articulación externa: la realmente existente*”(Vilas, 2001: 17). En este derrotero, la opción tecnocrática se fue convirtiendo en la opción política de los gobiernos durante la década de los noventa y, en ese sentido, el caso argentino ha sido paradigmático, sobre todo si se lo compara con el resto de América Latina. A modo de ejemplo, basta con recordar el modelo privatizador, cuyo

⁸³Profesora regular e Investigadora del IEALC. Facultad de Ciencias Sociales- UBA. Correo electrónico: historiasocialcomu@gmail.com

*Esta ponencia retoma y actualiza los análisis desarrollados por López y Zeller (2018), en el marco del Proyecto UBACyT: *Estado, Economía y Medios en la Argentina reciente (2003-2015)*, radicado en la Facultad de Ciencias Sociales- UBA.

alcance cuantitativo y cualitativo superó radicalmente las iniciativas llevadas a cabo en México y Brasil, donde el sector petrolero fue privatizado parcialmente, o en Colombia y Chile donde los gobiernos conservadores mantuvieron respectivamente los yacimientos petroleros y la explotación del cobre bajo el control del Estado.

Bajo el denominado “cambio de época”, el rol del Estado como “herramienta de desarrollo y bienestar” (Vilas, 2011:68) se corporizó en la adopción de políticas activas en materia económico-social y en la ampliación de los espacios de autonomía para la toma de decisiones, tanto respecto de los grupos de poder económico como en los escenarios internacionales, con la intención de restaurar capacidad de determinación y de conducción política sobre una serie de asuntos que, en las últimas décadas, quedaron a merced de la lógica privada y extranjerizadas (Vilas, 2011).

El caso argentino no ha sido ajeno a estas transformaciones, cuyo impulso inicial tuvo lugar a partir de la asunción del Presidente Néstor Kirchner, en mayo de 2003, y que fueron sostenidas bajo los mandatos presidenciales de la Dra. Cristina Fernández de Kirchner en el 2007 y en el 2011, sucesivamente. En efecto, a lo largo de dichos períodos se concretaron un conjunto de políticas públicas orientadas hacia el crecimiento económico, la recuperación de la administración de los recursos nacionales, el fortalecimiento del mercado interno, la inclusión social y el proceso de desendeudamiento, que expresaron un cambio sustancial en las prioridades de asignación del gasto público. En sintonía con este rumbo, el empleo público también sufrió importantes mutaciones y su crecimiento no puede interpretarse sin remitirnos a las nuevas funciones, competencias e instancias que acompañaron la reconstrucción de las facultades estatales en materia de inversión, innovación en ciencia y técnica, educación e infraestructura, entre otras.

El quiebre económico provocado tras el fin de la convertibilidad y la emergencia de un nuevo proyecto político que redefinió la orientación del curso económico, combinando políticas de desarrollo económico con inclusión social (López y Zeller, 2014), es consecuente con el proceso de recuperación de la centralidad del Estado Nacional como actor político-económico, a la vez que revierte la tendencia de ajuste en el empleo público. Tal crecimiento muestra un comportamiento dispar en los distintos subsectores del Estado Nacional, vinculado tanto a demandas sociales como a iniciativas políticas del elenco gubernamental. Así, mientras que la ampliación del personal universitario, científico y técnico puede ubicarse en esta última caracterización, la mayor cantidad de empleados vinculados a la seguridad interior puede ser considerada como una respuesta a las demandas sociales vigentes durante ese lapso de tiempo.

Para sustentar estas reflexiones, se ha procedido a analizar el flujo del personal del Estado Nacional en base a los datos aportados por los “Anuarios Estadísticos” del

INDEC y los Presupuestos Nacionales del período, asumiéndose una estrategia variada de recolección de datos, vista las dificultades para obtener información sobre un tema que, por razones ideológicas, despierta innumerables polémicas. Cabe destacar que la nómina del INDEC abarca al conjunto de cargos presupuestados en planta permanente y transitoria asignados en las diferentes entidades, por lo que excluye al personal encuadrado bajo las diversas modalidades de contratación que – en su mayoría precarias- aún posee el sector público, y que - hasta el primer semestre del año 2015- alcanzaría una suma mayor a los 75 mil agentes (ONEP, 2015)⁸⁴. De igual forma, tampoco se cuenta con los datos del personal de Inteligencia que se distribuye en la Secretaría de Inteligencia, las Fuerzas Armadas y las Fuerzas de Seguridad Interior, por ser clasificados como secretos. Por tal motivo, la composición numérica de algunas áreas llega a ser más elevada, aunque los datos recabados por el INDEC permiten establecer un cuadro fehaciente del conjunto de los trabajadores en el sector público nacional.

A este respecto, y para otorgar mayor claridad al análisis, señalemos por último que el INDEC clasifica al personal del Estado Nacional en cinco categorías: 1) la *Administración Nacional (AN)*, que comprende a la *Administración Central* (agentes públicos de los tres poderes y las principales actividades del Estado Nacional), la *Administración Descentralizada* y los *Institutos de Seguridad Social*; 2) las *Universidades Nacionales*, incluyendo al personal docente y no docente; 3) el *Sistema Financiero*, que abarca al personal de los bancos nacionales; 4) las *Empresas y Sociedades del Estado* y 5) los denominados *Otros Entes Públicos* (Administración Federal de Ingresos Públicos [AFIP], Instituto Nacional de Artes Audiovisuales [INCAA], Unidas Especial de Transmisión Yacyretá y el Instituto Nacional de Seguridad Social para Jubilados y Pensionados [ex PAMI]).

1. El empleo público en la década kirchnerista (2003-2015): composición y características generales

1.1 El Sector Público Nacional: la gravitación de los trabajadores calificados

De acuerdo con el relevamiento de los datos, en el *Sector Público Nacional*, comprendido –según la clasificación de datos del INDEC- por la Administración Nacional, las Universidades Nacionales, las Empresas y Sociedades del Estado, los denominados Otros Entes Públicos, el Sistema Financiero y los Institutos de Seguridad Social se registraron –para el año 2015- un total de 763.477 cargos. El crecimiento observado durante todo el período bajo análisis es del orden de los 285.939 cargos, cifra que representa un aumento de 21.995 cargos promedio por año y un incremento del 57% en 13 años. (Cuadro 1)

Al analizar las cifras por cada uno de sus componentes, el personal de la *Administración Nacional (AN)* constituye, para el año 2015, la mitad de los agentes

⁸⁴ Comprende contratos bajo dependencia laboral a término fijo (65.539); contratos bajo locación de servicios personales (3.934); contratos bajo locación de obra (1.684) y otra modalidades (4.030).

del Estado Nacional, con 389.835 cargos, vinculados en su mayoría a las fuerzas de seguridad interior y a los planteles militar y judicial.

A su vez, el agrupamiento *Personal Universitario Nacional* tiene un peso significativo, dado que representa alrededor de una tercera parte del total de agentes públicos (33,6 %)85. En efecto, el personal docente y no docente de las Universidades creció -entre 2003 y 2015- en 93.128 cargos (el 57 %), con un incremento casi similar al promedio de la AN (Cuadro 1). Para entender la evolución progresiva de la participación de estos trabajadores en términos absolutos, no pueden dejar de considerarse los cambios en materia de políticas públicas en el campo de la educación, vinculados al aumento de partidas presupuestarias para sostener el financiamiento de este nivel educativo y a la creación de 16 nuevas instituciones universitarias, entre otros factores86.

En el sector de las *Empresas y Sociedades del Estado* los recursos humanos casi se quintuplican si se toma en cuenta que, en el año 2003, el personal de este rubro representaba apenas el 2% del total de los planteles públicos. A diferencia, para el año 2015, su incidencia es del 9,2 %, con una expansión -desde 2003 al 2015- del orden de los 60.765 cargos.

En tanto, durante el período bajo análisis, el personal de los *Otros Entes Públicos* (Administración Federal de Ingresos Públicos [AFIP], Instituto Nacional de Artes Audiovisuales [INCAA], Unidad Especial de Transmisión Yacypetá y el Instituto Nacional de Seguridad Social para Jubilados y Pensionados [ex PAMI]) se mantiene estable y aumenta en sólo 3.552 cargos, experimentando una baja en términos porcentuales del 4,12 % en 2003 al 3,04 % en el año 2015.

Por su parte, en el *Sector Financiero* (Banco Central, el Banco Nación, el Banco de Inversión y Comercio Exterior y el Banco Hipotecario [de propiedad mixta]) se observa una suba de 4.880 cargos, pero -en términos porcentuales- se opera una reducción de su participación relativa del 4 % en 2003 al 3,12 % en el año 2015.

Como síntesis, puede resaltarse que, *sobre el total de los recursos humanos para el período, el sector de mayor crecimiento -en términos absolutos- fue el personal universitario (57 %), expresando un conglomerado de trabajadores de alto nivel de calificación, en su mayoría con títulos universitarios y/o terciarios, y dedicados tanto a la docencia como a la investigación científico-técnica.* En segundo término

⁸⁵Por lo tanto, su exclusión o inclusión en el análisis de los recursos humanos del Estado modifica cualitativamente el abordaje del estudio, ya que si restamos del total del personal del Sector Público Nacional a los agentes de las universidades nacionales, la cifra se reduce a la suma de 507.134 cargos.

⁸⁶ Ver: <http://www.cfkargentina.com/inversion-del-estado-nacional-en-universidades-nacionales-2003-2015/>

aparecen los agentes de la Administración del Estado Nacional (46,43 %), donde el peso de las fuerzas de seguridad se reactiva cada año, en virtud de una demanda ciudadana de larga data en Argentina. El Sistema Financiero Público y el de los Otros Entes Públicos se mantienen estables y pierden participación relativa, en tanto que las Empresas y Sociedades del Estado evidencian el mayor aumento en términos porcentuales, como resultado de las políticas de re-estatización de empresas de servicios públicos (*Correo Argentino, AySA, AR-SAT, etc.*) así como por la creación de nuevos complejos vinculados al sector energético, tecnológico y productivo (*Enarsa, NASA, etc.*), donde también prevalece el personal con formación profesional, que en muchos casos no encuentra alternativas laborales en el sector privado, por su reticencia a desarrollar inversiones en estas ramas de actividad. (Cuadro 1)

cuadro 1

Recursos Humanos del Sector Público Nacional
Años 2003-2015

SECTOR	Recursos Humanos del Sector Público Nacional													%
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Total	477.538	500.061	527.668	553.346	566.702	601.723	623.162	641.770	661.238	687.369	709.714	736.566	763.477	100
Administración Nacional	266.221	269.654	284.480	290.159	295.404	303.947	315.767	325.817	334.601	347.590	359.227	377.225	389.835	51,6
Universidades Nacionales	163.215	167.738	177.958	192.191	192.761	216.487	223.694	227.112	233.195	238.836	242.820	247.829	256.343	33,57
Sistema Financiero	18.917	19.482	19.452	19.887	20.888	21.401	21.015	20.922	21.606	21.770	22.530	23.056	23.797	3,12
Empresas y Sociedades del Estado	9.500	21.927	23.752	29.233	35.488	38.117	40.250	44.022	47.852	55.581	62.288	66.278	70.265	9,2
Otros Entes Públicos	19.685	21.260	22.026	21.876	22.161	21.771	22.436	23.897	23.984	23.592	22.849	23.178	23.237	3,04

Fuente: elaboración propia basada en Anuarios Estadísticos INDEC 2003/04/05/06/07/08/09/10/11/12/13/14 y 2015.-

1.2 El mapa de los trabajadores en la Administración Nacional

La *Administración Nacional (AN)*- que incluye a la Administración Central y la Administración Descentralizada de los tres poderes del Estado, además de los Institutos de Seguridad Social –incorporó- a lo largo del período bajo análisis- 123.614 cargos⁸⁷. En detalle, la *Administración Central* experimentó una suba –a lo largo de 13 años- de 82.340 cargos (35,9 %), los *Organismos Descentralizados* crecieron en 29.679 cargos (el 95,3 % respecto al año 2003) y las Instituciones de

⁸⁷Obviamente, el **Poder Ejecutivo Nacional** concentra la mayoría de los planteles con casi el 88 % del total de los agentes públicos y su incremento durante los 13 años considerados, expresa un 45,2 % de aumento. El segundo lugar lo ocupa el **Poder Judicial Nacional**– con una representación del 8,1% de cargos y una importante expansión- en términos proporcionales- desde el año 2003. En tanto, el **Poder Legislativo Nacional** ocupa el 4,2% del personal de los tres poderes y registra para todo el período un aumento de 6.228 cargos (López y Zeller, 2018)

Seguridad Social en más de 11.000, cifra que supone el mayor porcentual de expansión (197,8 %) (Cuadro 2)

Recursos Humanos de la Administración Nacional														
Años 2003 - 2015														
Sector	Recursos Humanos de la Administración Nacional													
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Total	266.221	269.654	284.480	290.159	295.404	303.947	315.767	325.817	334.601	347.590	359.227	377.225	389.835	100
Administración Nacional														
Administración Central	229.214	232.417	245.581	250.385	255.259	261.275	266.590	269.953	275.927	282.933	292.148	303.258	311.554	79,91
Organismos Descentralizados	31.146	31.376	33.038	33.913	34.273	36.800	38.046	41.428	44.238	49.559	51.981	57.511	60.825	15,6
Instituciones de Seg. Social	5.861	5.861	5.861	5.861	5.872	5.872	11.131	14.436	14.436	15.098	15.098	16.456	17.456	4,4

Fuente: elaboración propia basada en Anuarios Estadísticos INDEC 2003/04/05/06/07/08/09/10/12/13/14 y 2015.-

Un análisis más específico sobre la *Administración Descentralizada* permite constatar que sus recursos humanos comienzan a elevarse a partir del año 2005, por las políticas de fortalecimiento de organismos como el CONICET, el SENASA, el INTA, y la CONEA, así como también la Administración Nacional de Aviación Civil (ANAC), entre aquellos que registran los principales volúmenes de personal. En cuanto a los Institutos de Seguridad Social (sobre todo, ANSES), se mantiene una cantidad estable de personal entre los años 2003 al 2006, mientras que -a partir del año 2007- se advierte una mayor gravitación, por los cambios operados en la política de seguridad social y por la estatización de la gestión del sistema jubilatorio en el año 2008. En este sentido, cabe consignar que gran parte de los planteles de las empresas privadas y AFJP pasaron a depender de la ANSES, lo que explica, para el año 2009, la casi duplicación del personal, con 5.259 agentes más respecto de los dos años anteriores.

Entre el año 2010 y el 2015 se observa un nuevo aumento de 3.020 cargos, debido a la mayor expansión de la cobertura social y territorial (Asignación Universal por Hijo, Asignación por Embarazo para Protección Social, seguros de desempleo, entre otras políticas) (López y Zeller, 2018).

1.3 La recuperación de la centralidad político-económica del Estado: Distribución de los trabajadores en los Ministerios y demás organismos del Poder Ejecutivo Nacional

En el marco de la Administración Nacional, el análisis del Poder Ejecutivo permite relevar la repercusión del cambio en materia de políticas públicas que – paulatinamente- fueron implementadas por las gestiones presidenciales de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner. En efecto, el Poder Ejecutivo Nacional (PEN), comprendido tanto por la Administración Central (Ministerios) como la descentralizada (Organismos Descentralizados) y los Institutos de Seguridad Social, (Caja de Retiros, Jubilaciones y Pensiones de la Policía Federal Argentina, Instituto de Ayuda Financiera para pago de Retiros y Pensiones Militares y ANSES) es el ámbito que sufrió mayores transformaciones en las últimas décadas.

En términos generales, la evolución del Poder Ejecutivo acompañó la ampliación y redefinición de las estructuras ministeriales (tales los casos del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Ministerio de la Producción [reconvertido en Ministerio de Industria], Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, Ministerio de Turismo, Ministerio de Seguridad, Ministerio del Interior y de Transporte), y la recuperación de competencias económicas y sociales retiradas del Estado desde la década de los 90.

Según puede observarse, a partir del año 2003, prosperó la creación de nuevos Ministerios y de unidades con competencias productivas, sociales, científico-técnicas y comunicacionales, pero -de todos modos- prevaleció como tendencia histórica el crecimiento de los planteles relacionados con las funciones de seguridad y defensa, ya que alrededor de 7 de cada 10 cargos se vinculan con dichas funciones (el 60% para el año 2015)⁸⁸. En tanto, alrededor del 30 % de los cargos restantes se distribuyó entre el personal civil que integran los distintos Ministerios, los Organismos Descentralizados y las Instituciones de Seguridad Social.

Para el período, los Ministerios civiles con mayor expansión en sus planteles fueron Desarrollo Social y Trabajo. En menor medida, se registran ampliaciones en el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, así como el Ministerio de Salud y la Jefatura de Gabinete de Ministros, que incorporó nuevas secretarías de Estado bajo su órbita, como Medio Ambiente, así como por otros entes y/o agencias como el ACUMAR y el AFSCA.

A diferencia, la Presidencia de la Nación disminuyó su personal (por el traslado de dependencias hacia otras áreas) y el Ministerio de Educación también experimentó - hasta el año 2012- una leve reducción, originada en el traspaso de personal – en el año 2008- al nuevo Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. Similar situación se aprecia en el Ministerio de Economía, a partir de la creación de los Ministerios de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios (en 2004) y de

⁸⁸A ello debe sumarse el personal civil (PECIFA), científico, docente y de salud dependiente de las fuerzas de seguridad interior y de defensa.

la Producción (en 2008), e Industria (en 2009, a partir de la disolución del Ministerio de la Producción), aunque en los años 2011 a 2014 se observa un ligero incremento.

De los nuevos Ministerios, es relevante el conjunto de unidades absorbidas por el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, que contaba con las áreas de Obras Públicas; Energía y Combustibles; Transportes (hasta junio de 2012); Vivienda e Infraestructura, entre otras, hasta entonces pertenecientes al Ministerio de Economía (Cuadro 3).

Por su parte, la categoría “Otros Organismos del P.E.N.” revela –a lo largo de los 13 años - una suba de 40.399 cargos. En este conjunto, el rubro *Organismos Científicos* se cuenta entre las áreas de mayor crecimiento en sus planteles, con 11.180 nuevos cargos para el año 2015, siendo relevante el impacto a nivel del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). En esta última agencia, desde el año 2004, se produjo un cambio sustancial que llevó a la duplicación de la cantidad de personal bajo su órbita, con un aumento del 60% del plantel en la carrera de investigadores y una cuadruplicación en la cantidad de becarios⁸⁹. También fue significativa la expansión en la AFIP y el INSSJP, así como en los Organismos de Seguridad Social (sobre todo, ANSES) y, en menor medida, en los Organismos Asistenciales y los Organismos Reguladores (Cuadro 3).

En síntesis, en los 13 años observados, la organización del P.E.N. sufrió importantes transformaciones pero, en general, la creación de nuevos Ministerios no trajo aparejada la sobre-expansión de las dotaciones de agentes públicos, sino más bien el traslado funcional del personal de otros Ministerios hacia las nuevas dependencias, o bien la elevación a un rango superior de un conjunto de Secretarías (como Derechos Humanos; Agricultura; Ganadería y Pesca; Turismo; Seguridad y Transporte), como resultado de la importancia otorgada en la agenda gubernamental a las políticas públicas que ejecutan. De este modo, si bien se contabilizan más Ministerios que a principios de la década, llegando a un total de 16 hacia el final del período, ello no implicó un incremento significativo de personal. En cambio, las subas más preponderantes se originaron principalmente en el aumento del personal de las fuerzas de seguridad interior y en los organismos descentralizados, como los de carácter científico-técnico y de seguridad social.

⁸⁹Dichos parámetros suponen, para el año 2014, una cifra aproximada del orden de los 9000 investigadores y de más de 10.000 becarios (ver <http://www.conicet.gov.ar/conicet/>)

Cuadro 3

Recursos Humanos del Poder Ejecutivo Nacional por Ministerios y otros Organismos.
Años 2003-2015

Ministerios y otros Organismos	Recursos humanos del Poder Ejecutivo Nacional												
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 ⁽¹⁾	2014	2015
Total	235.409	238.810	253.082	256.723	260.249	267.384	278.444	285.633	293.717	305.536	315.830	331.910	341.801
Presidencia de la Nación	3.833	3.019	2.986	2.979	3.010	3.127	2.777	2.808	2.792	2.894	2.956	3.126	1.862
Jefatura de Gabinete de Ministros	739	926	962	964	1.213	1.215	1.300	1.297	1.464	1.489	1.762	1.771	1.787
Ministerio del Interior (3)	714	836	955	961	878	698	699	694	693	676	1.857	1.817	1.827
Ministerio de Rel. Ext., Comercio Internacional y Culto	1.575	1.575	1.762	1.606	1.809	1.822	1.936	1.949	2.525	2.569	2.808	2.808	2.867
Ministerio de Justicia, Seguridad y Derechos Humanos	1.688	1.456	1.440	1.451	1.510	1.777	2.550	2.562	///	///	///		
Ministerio de Justicia y Derechos Humanos						///	///	///	2.527	2.622	2.620	2.547	2.591
Ministerio de Seguridad						///	///	///	200	692	701	741	750
Ministerio de Defensa (1)	716	716	585	743	710	938	971	972	1.002	1.014	1.013	1.037	1.037
Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2)	2.992	3.941	3.869	3.868	3.917	3.950	3.182	3.181	3.227	3.607	3.606	3.666	3.666
Ministerio de Producción	2.339	///	///	///	///	///	1.336	///	///	///	///		
Ministerio de Industria y Turismo						///	///	782	///	///	///		
Ministerio de Industria						///	///	///	364	187	187	187	238
Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca						///	///	577	753	1.274	1.274	1.273	1.275
Ministerio de Turismo						///	///	///	429	429	429	428	428
Ministerio de Planif. Federal, Inversión Pública y Servicios	///	2.444	2.320	2.352	2.383	2.384	2.353	2.208	2.208	2.208	784	784	781
Ministerio de Educación	1.181	1.181	1.181	1.177	1.179	1.131	1.114	1.114	1.114	1.115	1.588	1.588	1.588
Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva	///					121	121	513	546	546	546	546	546
Ministerio de Cultura													1.511
Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social	1.210	1.210	1.210	1.214	1.620	2.015	2.649	2.650	2.650	2.650	3.528	3.874	3.874
Ministerio de Salud	3.546	3.781	3.782	3.880	3.642	3.793	3.953	4.084	4.272	4.588	4.912	4.911	5.311
Ministerio de Desarrollo Social	788	533	580	580	1.745	1.837	1.830	1.832	1.832	1.832	1.834	3.435	3.436
Fuerzas Armadas y de Seguridad	176.883	179.744	192.525	195.059	196.542	200.058	202.680	202.830	206.899	210.971	216.930	223.981	228.822
Otros Organismos del Poder Ejecutivo Nacional	37.205	37.448	38.925	39.889	40.091	42.518	48.993	55.580	58.260	64.173	66.495	73.390	77.604
Organismos Recaudadores	///	///	///	///	///	///	///	///	///	///	///	///	///
Organismos Asistenciales	2.314	2.323	2.328	2.350	2.332	2.139	2.140	2.138	2.209	4.072	4.703	5.421	6.679
Organismos de Seguridad Social	5.861	5.861	5.861	5.861	5.872	5.872	11.131	14.436	14.436	15.098	15.098	16.456	17.456
Organismos Científicos	14.837	14.982	15.953	16.402	16.733	18.599	19.174	20.705	21.262	22.498	23.378	24.368	26.017
Organismos Reguladores	1.084	1.079	1.177	1.287	1.337	1.382	1.433	1.848	2.890	2.670	2.954	3.282	3.448
Otros Organismos	13.109	13.203	13.606	13.989	13.817	14.526	15.115	16.453	17.463	19.835	20.362	23.863	24.004

(1) Para los años 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 y 2015 incluye Estado Mayor Conjunto de la Fuerzas Armadas

(2) Corresponde al ex Ministerio de Economía y Producción en el período 2005-2008.

(3) Desde el año 2013 el Ministerio de Interior absorbe la Secretaría de Transporte y se conforma el Ministerio del Interior y Transporte

Fuente: elaboración propia basada en Anuarios Estadísticos INDEC 2003/04/05/06/07/08/09/10/11/12/13/14 y 2015

Nota: Los datos corresponden a cargos aprobados en los presupuestos de la Administración Nacional del 2011 al 2015. Se adecuó la denominación de "Organismo Científico", precisando la expresión en concordancia con el clasificador presupuestario por "Finalidades y funciones".

1.3.1 El perfil de los trabajadores del Poder Ejecutivo Nacional según sector y sexo. Al analizar al personal del ámbito del Ejecutivo Nacional según el sexo de sus integrantes, se observa -como dato distintivo- la alta tasa de masculinidad del empleo público. De cada 10 trabajadores, algo menos de 8 son hombres. Esta proporción se incrementa en la Administración Central, donde el porcentaje alcanza al 82,5 % a principios de la década, pero que disminuye al rango del 74,9 % a fines del periodo. Esta alta tasa de masculinidad se explica por el peso de los agentes destinados a los organismos de Seguridad Interior (Policía Federal Argentina, Gendarmería Nacional, Prefectura Naval, Policía de Servicio Aeronáutico y el Servicio Penitenciario Federal) y a las tres Fuerzas Armadas, así como por el Personal Civil de apoyo que concurre en ambos planteles. No obstante, desde el año 2009 en adelante, se observa un aumento en el empleo femenino, debido a que, entre otras causas, también estas Fuerzas comenzaron a reclutar mujeres para el ejercicio de las actividades bajo su competencia (Cuadro 4).

En cambio, en los Organismos Descentralizados la tasa de masculinidad baja a una proporción de 6 hombres para cada 4 mujeres en promedio. En este caso, se advierte que - a lo largo del periodo- dicha tasa va disminuyendo en tres puntos. Por su lado, en las Instituciones de Seguridad Social (ANSES y Cajas de Retiros Militares y de la Policía Federal) el personal femenino es mayoritario, encontrándose una posible explicación en el carácter de las tareas que realizan la mayoría de los agentes, dedicados a la atención al público. La proporción es de alrededor de 6 mujeres por cada 10 personas y se mantiene estable a lo largo de estos años, con pequeñas oscilaciones (Cuadro 4).

cuadro 4
Recursos humanos del Poder Ejecutivo Nacional por Sexo y Sector
Años 2003-2015

Sector	Recursos Humanos del Poder Ejecutivo Nacional																											
	2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015			
	%																											
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
Total	78,2	21,8	79,4	20,6	79,5	20,5	79,4	20,6	78,4	21,6	77,7	22,3	76,8	23,2	76,2	23,8	74,9	25,1	73,8	26,2	72,4	27,6	71,8	28,2	71,4	28,6		
Administración Central	82,5	17,5	83,1	16,9	83,1	16,9	82,9	17,1	82,3	17,7	81,8	18,2	81,5	18,5	81,0	19,0	79,4	20,6	78,6	21,4	76,8	23,2	75,9	24,1	74,9	25,1		
Organismos Descentralizados	61,7	38,3	62,2	37,8	61,8	38,2	61,2	38,8	59,7	40,3	58,8	41,2	58,0	42,0	58,0	42,0	58,6	41,4	58,0	42,0	57,6	42,4	57,7	42,3	61,7	38,3		
Instituciones de Seguridad Social	41	59	38,7	61,3	38,7	61,3	38,6	61,4	38,8	61,2	38,6	61,4	41,4	58,6	41,9	58,1	42,0	58,0	42,0	58,0	42,2	57,8	45,1	54,9	44,7	55,3		

Nota: estimación en base a los datos de ocupación del Sistema Integrado de Recursos Humanos, (SIRHU)
Fuente: elaboración propia basada en Anuarios Estadísticos INDEC 2003/04/05/06/07/08/09/11/12/13/14 y 2015.-
Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Dirección Nacional de Ocupación y Salarios del Sector Público.

Conclusiones

Los datos analizados en esta ponencia permiten constatar que, para el año 2015, el total del personal estatal nacional alcanzó a los 763.477 cargos. Dicha cantidad supone un incremento total –desde 2003 a 2015- de 285.939 cargos y un incremento porcentual del 59,87 %. A este conglomerado de trabajadores, vinculados a la Planta Permanente y a la Planta transitoria (en su mayor porcentaje) deben incorporarse las diferentes modalidades contractuales no registradas por el INDEC, pero que comprenden más de 70.000 contrataciones (ONEP, 2015), situación que expone –en primer lugar- los términos de la precarización laboral presentes en el sector público y cuyo arrastre puede verificarse desde mediados de la década de los 90.

Pese a que el supuesto instalado por los medios de comunicación indica que los nuevos planteles forman parte de una estructura burocrática improductiva y –a la vez- clientelar, cabe observar que el sector de mayor expansión en términos absolutos corresponde al personal universitario, cuya representación alcanza casi la tercera parte del total de agentes públicos (33,57 %), con un crecimiento -entre 2003 y 2015- en 93.128 cargos, seguido por los trabajadores de la Administración Nacional y de las Empresas y Sociedades del Estado. En este último rubro, los trabajadores llegan a quintuplicarse, producto de las re-estatizaciones de empresas de servicios públicos, así como por la creación de nuevas empresas, acompañando la recuperación de la intervención del Estado en materia de desarrollo económico, y con el objetivo de garantizar tarifas accesibles para los servicios públicos esenciales.

El impacto de las nuevas competencias estatales reasumidas paulatinamente a partir de los gobiernos de Néstor Kirchner y de Cristina Fernández de Kirchner se reafirma en el volumen de trabajadores asignados en los diferentes Ministerios y Organismos Descentralizados que comprenden el ámbito del Poder Ejecutivo Nacional, donde se concentra casi el 88% del total de los planteles públicos. En este sentido, las jurisdicciones de la Administración Central con mayor expansión en sus planteles son los Ministerios de Desarrollo Social y de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, en tanto que, en el caso de las nuevas dependencias, el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios llegó a congregarse un alto porcentaje de trabajadores, adquiriendo el protagonismo que –en la década de los 90- asumiera el Ministerio de Economía, pero otorgando un sentido de claro signo contrario a las políticas públicas de la etapa.

Por su parte, en la Administración Descentralizada, junto con los Organismos de Seguridad Social, el complejo de Organismos Científico-Técnicos se cuenta entre las áreas de mayor crecimiento en sus planteles. A este respecto, que el CONICET – dependiente del Ministerio de Ciencia y Tecnología- resulte el organismo descentralizado de mayor importancia numérica, fortalecido con programas de repatriación como el “Raíces”, puso de manifiesto el cambio de tendencia en

materia de política pública de investigación y desarrollo, en contraposición con el proceso de expulsión y debilitamiento de sus recursos humanos instaurado en la década de los 90. Asimismo, y de manera acorde con la expansión de los servicios económicos, la relevancia de otros organismos descentralizados como la CONEA, el INTA (que duplicó sus trabajadores) el INTI y el SENASA supone una mayor especialización profesional y técnica de la burocracia pública nacional en las distintas áreas gubernamentales y, por lo tanto, una expansión del empleo público de calidad.

Sin embargo, y pese a las transformaciones hasta aquí reseñadas, todavía se constata que la mayor parte de los planteles del Estado nacional – esto es el 67,48%- están destinados a las funciones de defensa militar y seguridad interior, dejando al descubierto el peso casi invariable que históricamente mantiene el rol de coacción estatal. Como diferencia frente a las décadas anteriores, puede señalarse que -por primera vez- las fuerzas de seguridad interior superan en cantidad de dotaciones a las militares. Así, el ingreso sostenido de personal en la Policía Federal, Prefectura y Gendarmería Nacional contrasta con la caída de las dotaciones en las Fuerzas Armadas, del mismo modo que el Ministerio de Defensa también fue despojado de dos organismos clave que pasaron al control civil, como son Fabricaciones Militares (FM) y la ANAC.

Por último, y a propósito de la polémica en torno a la creación de empleo genuino o “ficticio” durante la época, cabe destacar que de los casi 6 millones de puestos de trabajo que se crearon, sólo el 19% se explica por el empleo público, mientras que el resto fue empleo privado (Ministerio de Trabajo, 2016). Por lo tanto, sólo 2 de cada 10 trabajadores cumplen tareas en el Estado. De acuerdo con los datos del SIPA (Sistema Integrado Previsional Argentino, 2016)- a lo largo de 12 años (2003-2015)- el crecimiento del empleo público ha sido del orden del 58 % contra el 86 % de aumento en el sector privado. En ese marco, el crecimiento del empleo estatal con predominio en las funciones científicas, tecnológicas, educativas, de infraestructura y de seguridad guardan coherencia con las políticas públicas de apuntalamiento de la actividad privada y de inclusión social. Así, la ampliación de investigadores en el Conicet, la instauración de nuevas universidades públicas, la recuperación y creación de empresas públicas, la restauración de las funciones de contralor en materia laboral, la atención de los nuevos beneficiarios de la seguridad social, la mayor calidad de la atención y del servicio público (DNI; pasaportes, etc.), dan cuenta de un panorama muy alejado del estereotipo de empleado público “vago”, “ineficiente” o “ñoqui”. Por el contrario – y como reconoce la CEPAL (2011)- la ampliación de la cobertura del sistema educativo, el incremento de la densidad y el acceso a las infraestructuras, así como el impulso a la inversión en desarrollo productivo e innovación constituyen vectores centrales en el proceso de transformación estatal que- como condición necesaria pero no suficiente- requieren de un mayor alcance cuantitativo (y cualitativo) del personal público y, en este

sentido, la Argentina de la última década no ha quedado al margen de estas iniciativas a la hora de revalorizar la esfera pública.

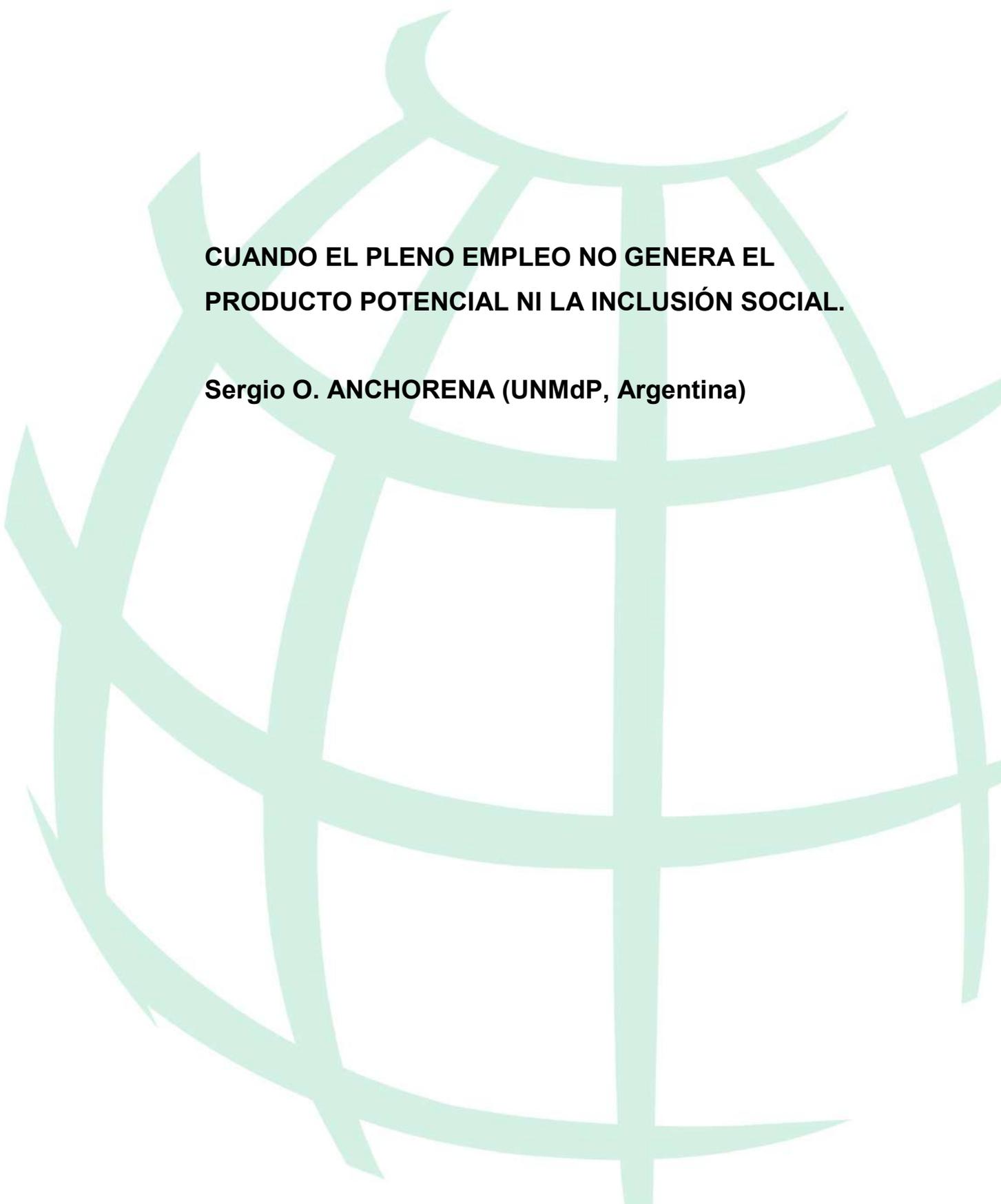
Bibliografía

- CEPAL (2011), *Perspectivas Económicas de América Latina 2012: Transformación del Estado para el Desarrollo*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CONICET (2013) “CONICET, 30 años de democracia”. Disponible en <http://www.conicet.gov.ar/conicet-30-anos-de-democracia/>.
- López, Andrea y Zeller, Norberto (2014) *"Evolución Histórica del personal del Estado Nacional (1960 a 2010)*. Documento CEIL-CONICET nro. 19, serie Empleo, Desempleo & Políticas de Empleo, Buenos Aires.
- López, Andrea y Zeller, Norberto (2018) “El Estado como herramienta política: la reconfiguración del sector público y su impacto sobre el empleo estatal (2003-2015)”. En López Andrea y Cárcamo José (compiladores) *El kirchnerismo en debate: Estado, economía y medios en la Argentina reciente (2003-2015)*, Acercándonos ediciones, Bs As, abril de 2018. ISBN: 978-987-4400-16-1 (pp 61/86).
- OCDE (2016) *Panorama de las Administraciones Públicas América Latina y el Caribe 2017*, diciembre, OCDE/ BID.
- Vilas, Carlos (2001) “La Piedra en el Zapato: Estado, Instituciones Públicas y Mercado”. Buenos Aires, Mimeo.
- Vilas, Carlos (2011) *Después del Neoliberalismo: Estado y procesos políticos en América Latina*, Ed. Universidad de Lanús, Buenos Aires.

Fuentes

- INDEC, Anuario Estadístico de la República Argentina, Años 2007, 2008 y 2009, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, Buenos Aires.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, *Informe de Presupuesto (Años 2003 a 2015)*, Secretaría de Hacienda, Oficina Nacional de Presupuesto, Buenos Aires. Disponible en <http://www.mecon.gov.ar/onp/html/presupresumen>
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, *Boletín fiscal* (Años 2007 a 2015), Secretaría de Hacienda, Oficina Nacional de Presupuesto, Buenos Aires. Disponible en <http://www.mecon.gov.ar/onp/html/boletin/>
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad social (2016), *Seguimiento del empleo público nacional, provincial y municipal. Datos a Junio de 2016*. Disponible http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/descargas/SIPA/Seguimiento_del_emplo_publico_Nacional_Provincial_y_Municipal.pdf

-
- Oficina Nacional de Empleo Público/ONEP (2015), “Sistema de información para el control del registro y actualización de los cargos y contratos desempeñados por personas con discapacidad certificada”, Subsecretaría de Gestión y Empleo Público, Jefatura de Gabinete de Ministros, Buenos Aires.
http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic5_arg_resp_doc_fal_ane7.pdf



**CUANDO EL PLENO EMPLEO NO GENERA EL
PRODUCTO POTENCIAL NI LA INCLUSIÓN SOCIAL.**

Sergio O. ANCHORENA (UNMdP, Argentina)

Sergio O. ANCHORENA

Introducción: El pleno empleo, supuesto, tendencia u objetivo.

El pleno empleo de los factores productivos ha estado asociado a la idea de que los países puedan alcanzar su potencial de crecimiento, y, con ello maximizar la riqueza generada por habitante. La teoría marginalista, concebida en etapas de crecimiento económico, daba como un supuesto implícito en toda su modelización, que los sistemas económicos se encuentran en pleno empleo, o bien, que, en caso de que el pleno empleo no exista, circunstancialmente, existirían fuerzas y mecanismos internos del sistema hacen que se tienda a la plena ocupación. Este supuesto que justifica, entre otras cosas, las relaciones inversas entre las cantidades ofrecidas de bienes sustitutos en la producción cuando cambia el precio de uno de ellos, o bien computar como costo de oportunidad el sacrificio que debe hacerse cuando se decide aumentar la producción de un bien, medido en términos de un detrimento en la producción de otros bienes.

La existencia de un cierto nivel de desempleo del factor trabajo se explica en la teoría neoclásica, heredera del marginalismo, mediante dos argumentos: el desempleo friccional que se origina en problemas en la movilidad del factor trabajo, ya que se necesita un tiempo para dejar un trabajo y conseguir otro, o bien para conseguir el primer trabajo; y el desempleo estructural que se debería a desajustes entre la localización y la cualificación laboral ofrecida y demandada (Banyuls Llopis y Cano, 2001).

El desempleo friccional o estructural serían la causa de que exista una tasa "normal" o inevitable de desempleo, aún en condiciones de competencia perfecta en el mercado laboral. Las políticas derivadas de este enfoque consisten sintéticamente en eliminar cualquier elemento o institución existente que aleje al mercado de trabajo de un mercado de competencia perfecta, aunque es preciso señalar, que aún eliminado esas instituciones, muchos de los supuestos del mercado de competencia perfecta difícilmente se cumplan en el mercado de un factor heterogéneo como el trabajo.

La crisis de 1929 demostró que este supuesto de la existencia o tendencia "natural" al pleno empleo no se cumple en la realidad y que, el pleno empleo, más que cómo una característica de la realidad, debería plantearse como un objetivo. La teoría keynesiana aportó una explicación al hecho de que una economía pudiera estar en equilibrio sin alcanzar, simultáneamente, el empleo total de los factores disponibles, J. M. Keynes publicó en 1936 su Teoría General y dio claras orientaciones sobre cómo los gobiernos pueden contribuir a alcanzar este objetivo.

Uno de los principales aportes de Keynes a la teoría económica consistió en mostrar que puede existir equilibrio macroeconómico, relativamente estable, sin pleno empleo de los factores productivos y que en esta situación el desempleo de los trabajadores sería involuntario.

Este equilibrio sin pleno empleo se debería a la insuficiencia de la demanda agregada, que, en tanto que determinante del nivel de ingreso de equilibrio de la economía, podría encontrarse por debajo del nivel de ingreso de pleno empleo. Los principales componentes de la demanda agregada son el consumo de las familias, y la inversión de las empresas, con lo que la falta de incentivo para invertir estaría determinada por la falta de expectativas de realización de lo producido en el mercado de bienes y servicios. Ante esta expectativa, los empresarios no contratarán más fuerza de trabajo ni utilizarán más capital, ya que esto llevaría a acumulaciones de inventarios no deseadas, y, llegado el caso de una acumulación no deseada, bajarán su nivel de inversión y contratarían menos trabajo para el período siguiente en una clara tendencia recesiva.

Por otra parte, la teoría keynesiana postula la existencia de una *rigidez a la baja de los salarios*, que impide que la disminución de la demanda se traduzca en descensos salariales con lo que, reducida la demanda, y mantenido el nivel salarial, se producirá una disminución del número de trabajadores contratados, una situación de *desempleo involuntario*. Esta rigidez estaría atenuada por la ilusión monetaria, concepto que alude a que los trabajadores perciben sus salarios en su valor nominal y no necesariamente en su valor real por lo que los salarios reales pueden ajustarse cuando existe desempleo e inflación.

Esta diferencia en el ajuste de los salarios nominales y reales⁹⁰, aún en el caso de que los trabajadores perciban la reducción de los salarios reales ante la inflación, cuestiona la neutralidad del dinero sostenida por los clásicos, y, consecuentemente da lugar a la política monetaria expansiva como una forma de intervención estatal con resultados de corto plazo.

Para comprender mejor esto hay que recordar que el ingreso de las familias proviene en gran parte del salario, con lo que, la reducción de la inversión, la contratación de empleo y la producción trae aparejado una disminución en el nivel de ingreso de las familias, y, consecuentemente una disminución en la demanda agregada vía disminución del consumo.

Hoy en día, existe un relativo consenso en que hay ciertos objetivos de política económica que son comunes a todos los países, estos objetivos son reseñados por Cuadrado Roura (2006):

⁹⁰Hay que notar que normalmente los salarios se negocian en paritarias y/o actualizan una vez por año, mientras que los cambios de precios se dan en cualquier momento del año.

Los objetivos económicos (que muchos autores califican también como objetivos «puros» de política económica) son los que están más íntimamente ligados al bienestar económico general. Los cinco que normalmente figuran en cualquier programa de política económica son los siguientes:

- *El crecimiento económico (aumento o expansión de la producción del país).*
- *El logro de un pleno empleo (o de un nivel relativamente alto de empleo).*
- *La estabilidad de precios.*
- *El equilibrio de la balanza de pagos.*
- *Una distribución más equitativa de la renta y la riqueza (o, al menos, la reducción de las desigualdades de renta existentes).*

Pero estos objetivos no son independientes, el objetivo pleno empleo está relacionado en la teoría económica con el de crecimiento, estabilidad de precios y distribución de la renta. En el siguiente apartado se exploran algunas de estas relaciones.

Interdependencia entre Objetivos Económicos

En primer lugar, en lo que respecta a la relación entre pleno empleo y estabilidad de precios, en su trabajo de 1958, William Phillips acuñó la teoría representada en la llamada "Curva de Philips", artículo titulado "La relación entre el desempleo y la tasa de variación de los salarios monetarios en el Reino Unido, 1861-1957" establece que hay una relación inversa entre la tasa de desempleo y la tasa de variación de los salarios. Siendo el salario un insumo indispensable en la producción, el aumento de los costos conducía a un aumento del nivel de precios. Se concluye que una política dirigida a la estabilidad de precios promueve el desempleo, y viceversa, una política orientada al pleno empleo conduce a la inflación.

En principio, esta relación parece confirmarse sólo en el corto plazo, y no sería estable en el largo plazo, en este caso, las políticas de crecimiento basadas en la demanda, reducirían el desempleo, en un primer momento, aumentando la inflación (corto plazo), pero, luego la curva de corto plazo se desplazaría hacia arriba, volviendo a la misma tasa de desempleo pero con una tasa de inflación mayor. Así, se postula la existencia de una "tasa natural de desempleo" que las políticas económicas no podrían manejar en el largo plazo.

Una explicación de esto está dada por la teoría de las expectativas racionales, que, también consideran que existe un cierto nivel de desempleo "necesario" para lograr el objetivo "estabilidad de precios". Esta tasa es llamada NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment), sigla que en castellano significa "Tasa de Desempleo No Aceleradora de la Inflación". El objetivo de pleno empleo, no sería alcanzable, de acuerdo a esta teoría, a través de políticas de demanda, que sólo conducirían a una aceleración de la inflación. Es claro que esta teoría está dirigida a

negar el período de estabilidad de precios y pleno empleo con intervención estatal en la demanda agregada que se logró en tiempos del llamado “Estado de Bienestar” que comenzó con la salida de la crisis de 1929, y se sostuvo hasta mediados de la década de 1970.

Es interesante que la idea del desempleo como elemento “estabilizador” de la economía también es señalada por la teoría marxista. Desde este punto de vista, la tasa de desempleo resultaría inherente al sistema capitalista. De acuerdo con Marx, en la sociedad capitalista, la demanda de trabajo está orientada por un objetivo único que es la acumulación de capital. Pero para que la fuerza de trabajo comprada en el mercado se transforme en trabajo que cree valor el capitalista necesita establecer mecanismos de control para vencer la resistencia de los trabajadores.

El proceso de acumulación de capital genera un proceso de exclusión de mano de obra, a través de su progresiva sustitución por maquinaria, que tiende a formar un ejército industrial de reserva permanente de trabajadores, y este ejército cumple una doble función, es una fuente de mano de obra para los períodos de expansión capitalista y, al mismo tiempo es un mecanismo de control, un freno para las demandas salariales de los trabajadores, que deben conformarse con acceder a un salario mínimo de subsistencia, esto es, aquel que es necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo, relativo a la sociedad concreta en que el proceso de acumulación se desarrolle.

En lo que respecta a la relación entre pleno empleo y crecimiento, el aporte de Okun resulta significativo, en su trabajo de 1962, Okun plantea claramente la pregunta a la que pretende responder: “¿Cuánto sería el producto de la economía bajo condiciones de pleno empleo?”, y señala la importancia que la respuesta tiene para la política económica ya que el objetivo político de “pleno empleo” del factor trabajo que se vincularía directamente con el objetivo de alcanzar el “producto de pleno empleo”, y, a esos fines, los gobiernos deberían llevar adelante políticas monetarias y fiscales de crecimiento y estabilización.

De hecho Okun plantea el problema del desempleo como un costo, dado por la brecha entre el producto potencial de pleno empleo, y el producto real en condiciones de un desempleo por encima de ciertos valores “aceptables”.

El producto potencial, aclara Okun (1962), está determinado por diferentes factores: el conocimiento tecnológico, el stock de capital, los recursos naturales, las capacidades y la educación de la fuerza de trabajo, así, el producto potencial diferiría del real cuando la demanda agregada está por debajo el nivel que corresponde a una mínima tasa de desempleo de la fuerza de trabajo. Okun, asume el empleo de todos los factores productivos, así como la productividad del factor trabajo estarían

relacionadas de manera inversa con la tasa de desempleo, y, en consecuencia, la tasa de desempleo resultaría una variable proxy de todas ellas.

Así, la reducción del desempleo al mínimo, garantizaría el crecimiento que lleve el producto al máximo, y, el objetivo de crecimiento se alcanzaría automáticamente cuando se alcanzara el de pleno empleo.

Finalmente, la relación entre el pleno empleo y la distribución del ingreso se dará en la medida que el aumento de la tasa de empleo, la población ocupada referida a la población total, en el caso de las estadísticas argentinas⁹¹, mayor sería la participación de los trabajadores en la apropiación de la riqueza, en la medida que exista, a decir de Keynes, una rigidez de los salarios a la baja. Así, el mercado se regula sobre la base de salarios nominales relativamente estables, pero incorporando o expulsando trabajadores, ya sea que se encuentre en expansión o recesión.

La verdad es que, si consideramos que la expansión del empleo reduce el desempleo, y la reducción del desempleo causaría inflación, la pérdida de salarios reales se producirá por efecto de esta inflación, contemplando el caso de salarios nominales a la suba, por la presión sindical ante la demanda creciente de trabajo en expansión, con salarios reales a la baja, ya que la inflación superaría los aumentos salariales.

Esta reducción de los ingresos de los trabajadores también tendría su justificación en la teoría neoclásica, a medida que se incorporan más trabajadores, el valor de la productividad marginal del trabajo caería, ya que los trabajadores que se incorporan últimos serían los menos calificados, y por lo tanto menos productivos, siendo este el valor final de todos los salarios.

Sin embargo, en el caso argentino, “la productividad laboral de la economía argentina, excluyendo los sectores primarios y la administración pública, medida como el valor agregado generado por puesto de trabajo, aumentó 21% entre el primer semestre de 2004 y el de 2019”, y el costo laboral, en el mismo período disminuye cerca del 25% en el mismo período, lo que muestra que los salarios no están necesariamente asociados al valor de la productividad marginal (Ministerio de Producción y Trabajo, 2019).

Estas particularidades del caso argentino, que podrían ser extendidas a otros países de la periferia, se examinan en el siguiente apartado.

El pleno empleo en la periferia: el caso argentino

⁹¹En los países de Europa, entre otros, la tasa de empleo se calcula con referencia a la población potencialmente activa, que excluye a las personas que no están en edad de trabajar, menos de 16 años, y a las que están en edad de estar jubiladas, mayores de 65 o 67, según sea el caso.

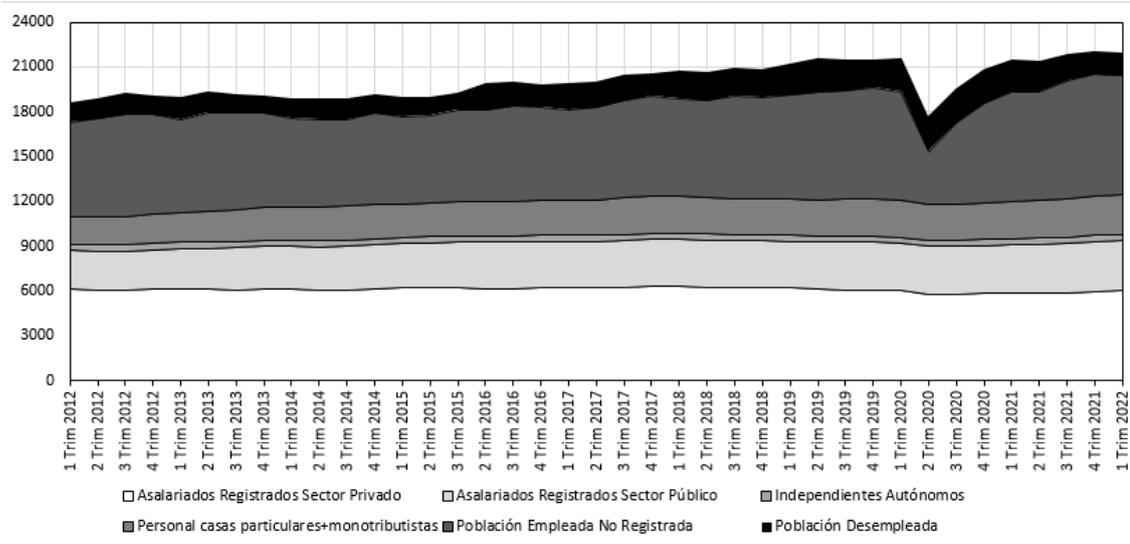
En la periferia, las condiciones de trabajo varían mucho a la hora de considerar que la categoría “empleado” implica una productividad razonable que aporte significativamente a la creación de riqueza, dado el estado de la tecnología y las especializaciones productivas orientadas a las materias primas, al tiempo que tampoco garantiza el acceso a un ingreso digno, ni a servicios de salud y a seguridad previsional, propios del empleo registrado.

Por otra parte, en otros trabajos (Anchorena 2014, 2016, 2018) se ha mostrado que, en países con baja dotación de capital, sumada a la no sustenibilidad entre trabajo y capital, dadas las limitaciones tecnológicas señaladas por R. S. Eckaus (1955), estas limitaciones se dan porque existe una cantidad limitada de procesos productivos disponibles para ciertos productos y, sólo cuando ambos factores están disponibles en las proporciones adecuadas, existe la posibilidad de que se puedan utilizar ambos con “pleno empleo”, de un modo simultáneo. Lo que hace que el pleno empleo de un factor productivo, difícilmente coincida con el pleno empleo de todos los demás factores. Por esa razón, el pleno empleo de los factores tierra y capital, puede estar acompañado de desempleo, o ineficiencia en el uso del factor trabajo.

En particular esto está asociado a un mercado de trabajo dual, donde el trabajo, aún en condiciones de bajo desempleo, se reparte entre un sector formal, trabajo asalariado registrado del sector privado, de alta productividad, y trabajo registrado del sector público, de productividad diversa, un sector semi formal, asociado al cuentapropismo que tributa, y un sector informal, que incluye a veces ayudas del Estado, estos últimos de bajos ingresos y sin cobertura social ni de salud.

Esto puede verse en la composición de la Población Económicamente Activa durante los 10 últimos años, que puede ser entendida como la oferta de fuerza de trabajo, que se presenta en el gráfico 1.

Gráfico 1: Composición absoluta de la PEA por situación laboral en Argentina 2012-2022



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y el Ministerio de Trabajo (se omiten los trimestres 4-2015, y 1-2006 por falta de datos oficiales sobre desempleo⁹²)

Como se ve, el sector mayoritario, y el más afectado por las restricciones tomadas durante la pandemia de covid-19, entre 2020 y 2021, fueron los trabajadores no registrados, que explican casi la totalidad de la pérdida de puestos de trabajo durante la etapa de aislamiento (trimestre 1 de 2020 a trimestre 1 de 2021), y también se destaca la relativa estabilidad laboral en el sector privado registrado, el sector público y los independientes autónomos. Por otra parte los monotributistas, en sus diferentes versiones, y el personal en casas particulares fueron los segundos más afectados, siendo este último sector históricamente, si bien registrado, el que tiene condiciones laborales más precarias.

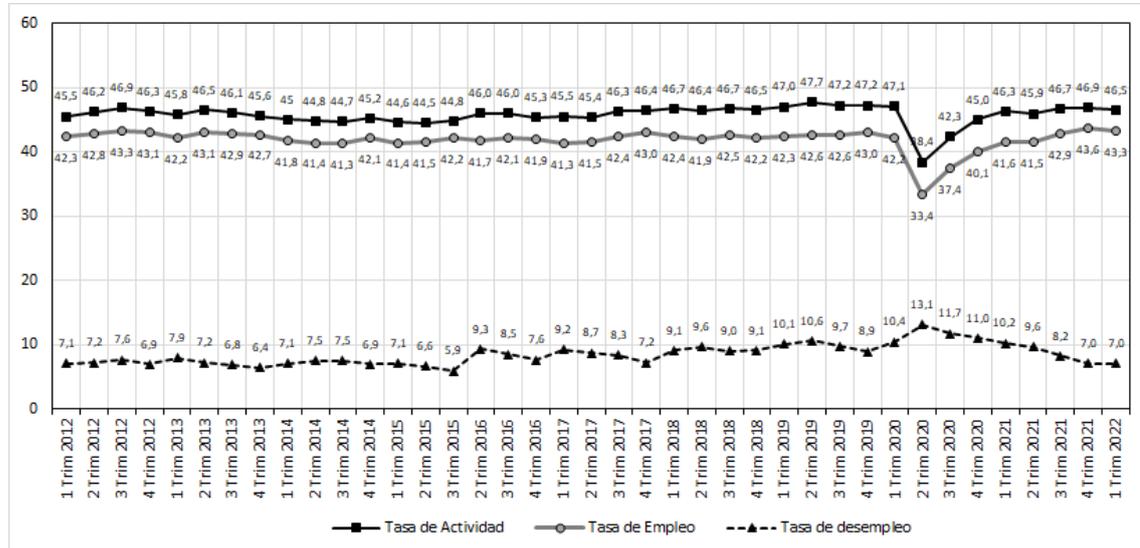
La población activa pasa de 18,609 millones en el primer trimestre de 2012, a 21.955 millones en el primer trimestre de 2022, un 18% de aumento. Y crece más que el aumento poblacional que, en el mismo período pasa de 40,872 millones a 47,157 millones de personas, un aumento de 15,3 %.

La población empleada u ocupada también aumenta más que el crecimiento poblacional, pasando de 17,289 millones a 20,419 millones, un 18,1% superando tanto al crecimiento de la población activa como al crecimiento poblacional.

⁹²Cuando cambia el gobierno nacional en diciembre de 2015, cambian las autoridades del INDEC y las nuevas autoridades no publican los datos del cuarto trimestre de 2015 y el primero de 2016, en lo que se llamó el “apagón estadístico”

Esto hace que las tasas de actividad y empleo aumenten, y la tasa de desempleo tienda a disminuir, especialmente a partir del tercer trimestre de 2021. Este comportamiento puede verse en el gráfico 2.

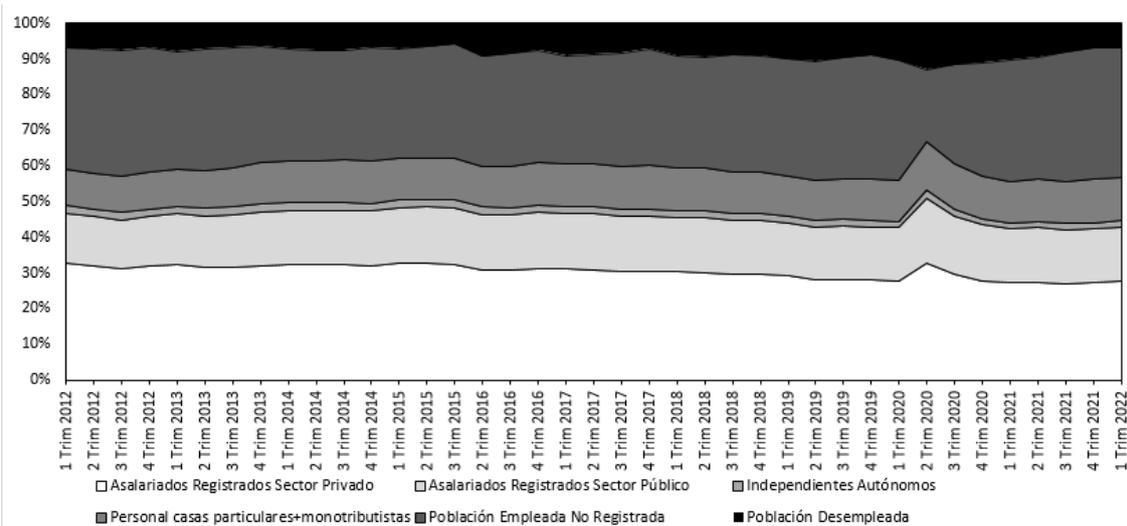
Gráfico 2: Tasas de Actividad, Empleo y Desempleo en Argentina 2012-2022



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y el Ministerio de Trabajo (se omiten los trimestres 4-2015, y 1-2006 por falta de datos oficiales sobre desempleo)

En lo que respecta a la participación relativa de cada situación laboral en el conjunto de la población activa, en el Gráfico 3 se presenta la dinámica de la composición laboral durante el periodo 2012-2022.

Gráfico 3: Composición relativa de la PEA por situación laboral en Argentina 2012-2022



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y el Ministerio de Trabajo (se omiten los trimestres 4-2015, y 1-2006 por falta de datos oficiales sobre desempleo)

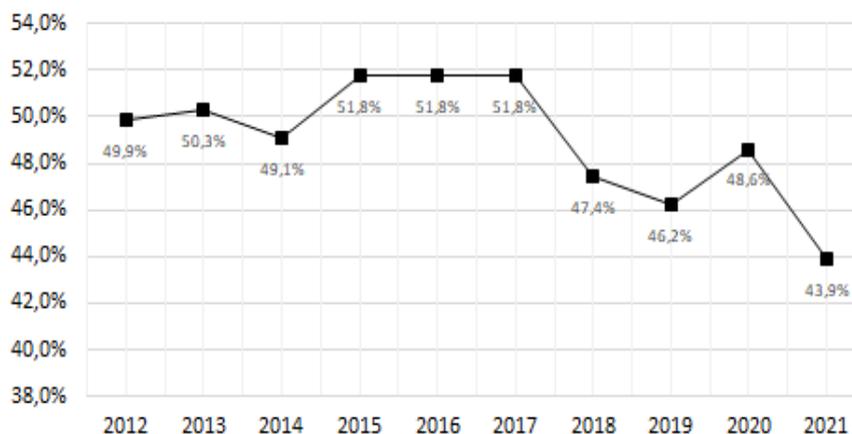
Como se observa, a lo largo de los 10 años la participación del trabajo asalariado registrado del sector privado desciende, excepto durante el aislamiento de la pandemia que afecta al sector no registrado reduciendo su participación, pero, siempre rondando el 30% del total, con tendencia decreciente, pasando del 33% al 28% entre los extremos de la serie. El empleo registrado del sector público se mantiene con una participación casi estable en torno al 15%, lo mismo ocurre con los independientes autónomos, en este caso manteniéndose en torno al 2%. Los monotributistas en sus diferentes modalidades y el personal de casas particulares, aumentan su participación del 10% a 12%, siendo tradicionalmente formas más precarias de incorporación al mercado laboral registrado, y, finalmente, los empleados no registrados son, durante toda la serie, el sector que tiene más representación, con un promedio del 32% y un aumento desde el 34% al 36% a lo largo del período. La población desempleada se mantiene en torno al promedio del 8% con un pico del 13% durante la pandemia en la primera mitad de 2020.

Si se agrupan las categorías más desprotegidas, desempleados, no registrados, monotributistas y el personal de casa particulares, éstas representan en promedio el 52% de la fuerza laboral, y su participación aumenta desde el 51% al inicio del período, al 55% en el primer trimestre de 2022.

Es de destacar que para los 10 años analizados se observa, además de un crecimiento de la ocupación y la actividad, una caída en la participación de la retribución del trabajo asalariado en relación con el producto, esto se presenta en el gráfico 4. Y esto se explica, no por la pérdida de productividad, como ya fue

mostrado arriba, sino por la mayor participación de las formas de trabajo más precarias, no registrados, personal de casas particulares y monotributistas, con pérdidas de ingresos reales, y por la caída salarial en el sector público (casi un 20%), que constituyen más del 60% de la fuerza laboral.

Gráfico 4: Retribución del Trabajo Asalariado cómo % del Valor Agregado Bruto a Precios Básicos en Argentina 2012-2021



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

En el próximo apartado se explora la posibilidad de mejorar la situación laboral de los sectores más precarios sobre la base de creación de puestos de trabajo asalariados en el sector privado.

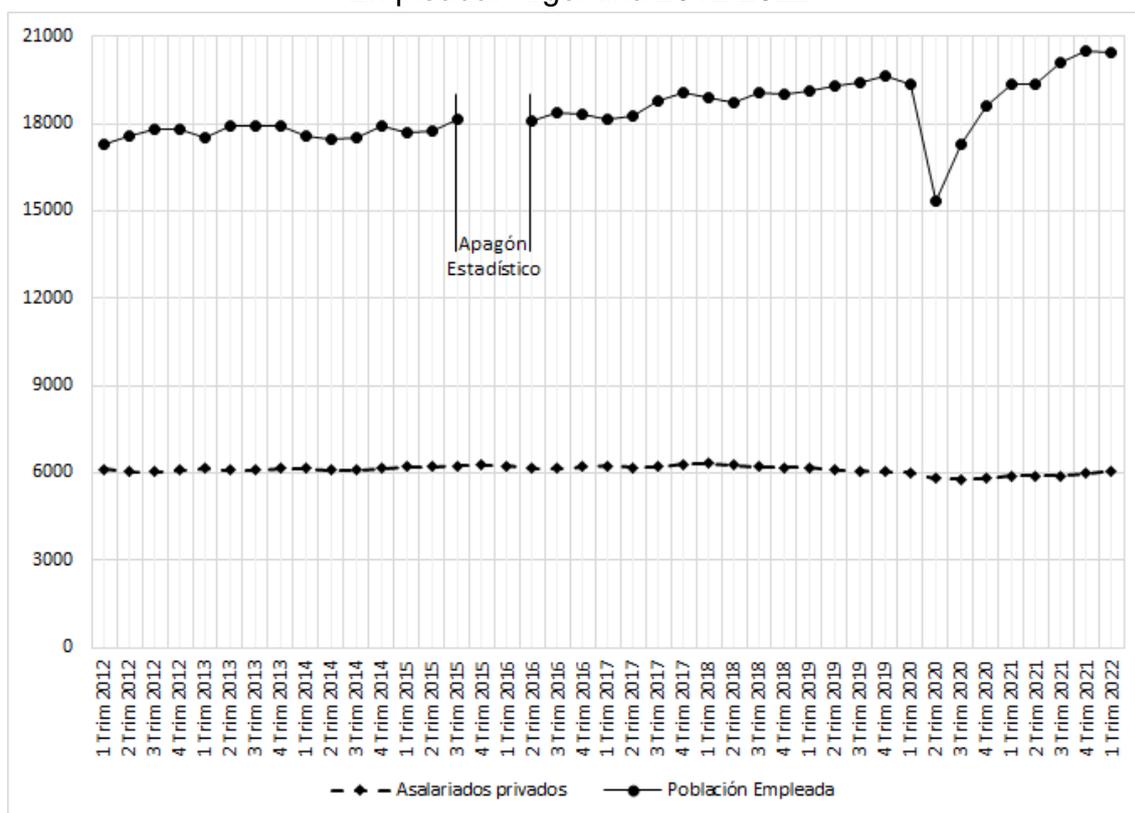
Pleno empleo precario y posibilidades

En el contexto actual, de relativamente bajas tasas de desempleo, los gobiernos plantean reducir la informalidad y transformar “planes sociales en empleo genuino”, siendo el paradigma de este “empleo genuino” el “trabajo asalariado registrado”. Sin embargo, en Argentina y otros países de la periferia, aunque aumentan los niveles generales de empleo, el sector de trabajo asalariado registrado del sector privado no muestra mejoras cuantitativas, ni absolutas ni relativas, y se encuentra disociado de otras variables como el crecimiento poblacional, y con una asociación relativamente débil al como el Producto, el consumo público y privados, formación bruta de capital, etc. Es más, dada su independencia de todos estos factores, pasa a representar cada vez una menor proporción en la población total empleada, ya que su variación ni siquiera acompaña el crecimiento vegetativo de la población.

En el Gráfico 5 se presenta el total de asalariados registrados del sector privado y la población total empleada para Argentina entre los primeros trimestres de 2012 y 2022. Es importante destacar que los asalariados registrados pasaron entre 2012 y 2022 de representar el 35,3% de los trabajadores en el primer trimestre de 2012, a representar el 29,8% en el primer trimestre de 2022.

El total de asalariados registrados fluctúa levemente alrededor del promedio de 6.100.000 trabajadores, con un incremento máximo del 3,5% en el primer trimestre de 2018 (unos 211.000 trabajadores) y un mínimo de -5,4% en el cuarto trimestre de 2020 (unos 329.000 trabajadores).

Gráfico 5: Asalariados registrados del sector privado y Población Total Empleada. Argentina 2012-2022

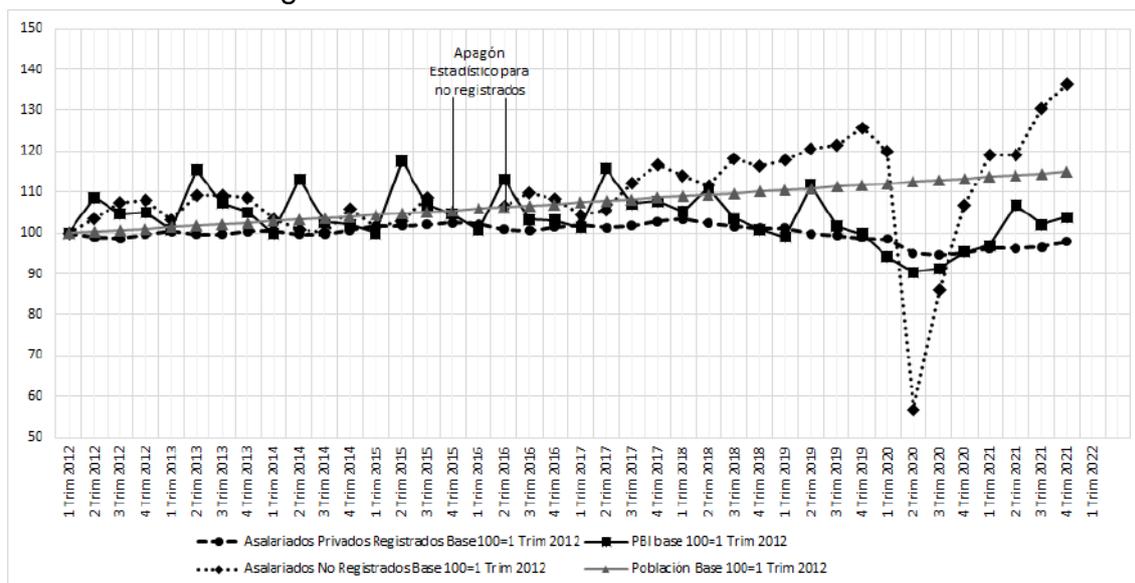


Fuente: Elaboración Propia sobre base de datos del INDEC y el Ministerio de Trabajo (apagón estadístico: el INDEC dejó de publicar datos durante 2 trimestres)

Pero si se comparan estas fluctuaciones de la cantidad de asalariados registrados en cada trimestre con el total de trabajadores en igual período, se ve la insignificancia del sector privado argentino para aportar al objetivo de pleno empleo. El máximo exceso de puestos asalariados registrados referido al promedio, se dio en el primer trimestre de 2018 y representó sólo un 1,2% de la población total empleada en el mismo trimestre, y el mínimo valor de puestos asalariados respecto del promedio se dio en el cuarto trimestre de 2020 y representó un sólo 1,91% del total de ocupados.

En lo que respecta a la asociación entre el producto, la población total y el empleo privado registrado y el no registrado, las dinámicas se presentan en el gráfico 6.

Gráfico 6: Asalariados registrados del sector privado, no registrados y PBI y Población Total. Argentina 2012-2022. Base 100 = 1 Trim 2012



Fuente: Elaboración Propia sobre base de datos del INDEC y el Ministerio de Trabajo

Como se observa, el empleo privado registrado acompaña relativamente al PBI, numéricamente tiene una correlación de 0,48, y en particular acompaña al consumo privado con una correlación de 0,68, pero ninguno de ambos está asociado con el crecimiento poblacional, resultando una decorrelación de -0,44 entre asalariados registrados y la población total.

No ocurre lo mismo con el trabajo no registrado, que parece ser un sector mucho más dinámico a la hora de crear puestos de trabajo, acompañando el crecimiento poblacional, y, el ciclo de producto sólo está asociado durante la pandemia de covid-19 pero esto se debió al Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio (ASPO) que estableció el gobierno.

En particular es de importancia a la hora de pensar el pleno empleo ya que la disminución del desempleo se da por los sectores de trabajadores precarizados y no registrados. Este último, en particular, eliminando de la serie los datos de los periodos de apagón estadístico (trimestre 4 de 2015 y trimestre 1 de 2016), y del ASPO (trimestre 1 de 2020 al trimestre 1 de 2021 inclusive) se encuentra fuertemente asociado al crecimiento poblacional, con un coeficiente de correlación de 0,875, y disociado del PBI (-0,25), el consumo privado (-0,42), y la inversión bruta (-0,14).

Esto evidencia que este sector mayoritario de los trabajadores, aunque genera un ingreso, no participa significativamente en la creación de la riqueza, ni en el

consumo, y no se ve afectado por la inversión privada. Al tiempo que no goza de los beneficios vinculados a la salud (obra social) y la seguridad social y previsional.

Es ingenuo pensar que el sector privado podría multiplicar por 2 o 3 el número de asalariados, siendo que, por el contrario, tiene a decrecer en números absolutos y relativos durante la última década, el camino de la inclusión socioeconómica, previsional y de salud no va a pasar por ese sector ni en el corto, ni en el mediano plazo.

A modo de conclusión

El empleo asalariado registrado, al menos en el caso y periodo analizados, está estancado en números absolutos y no acompaña el crecimiento poblacional, aunque sí está asociado el ciclo de producto, el consumo y la inversión. El sector asalariado registrado, para “transformar planes sociales en empleo genuino” e incluir los trabajadores no registrados y precarios, debería casi duplicar su participación, cosa que parece cuanto menos, poco probable en un plazo razonable.

El trabajo registrado precario y no registrado, en cambio, está asociado al crecimiento poblacional, y disociado del producto, el consumo y la inversión.

Se concluye que, aun logrando altas tasas de actividad y de empleo, el desafío de los países de la periferia no pasa por mejorar la “cantidad” de empleo, y es prácticamente imposible que el sector asalariado registrado crezca para absorber a los sectores precarizados. Sino que el desafío pasa por mejorar la calidad del trabajo, aumentar la productividad de los sectores precarizados, aportando desde las instituciones públicas, formas de organización, gestión, tecnología y capital que vuelvan estos trabajos productivos y competitivos (al fin y al cabo, no necesitan generar plusvalía, lo que supone desde el inicio menores costos), que aporten a la creación de riqueza, garanticen un ingreso digno, al tiempo que proporcionen el acceso a la seguridad social y sanitaria.

El único actor económico que puede generar este cambio es el Estado, a través de políticas activas de capacitación, financiamiento de la inversión y el aporte de conocimiento a través de sus instituciones científicas y tecnológicas.

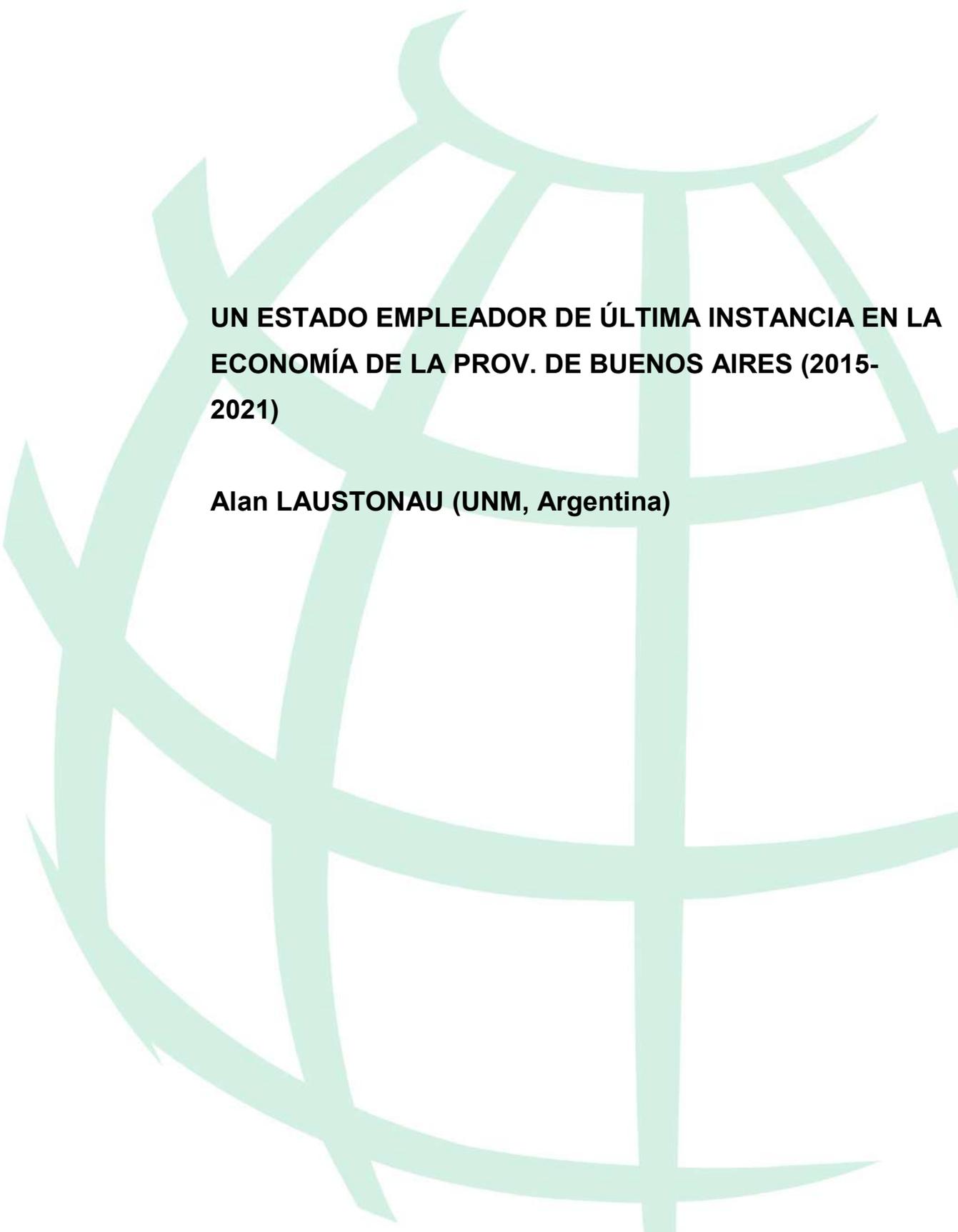
El objetivo de “pleno empleo” se desdibuja y deberá acaso reformularse como objetivo de “pleno empleo con productividad e inclusión”.

Bibliografía:

Anchorena, S. (2014): Ciclo económico y dinámicas de empleo en Argentina 1995-2002. De lo Nacional a lo local, Tesis Doctoral, Universidad de Huelva, Huelva.

- Anchorena, S. (2016): "Ciclo Económico y Ciclo de Empleo. Estado presente Vs. Estado ausente", en Revista CEDE BH Nro. 11, pp 15-21, del Centro de estudios para el desarrollo económico Benjamín Hopenhayn Santa Fe, Argentina.
- Anchorena, S. (2018) "¿Cuánto le cuesta a Argentina el desempleo?", en el Tercer Congreso de Economía Política para la Argentina, Universidad Nacional de La Plata, 14 al 16 de noviembre de 2018, La Plata, Argentina.
- Banyuls Llopis, J. y Cano Cano, E. (2001): "El Análisis de la realidad laboral desde la economía" y "El Paro y las Políticas de Empleo", en Gallego Bono, J. y Nácher Escriche (comps.) (2001): Elementos Básicos de Economía: Un Enfoque Institucional, Tirant lo Blanch, Valencia, 371-459
- Cuadrado Roura, J. R. (coordinador) (2006): Política Económica. Objetivos e instrumentos, McGraw-Hill/Interamericana de España, Madrid (3ª edición).
- Eckaus, R., (1955). "El problema de las proporciones factoriales en las zonas subdesarrolladas". The American Economic Review. Septiembre de 1955, reproducido en Agarwala, A. y Singh S. (1963), La economía del subdesarrollo, Madrid, Tecnos.
- Graña, J. M. y Kennedy, D. (2008a). "Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947–2006. Análisis de la información y metodología de estimación". Documento de Trabajo N° 12, CEPED– IIE–FCE–UBA, Buenos Aires, noviembre.
- Graña, J. M. y Kennedy, D. (2008b). "Empobreciendo a los trabajadores, empobreciendo la acumulación. Producción, distribución y utilización de la riqueza social". En Lindenboim, J. (comp.), "Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI", EUDEBA, Buenos Aires, Septiembre.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) (1994), Anuario estadístico de la República Argentina 1994.
- _____ (2006), Generación del Ingreso e Insumo de Mano de Obra Fuentes métodos y estimaciones. Años 1993-2005".
- _____ (2007), Distribución funcional del ingreso año 2006.
- _____ (2008), Distribución funcional del ingreso año 2007.
- _____ (2011), Comunicado de prensa trimestral del "Informe de Avance del Nivel de Actividad.
- _____ (2021), Cuentas de Generación del Ingreso desde el primer trimestre del año 2016 al cuarto trimestre del año 2021.
- Ministerio de Producción y Trabajo (2019), Indicadores de Productividad Laboral, Presidencia de la Nación, Buenos Aires.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2022): Situación y evolución del trabajo registrado, Estudios y Estadísticas Laborales Situación y evolución del trabajo registrado, Junio 2022, Buenos Aires.
- Okun, A. (1962): "Potential GNP: Its Measurement and Significance", en The Political Economy of Prosperity, Norton, New York, 132–145
- Phillips, A. (1958): "The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom, 1861–1957", Económica, nº 25, 283–299.

Shaikh, Anwar (2021): La explicación de la inflación y el desempleo: una alternativa... Dossier: Trabajo, alienación y crisis en el mundo contemporáneo, en Razón y Revolución nro. 7, verano de 2001.



**UN ESTADO EMPLEADOR DE ÚLTIMA INSTANCIA EN LA
ECONOMÍA DE LA PROV. DE BUENOS AIRES (2015-
2021)**

Alan LAUSTONAU (UNM, Argentina)

Introducción

El trabajo es una revisión de literatura para comprender las implicaciones de aplicar un programa del estado como empleador de última instancia (ELR, por su sigla en inglés) y abordará la problemática del desempleo que afecta directamente a la provincia de Buenos Aires, siendo que esta contiene el mayor aglomerado urbano del país, que es la Región metropolitana de Buenos Aires (RMBA). De acuerdo con datos del Censo 2010, la RMBA, con 14.839.026 habitantes en 2010, concentra el 37% de la población del país en una superficie menor al 1% del territorio nacional y, asimismo, los 40 Partidos de la RMBA (sin la Ciudad de Bs. As.) reúnen el 76,50% del total de población de la Provincia de Bs. As. en poco menos del 4% de la superficie provincial. Con una marcada polarización social, y hay un extremo que no es beneficiado por la creación de empleos que trae el crecimiento económico. El desempleo es una de las problemáticas más importantes de la sociedad contemporánea. El Estado tendría que buscar solucionarlo, ya que para que se produzca algún tipo de cambio en una sociedad con un desempleo estructural donde existe un desajuste entre las cualificaciones necesarias para los puestos de trabajo disponibles y la calificación de gran parte de la población que generalmente está desocupada, es necesario que haya empleo donde el mercado no es capaz de generar, para que efectivamente exista la posibilidad de incluir a toda la sociedad en condiciones de trabajar. Por lo que un programa donde el Estado es un empleador de última instancia, sería una posible solución para alcanzar a este sector más desprotegido de la población. La provincia de Buenos Aires tiene una población de 15.625.537 habitantes según el Censo Nacional 2010. Se estima, según el informe del INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos) para el 2º trim. del 2022, que el desempleo de la Población Económicamente Activa de los partidos del Gran Buenos Aires ronda el 8,5%. Y según el informe del INDEC, la provincia de Buenos Aires se sitúa hoy entre las regiones que mayor tasa de desempleo mostró. Desde este trabajo se explora una perspectiva distinta a la teoría económica tradicional (la cual podrían ser obsoletas y hacer que la economía opere por debajo de sus posibilidades) y que comúnmente es tomada por los hacedores de política, que dependiendo la orientación política recae en la flexibilización laboral o estímulo de la demanda agregada. Se analizará la situación del mercado de trabajo de la provincia de Buenos Aires para el periodo de referencia, junto con las acciones llevadas a cabo por el gobierno para estabilizar o mejorar la situación del mercado de trabajo y se cuantificará el costo presupuestario de aplicar un programa de empleador de última instancia con datos de la provincia. En resumen, este trabajo se propone dar un puntapié inicial para analizar posibles efectos sobre la economía de la Provincia

⁹³ Estudiante UNM alan.r.laustonau@gmail.com

de Buenos Aires (2015-2021) de aplicarse un ELR, a través de la elaboración de indicadores con datos de la economía de la Prov. de Buenos Aires, para caracterizar la situación sociodemográfica, como puede ser, PEA, la tasa de empleo y desempleo según nivel de calificación, etc. Mediante una observación de la variación de dichas variables en el periodo. Considerando las diferencias por nivel educativo como proxis de calificación laboral, para observar las posibilidades de estar empleado de acuerdo al nivel alcanzado, ya sea obteniendo o conservándolo. Como la tasa de desempleo puede ser engañosa para determinar quiénes estarían dispuestos a trabajar si se les ofreciera un empleo, ya que solo contabiliza a las personas que buscan activamente un trabajo y puede subir o bajar porque consigue un trabajo o porque se desalienta en la búsqueda, se debe calcular los potencialmente empleables para cuantificar un potencial coste de aplicación del ELR en la Provincia de Buenos Aires. Esto se logra a partir de información de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC utilizando como recorte temporal el periodo 2015-2021.

Desempleo estructural

Este trabajo parte del análisis realizado en Mario (2020), donde en el capítulo 2 se analiza el empleo de una etapa donde por cierto periodo hubo crecimiento económico en la Argentina (2003-2015). Donde se aplicaron políticas de Keynesianas de estímulo de la demanda agregada y capacitaciones de los trabajadores de baja empleabilidad, con el objetivo de alcanzar el pleno empleo. De su análisis surge que, en este contexto de caída del desempleo, no se ha logrado aumentar las oportunidades laborales para las personas de baja calificación, siendo esta determinante para las posibilidades de estar empleado ya sea obteniendo o conservándolo.

“(...) la evidencia expuesta parece sugerir que el crecimiento económico -y las políticas " keynesianas " de manejo de la demanda agregada- induce la contratación " desde arriba ". Esto es, conforme se incrementa la demanda, las firmas tienden a cubrir las vacantes de empleo con los trabajadores más calificados; es esperable que la inflación sea inducida mucho antes de la ocupación plena -antes que las firmas contraten " desde abajo" a un ritmo suficiente para mejorar significativamente las oportunidades abandonaron el secundario-.” (Mario, 2020 p.60)

Podría decirse que este desempleo que es de tipo estructural, es el desempleo de exclusión, el más grave de todos ya que se debe a las escasas oportunidades de empleo (débil empleabilidad), en un contexto de selección de los empleadores, que pueden mantenerlos sin trabajo durante largos periodos de tiempo, cambiando sus actitudes hacia el trabajo, deteriorando sus calificaciones profesionales y desalentándolos en su búsqueda laboral saliendo de la población activa. En su mayoría son jóvenes que han fracasado en sus estudios, dificultades de aprendizaje o falta de habilidades de formación profesional, así como adultos con bajo nivel

educativo o poco calificados que se acercan a la edad de jubilación. (Freyssinet 1998). El desempleo de exclusión es uno de los más perjudiciales ya que afecta a personas de clase baja con poca o nula preparación laboral y la productividad de los trabajadores cae rápidamente cuando están desempleados hasta el punto de perder su empleabilidad y formar parte del desempleo oculto, y son personas que no están contabilizadas en los indicadores de desempleo, pero estarían dispuestas a trabajar si se les ofreciera la oportunidad.

Indicadores del mercado laboral para la Provincia de Bs. As. (2015-2021)

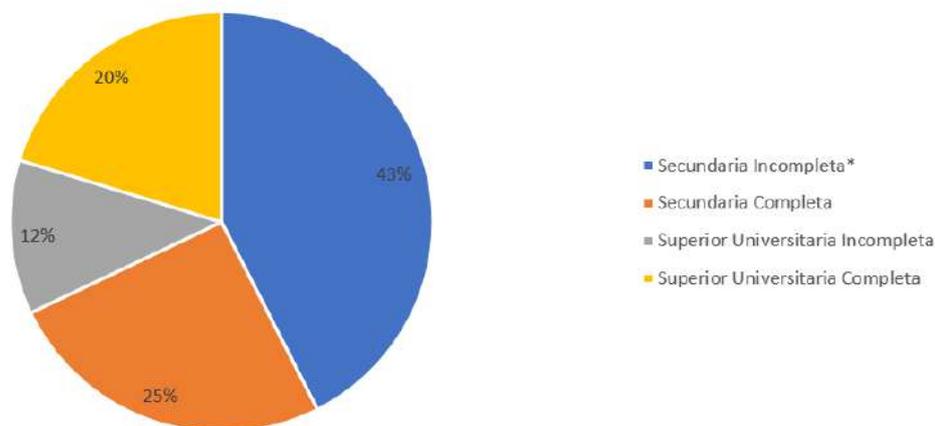
En este segmento se analizará la situación del mercado de trabajo de la provincia de Buenos Aires para el periodo de referencia. Y como este trabajo se propone dar un puntapié inicial para analizar posibles efectos sobre la economía de la Provincia de Buenos Aires (2015-2021) de aplicarse un ELR, a través de la elaboración de indicadores con datos de la economía de la Prov. de Buenos Aires como puede ser, PEA, la tasas y niveles de empleo y desempleo según nivel de calificación, etc. se busca caracterizar la situación sociodemográfica mediante una observación de la variación de dichas variables en el periodo. Podemos considerar que el nivel educativo es un proxy de la calificación laboral, y es por eso que a continuación veremos indicadores del mercado de trabajo de la Provincia de Buenos Aires desagregados por el nivel educativo, para de este modo poder observar de este modo cómo se comportan estos indicadores dependiendo el nivel educativo/calificación laboral.

Para la elaboración de estos indicadores se utilizaron los datos de la EPH del 2º trimestre de cada año, de los 6 aglomerados urbanos que conforman a la Provincia de Buenos Aires (partidos del GBA, Gran La Plata, Mar del Plata-Batán, Bahía Blanca-Cerri, San Nicolás-Villa Constitución y Viedma-Carmen de Patagones), ponderando por la participación relativa de cada uno de los datos de la muestra de la EPH en la población total. Por lo que los datos presentados a continuación como correspondientes a la provincia de Buenos Aires son los resultantes de los relevamientos realizados por la EPH en los 6 aglomerados urbanos de la provincia de Buenos Aires (PBA), constituyendo así, según la metodología de Dirección Provincial de Estadísticas, un aproximado del nivel provincial urbano.

Poniendo en contexto estos indicadores podemos ver (Figura 1) la población total de 25 años o más de la Provincia de Buenos Aires según nivel educativo.

Figura 1

Población de 25 años o más, por educación, 2021 (II trimestre) PBA

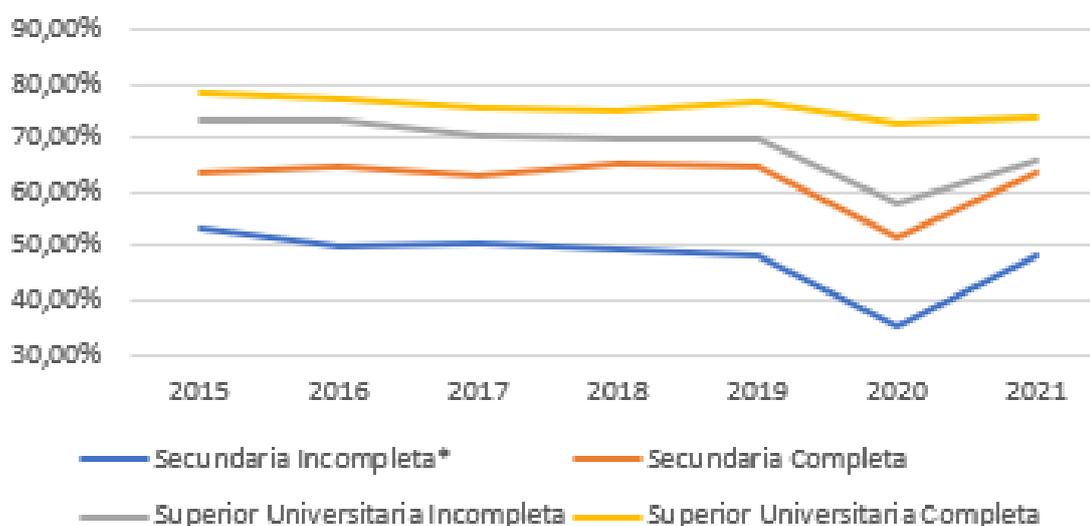


Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC.

Observando este gráfico, podemos ver que para el segundo trimestre del 2021 el 43% de la población tenía el secundario incompleto, por lo que se puede dividir prácticamente en dos al total de la población de la Provincia de Buenos Aires, entre quienes por lo menos terminaron el secundario y los que no terminan la secundaria. Siendo la mayor parte la población de menor nivel educativo.

En la siguiente figura 2 podemos observar la tasa de empleo de la Provincia de Buenos Aires. Este es un indicador bastante adecuado para observar las condiciones del mercado laboral, ya que se calcula en base al total de la población del recorte por de edad y educación seleccionado.

Figura 2
Tasa de empleo, población de 25 años o más,
por educación 2015-2021 PBA



Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC. Los datos corresponden al segundo trimestre de cada año.

En general la tasa de empleo en el periodo analizado tiene una tendencia declinante en todos los niveles educativos, sin una aparente aproximación entre las diferentes tasas de empleo por nivel educativo. Como podemos observar en el Figura 2, en el periodo analizado se observa que solo aproximadamente el 50% de los mayores de 25 años que no terminaron el secundario tienen un empleo, en contraste con los recibidos universitarios que a lo largo del periodo nunca sobrepasaron el piso de 72% en el peor año de la pandemia del Covid-19 (2020), y en el resto de los años se encuentra en el rango entre el 80 y el 75% para las personas con este nivel educativo. Lo que es claro, es que existe una brecha de empleo entre los que terminaron una educación universitaria y los niveles educativos inferiores. Siendo el grupo de personas que no completaron el secundario el que más lejos se encuentra de la tasa de empleo de los universitarios.

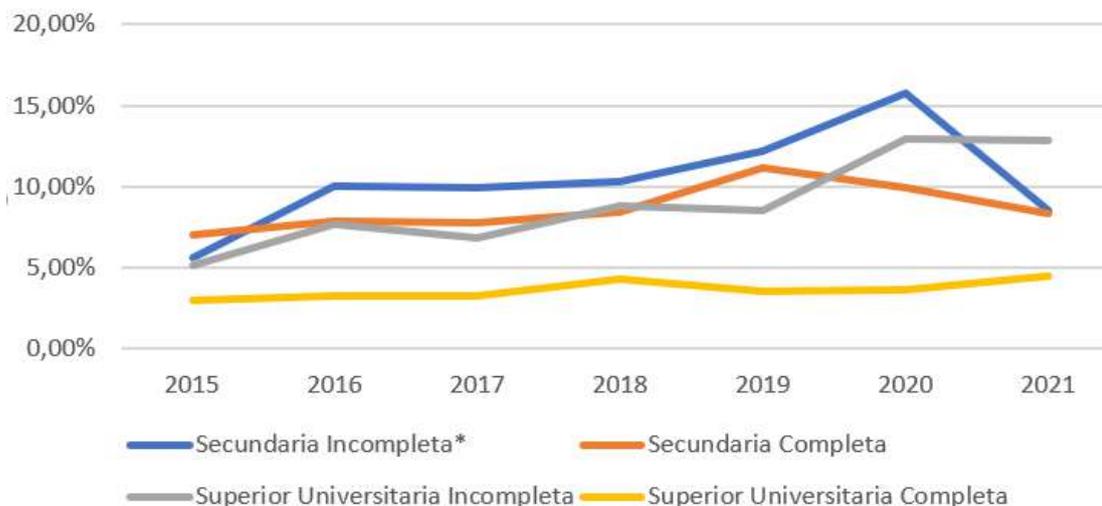
De acuerdo con Baumol y Wolf (1996, mencionado en Neffa et al., 2014), esta brecha de empleo entre los diferentes niveles de calificación, se debe a que los niveles más bajos cuentan con una empleabilidad mucho menor en las firmas dado que prevén un mayor costo de capacitación.

Otro aspecto relevante que se puede observar es que si bien en el año 2020 la pandemia del Covid-19 afectó las tasas de empleo de todos los niveles educativos fueron los niveles educativos inferiores los que absorbieron la mayor caída (Ver Tabla 1). Mientras que la tasa de empleo de los trabajadores de nivel universitario solo cayó 3,8 puntos porcentuales entre el 2º trimestre del 2019 y el 2º trimestre del

2020, el resto de los trabajadores de menor nivel educativo recibieron una caída de entre 13,2 y 12,4 puntos porcentuales. Por lo que no solo podemos decir que los niveles educativos más bajo son los últimos beneficiados por la generación de empleo en los procesos económicos de crecimiento, tal como propone Mario (2020), también ante shocks negativos externos a la economía, tal como fue la pandemia del año 2020, son los más perjudicados y los primeros en la pérdida de empleos.

Por otro lado, podemos observar la tasa de desempleo abierto, que indica el porcentaje de la población activa que no están empleados, están disponibles para trabajar y está buscando un trabajo asalariado (Neffa et al., 2014). Por lo que puede que este no sea un gran indicador para ver los valores de subutilización de la fuerza laboral, ya que, por ejemplo, en un contexto de caída del empleo existen flujos no solo entre ocupados y desocupados, sino que también hacia fuera de la fuerza laboral, que serían trabajadores desalentados que al no buscar empleo son excluidos de la PEA y formarían parte del desempleo oculto, que de acuerdo con Neffa et al. (2014) son personas que se retiran de la población económicamente activa (PEA) por razones de carácter estructural del estado del mercado laboral y que estarían dispuestos a volver a la PEA cuando esta situación cambie. Según Cornilleau (1998) este movimiento de trabajadores desalentados sucede con mayor rapidez en países con poca infraestructura de Servicios Públicos de Empleo.

Figura 3
Tasa de desempleo, población de 25 años o más,
por educación 2015-2021 PBA



Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC. Los datos corresponden al segundo trimestre de cada año.

Si bien todo lo dicho anteriormente sobre las complicaciones de la tasa de desempleo para reflejar quiénes estarían dispuestos a trabajar si se les ofreciera un empleo, en el figura 3 podemos observar que hay una tendencia ascendente del desempleo para todos los niveles educativos, se sigue sosteniendo la brecha entre los más calificados y los menos calificados y cómo este indicador se muestra más estable para los primeros que para los segundos, aunque no podemos identificar si esos movimientos más marcados de los menos calificados se deben a flujos entre empleo-desempleo o de activos-inactivos.

Analizando en conjunto estos datos antes expuestos en tanto distribución del nivel educativo en la población total, tasa de empleo y desempleo por nivel educativo. Podemos enfatizar que el acceso de oportunidades y estabilidad de empleo, para quienes tienen 25 años o más, esta correlacionado con su nivel educativo. Y se observa que del 43% de la población mayor de 25 años en la Provincia de Buenos Aires (secundario incompleto) solo el 50% tiene un empleo, y en el 2020 ante la crisis e incertidumbre desencadenada por la pandemia del Covid-19 solo el 35% de ese 43% con secundario incompleto (SI) tenía un empleo y su tasa de desempleo ascendió al 15%. Esto expone que las condiciones del mercado laboral no impactan de manera equitativa en la población, o al menos al referirnos a los trabajadores por su nivel de calificación.

Tabla 1. Población y fuerza laboral, 25 años o más, por educación, 2015 2021
PBA

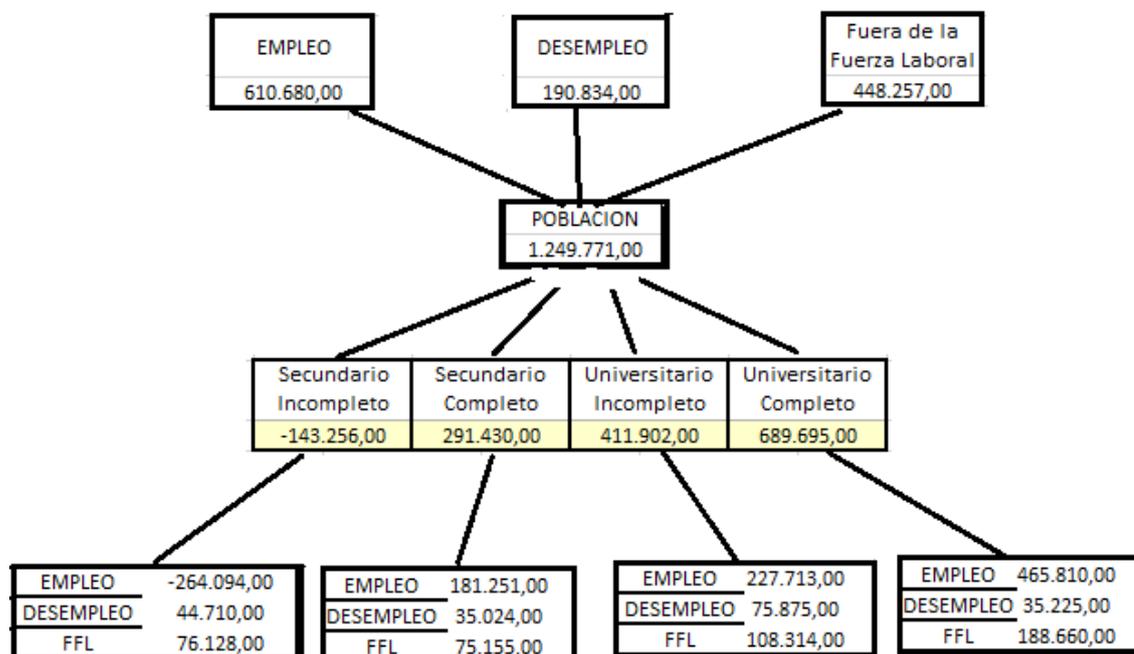
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Cambio 19 al 20	2021	Cambio
Población total									
Secundaria Incompleta*	3.824.645,00	4.334.997,00	4.128.215,00	4.123.326,00	4.193.146,00	4.041.372,00	-151.774,00	3.681.389,00	-143.256,00
Secundaria Completa	1.903.081,00	1.953.157,00	2.110.413,00	2.184.152,00	2.258.693,00	2.250.145,00	-8.548,00	2.194.511,00	291.430,00
Superior Universitaria Incompleta	617.215,00	704.565,00	808.549,00	880.593,00	965.045,00	951.755,00	-13.290,00	1.029.117,00	411.902,00
Superior Universitaria Completa	1.055.906,00	1.209.941,00	1.168.626,00	1.354.507,00	1.477.117,00	1.309.696,00	-167.421,00	1.745.601,00	689.695,00
Total	7.400.847,00	8.202.660,00	8.215.803,00	8.542.578,00	8.894.001,00	8.552.968,00	-341.033,00	8.650.618,00	1.249.771,00
Empleo									
Secundaria Incompleta*	2.038.648,00	2.166.302,00	2.087.309,00	2.026.939,00	2.033.530,00	1.425.627,00	-607.903,00	1.774.554,00	-264.094,00
Secundaria Completa	1.213.493,00	1.261.247,00	1.329.254,00	1.421.843,00	1.465.410,00	1.166.229,00	-299.181,00	1.394.744,00	181.251,00
Superior Universitaria Incompleta	451.907,00	514.182,00	571.187,00	615.665,00	676.063,00	548.682,00	-127.381,00	679.620,00	227.713,00
Superior Universitaria Completa	825.626,00	934.670,00	884.273,00	1.017.743,00	1.129.223,00	951.545,00	-177.678,00	1.291.436,00	465.810,00
Total	4.529.674,00	4.876.401,00	4.872.023,00	5.082.190,00	5.304.226,00	4.092.083,00	-1.212.143,00	5.140.354,00	610.680,00
Desempleo									
Secundaria Incompleta*	120.685,00	241.100,00	229.565,00	233.241,00	281.579,00	267.314,00	-14.265,00	165.395,00	44.710,00
Secundaria Completa	92.054,00	107.979,00	111.504,00	131.243,00	184.565,00	128.772,00	-55.793,00	127.078,00	35.024,00
Superior Universitaria Incompleta	24.341,00	42.589,00	41.815,00	59.517,00	62.605,00	81.511,00	18.906,00	100.216,00	75.875,00
Superior Universitaria Completa	25.269,00	31.684,00	29.504,00	45.627,00	41.232,00	36.194,00	-5.038,00	60.494,00	35.225,00
Total	262.349,00	423.352,00	412.388,00	469.628,00	569.981,00	513.791,00	-56.190,00	453.183,00	190.834,00
Fuera de la fuerza laboral									
Secundaria Incompleta*	1.665.312,00	1.927.595,00	1.811.341,00	1.863.146,00	1.878.037,00	2.348.431,00	470.394,00	1.741.440,00	76.128,00
Secundaria Completa	597.534,00	583.931,00	669.655,00	631.066,00	608.718,00	955.144,00	346.426,00	672.689,00	75.155,00
Superior Universitaria Incompleta	140.967,00	147.794,00	195.547,00	205.411,00	226.377,00	321.562,00	95.185,00	249.281,00	108.314,00
Superior Universitaria Completa	205.011,00	243.587,00	254.849,00	291.137,00	306.662,00	321.957,00	15.295,00	393.671,00	188.660,00
Total	2.608.824,00	2.902.907,00	2.931.392,00	2.990.760,00	3.019.794,00	3.947.094,00	927.300,00	3.057.081,00	448.257,00
Tasa de Desempleo									
Secundaria Incompleta*	5,59%	10,01%	9,91%	10,32%	12,16%	15,79%	3,63% p.p	8,53%	2,94% p.p
Secundaria Completa	7,05%	7,89%	7,74%	8,45%	11,19%	9,94%	-1,24% p.p	8,35%	1,30% p.p
Superior Universitaria Incompleta	5,11%	7,65%	6,82%	8,81%	8,48%	12,93%	4,46% p.p	12,85%	7,74% p.p
Superior Universitaria Completa	2,97%	3,28%	3,23%	4,29%	3,52%	3,66%	0,14% p.p	4,47%	1,50% p.p
Promedio ponderado	5,47%	7,99%	7,80%	8,46%	9,70%	11,16%	1,45% p.p	8,10%	2,63% p.p
Tasa de Empleo									
Secundaria Incompleta*	53,30%	49,97%	50,56%	49,16%	48,50%	35,28%	-13,22% p.p	48,20%	-5,10% p.p
Secundaria Completa	63,76%	64,57%	62,99%	65,10%	64,88%	51,83%	-13,05% p.p	63,56%	-0,21% p.p
Superior Universitaria Incompleta	73,22%	72,98%	70,64%	69,91%	70,06%	57,65%	-12,41% p.p	66,04%	-7,18% p.p
Superior Universitaria Completa	78,19%	77,25%	75,67%	75,14%	76,45%	72,65%	-3,79% p.p	73,98%	-4,21% p.p
Promedio ponderado	61,20%	59,45%	59,30%	59,49%	59,64%	47,84%	-11,79% p.p	59,42%	-1,78% p.p

Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC.

Los datos corresponden al segundo trimestre de cada año. Nota: Cambio es calculado como el valor de 2021 menos 2015, mientras que “Cambio 19-20” corresponde a la diferencia de los valores entre 2020 y 2019.

En esta tabla 1 y de manera más sintética en la figura 4, podemos ver como la caída neta del empleo de los que no terminaron el secundario se ve subestimada por la tasa de empleo ya que a su vez se da una caída de la población total. Por lo tanto, las desmejoras de la tasa de empleo para los trabajadores con el secundario incompleto no reflejan fielmente la magnitud de la destrucción de empleo en términos netos para el grupo de este nivel educativo. Que, en un contexto general de caída del nivel de empleo, resulta ser mucho mayor en este grupo comparativamente con el resto de los niveles educativos. En el resto de los niveles educativos la caída del nivel de empleo se da porque los empleos netos creados no alcanzan a cubrir el crecimiento de la población, por lo que la caída es en términos relativos. Estos datos los podemos ver reflejados en la siguiente figura 4.

Figura 4. Cambio en la Población, 25 años o más por estado de empleo y educación 2015 2021 PBA



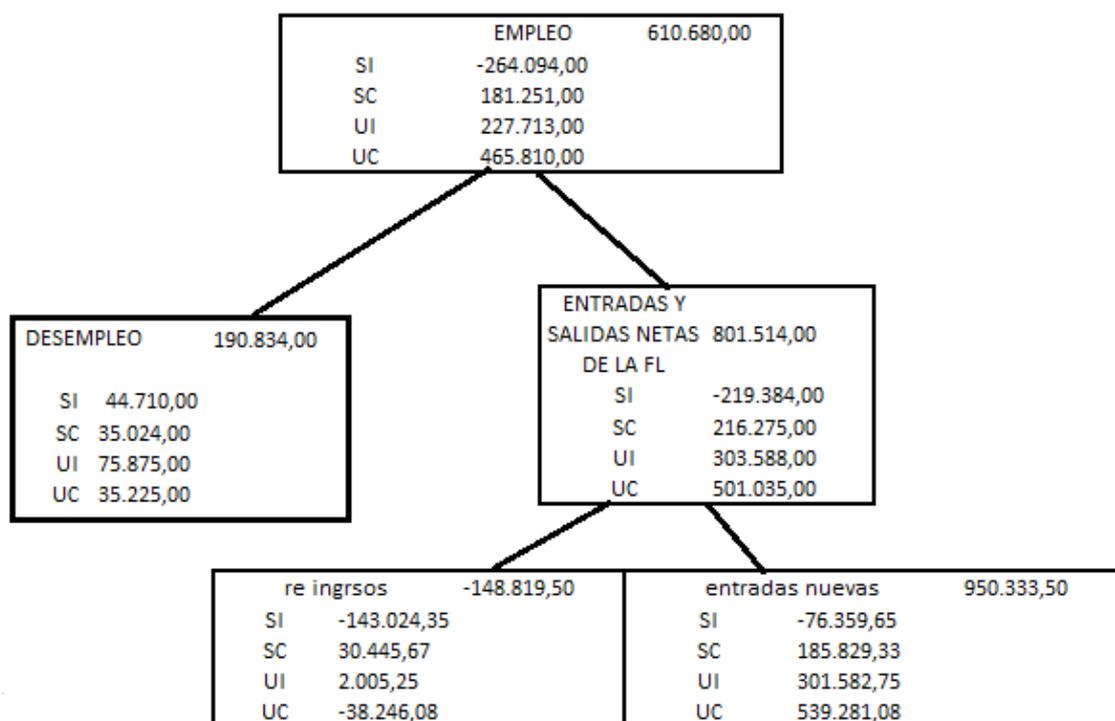
Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC. Los datos corresponden al segundo trimestre de cada año.

En este cuadro de la figura 4, vemos como los universitarios recibidos absorbieron más de la mitad de los puestos de trabajo creados, siendo solo el 20% de la población de la Provincia de Bs. As. Por otro lado, se destaca que aun cuando hay la disminución en el número de personas que no terminaron el secundario, esta es sobre compensada con la una caída mayor del empleo y se da un aumento de este grupo fuera de la fuerza laboral, lo que conlleva por un lado a maquillar la caída neta del empleo y por el otro el aumento del desempleo, en sus respectivas tasas. Lo que demuestra la mayor inestabilidad en el empleo de este sector más desprotegido de la sociedad.

En la figura 5 podemos observar los cambios en los netos del mercado laboral entre el año previo a la Pandemia y el primer año de pandemia, que según Ernst y López (2020) llegó a Argentina en un momento económico y social frágil. El gobierno se encontraba discutiendo el pago de su deuda pública, que alcanzó niveles insostenibles. Esto en un contexto de crecimiento económico negativo y alta inflación, con un 50,3 por ciento de variación interanual en febrero 2020 (INDEC, 2020). Esto da como resultado un mercado de trabajo debilitado con una tasa de desempleo alta, sumado a una gran informalidad de la economía, lo cual crea empleo precario para una gran porción de la población que no cuenta con un nivel de calificación elevado.

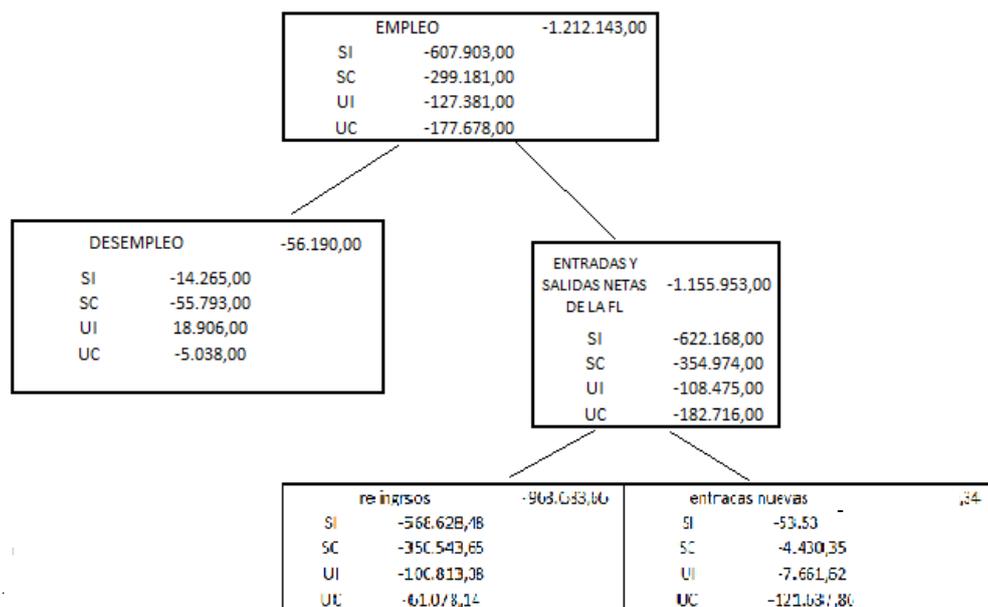
siendo la caída de esta última casi tan grande como el derrumbe del empleo en ese periodo de tiempo, lo que significa que hubo un traspaso casi total de empleados hacía fuera de la fuerza laboral, pasando a ser talvez en gran parte un desempleo oculto, una probabilidad puede ser que estas personas no buscaron trabajo porque la situación de pandemia no se los permitía pero lo cierto es que en ese contexto desfavorable no pudieron continuar realizando la actividad que los empleaba y tampoco pudieron suplantarla, saliendo directamente de la fuerza laboral (FL). La constante en las figuras 6 a. y 6 b. es que las personas con el secundario incompleto sufrieron las mayores salidas netas de empleo y de la FL, perdiendo valores casi idénticos entre empleo y FL en ambas figuras. Por lo que desaparecieron empleos para este nivel educativo habiendo o no pandemia, en su mayoría o en su totalidad salieron de la población activa, en cualquiera de los dos casos las personas con el secundario incompleto.

Figura 6 a. Cambio en el empleo, 25 años o más por educación 2015 2021 PBA



Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC. Los datos corresponden al segundo trimestre de cada año.

Figura 6 b. Cambio en el empleo, 25 años o más por educación 2019-2020 PBA



Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC. Los datos corresponden al segundo trimestre de cada año.

En las partes inferiores de estas dos figuras lo que se hizo fue estimar que parte de las entradas netas de la fuerza laboral se deben a reingresos o entradas nuevas. Para calcular las entradas nuevas se multiplico la variación poblacional por la tasa de empleo del año base, y de esta forma se ve la cantidad de entradas nuevas que se deberían haber dado para mantener la tasa de empleo del periodo base y por diferencia se calcularon los reingresos.

La mayor parte de los incrementos del empleo entre 2015-2021 se dio por entradas nuevas a la FL, y deberían haber entrado 950 mil personas nuevas a la fuerza laboral para mantener la tasa de empleo del 2015, pero solo ingresaron 801 mil en valores netos a la FL, lo que necesariamente significa que hubo una reducción de los reingresos en 148 mil. Estando la mayor diferencia en la población con el secundario incompleto, que registro una salida neta de 219 mil personas de la FL, cuando por la situación de caída neta de la población total solo deberían haber salido 76 mil personas para mantener la tasa de empleo del 2015. Y casi en la totalidad del empleo creado fue ocupado por las entradas nuevas de la mitad de la población más educada. Mientras que la pérdida neta de empleos entre 2019-2020 se da por salidas desde los reingresos. Ya que, en este contexto de pérdida de población total en las 4 categorías educacionales, para mantener las tasas de empleo del 2019 las salidas de la PEA deberían haber sido de 187 mil, pero la realidad es que la reducción en términos netos de la FL fue de 1,1 millón. Repitiéndose el patrón donde son las personas menos educadas las que sufren la mayor diferencia entre las entradas nuevas que se deberían haber dado y las entradas netas que se dieron. En ambos casos quienes no terminaron el secundario muestran la mayor pérdida de activos en la FL, resultado al que contribuyo la pérdida total de población y el

aumento de población inactiva. Por lo que podemos intuir que los trabajadores menos calificados son desplazados por más calificados, lo que los lleva a salir de la actividad, y los niveles de sub-utilización de la FL son mayores de los que representa la tasa de desempleo, ya que sufren el fenómeno de desaliento laboral, que los empuja a salir de la población económicamente activa, por la baja perspectiva de conseguir un empleo.

Políticas de empleo en Argentina

La intervención del Estado en el mercado de trabajo ha sido una de las formas tradicionales de intervención que se han empleado para lograr la deseada igualdad social, el reparto de la riqueza, la justicia social, la regulación del trabajo, la protección social y el bienestar de los ciudadanos, sin impedir la innovación laboral, pero dando respuesta a las nuevas formas de trabajo. El Estado puede intervenir en el mercado de trabajo a través de las políticas de empleo, las políticas laborales y las políticas de mercado de trabajo. Que intervienen de manera más directa sobre la oferta y demanda de trabajo. En este sentido, las principales funciones de las políticas de empleo son las siguientes: Empleo de los recursos y las políticas sociales que hay que poner en marcha para garantizar la formación, la recualificación y la reinserción laboral de los trabajadores en paro, con el fin de facilitar el acceso de los desempleados al mercado de trabajo y conseguir que la transición entre las distintas situaciones de la vida laboral se produzca sin menoscabo de los derechos de las personas.

En Argentina, la mayoría de las instituciones laborales (incluyendo la legislación para la protección del empleo, la negociación colectiva y los mecanismos de protección social contributivos) están diseñadas para cubrir fundamentalmente a los trabajadores asalariados formales. En este contexto, los shocks como la pandemia, que golpean fuertemente al mercado de trabajo, dejan en una situación de muy baja o nula protección a un gran porcentaje de los trabajadores del país, que se encuentran en situación de informalidad. (Ernst y López, 2020)

Para aliviar el impacto de la pandemia sobre el empleo y la economía, el gobierno nacional impulsó medidas para contener el impacto sobre el empleo y la pobreza. Dada la estructura con alta informalidad del país, los beneficios apuntaron a cubrir tanto trabajadores registrados como no registrados, así como poblaciones vulnerables que no participan del mercado laboral. Por un lado, se creó el Ingreso Familiar de Emergencia (IFE) que representaba casi 60% de un salario mínimo vital móvil y apuntaba a reducir el impacto de la caída de la actividad en los ingresos familiares de los trabajadores informales, en cada pago se gastaba el equivalente a un 0,33 % del PBI. En segundo lugar, teniendo como objetivo sostener los empleos formales, se creó el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) para asistir a las empresas en el pago de salarios. Este programa

alcanzo en su máximo a representar el 0,28% del PBI. (Mera, Karczmarczyk y Petrone, 2021).

Las políticas de emergencia implementadas frente a la crisis del COVID-19 se suman a una variedad de políticas activas del mercado laboral ya existentes en el país. Entre los principales programas debemos destacar el Programa de Recuperación Productiva (REPRO), que en los últimos meses ha incluido a 170 empresas en crisis (representando 21,000 trabajadores); el Programa de Inserción Laboral (PIL) que otorga incentivos a la contratación; el Entrenamiento para el Trabajo (EPT) que subsidia prácticas laborales en contextos de trabajo; el Plan Jóvenes con Más y Mejor Trabajo; el Programa de Empleo Independiente (PEI); el Seguro de Capacitación y Empleo; y el Programa de Trabajo Autogestionado (MTEySS). Estos programas, en su mayoría han nacidos en respuesta a crisis pasadas, (Mera, Karczmarczyk y Petrone, 2021) y se destaca el programa “Potenciar Trabajo” (con un alcance restringido) junto con los programas de empleo indirecto, como los subsidios a la nómina salarial (a través del Programa Recuperación Productiva - REPRO) y las reducciones temporales de las contribuciones a la seguridad social y mejora de la empleabilidad de los desempleados.

Asimilando a los programas sociales y de empleo antes mencionados como contención y ayuda social, programas que tratan de fomentar la inserción de los trabajadores en un empleo formal fomentando el trabajo individual en la economía tradicional, por ejemplo, dando incentivos a las empresas para contratarlos o capacitando a las personas con menor empleabilidad para competir y conseguir un empleo en el mercado laboral.

No obstante, este tipo de políticas laborales llevadas a cabo en el periodo analizado a través de incentivos para contratar y mantener a las personas con menor empleabilidad en sus puestos de trabajo, encuentran obstáculos a sus objetivos en un contexto tal como plantean Ernst y López (2020) de contracción de la oferta de empleo formal, empeoramiento de las condiciones laborales con un empleo no registrado creciente y donde a su vez se ha mencionado la propuesta de flexibilización y reforma laboral dada una contracción de la demanda de trabajo y de caída de la actividad económica. Y tal como vimos en el apartado anterior durante el periodo analizado en la provincia de Bs As se da una caída del empleo, sobre todo en los niveles educativos de menor empleabilidad en el mercado de trabajo.

Según Minsky (1986), una política, como la actual, de subsidios a la demanda y pago por transferencia a los sectores más afectados por la inestabilidad inherente al sistema capitalista, no debe ser la principal política de un gobierno que busca lograr el pleno empleo a través de la demanda agregada. Ya que, si de los trabajadores que están desempleados son pocos los que están capacitados para ser empleados, cualquier incremento de gasto público para reducir el desempleo puede ahondar en

un proceso inflacionario, ya que se compite desde el sector privado por los escasos trabajadores capacitados y se incrementan los costos en salario (Mario, 2020).

El desempleo es una de las problemáticas más importantes de la sociedad contemporánea y el Estado tendría que buscar solucionarlo, ya que para que se produzca algún tipo de cambio en una sociedad con un desempleo estructural donde existe un desajuste entre las cualificaciones necesarias para los puestos de trabajo disponibles y la calificación de gran parte de la población que generalmente está desocupada, es necesario que haya empleo donde el mercado no es capaz de generar, para que efectivamente exista la posibilidad de incluir a toda la sociedad en condiciones de trabajar en el mercado de trabajo.

Dado que como vimos para la provincia de Bs As, las personas menos calificadas son los más damnificados en la pérdida de sus puestos de trabajo cuando hay una caída de la actividad económica. Pero también en un contexto donde la creación de empleo para los trabajadores más calificados no llega a cubrir el crecimiento poblacional, son los trabajadores sin secundario completo los que pierden 264 mil puestos de trabajo. Evidenciándose que los nuevos empleos fueron cubiertos por los trabajadores más calificados e incluso los trabajadores sin el secundario (SI) perdieron empleos en términos netos entre 2015 y 2021, el 100% de los puestos de trabajo fueron cubiertos por trabajadores con al menos el secundario completo. En este contexto los trabajadores con el SI no pueden competir por empleos con los más educados y de acuerdo a lo planteado por Neffa et al. (2014) se ven desalentados en la búsqueda de trabajo y salen de la fuerza laboral sin oportunidad de ganar experiencia laboral.

Programa ELR, Beneficios o Implicaciones:

Existe desde la teoría monetaria moderna, más precisamente desde Mosler (1995), Wray (1997) y también por parte de Minsky (1986), la propuesta de una política fiscal que podría eliminar este desempleo involuntario y estructural, que no es considerada porque podría conducir a déficits en el presupuesto y a una suba de los precios de bienes y servicios (por exceso de demanda). A lo que Minsky (1986) responde que; *“Tal vez la principal apertura para una inflación grave ocurre cuando se indexan los programas de gastos e impuestos. En lugar de tratar de combatir la inflación mediante la política monetaria en una economía donde se abandona el arma fiscal, el programa antiinflacionario debería enfatizar la restricción a la inflación que imponen los programas de impuestos y gastos gubernamentales no indexados.”* (p.354).

La idea se basa en que el gobierno federal puede ofrecer puestos de trabajo a cualquier persona que lo solicite a un salario fijo y permitir que el gasto público flote en base al nivel de desempleo respecto al salario de referencia. Debe ser una política de Estado dado que solo el gobierno puede separar la oferta de trabajo y la

productividad de contratar un nuevo trabajador, la demanda infinitamente elástica de mano de obra sin importar su nivel de calificación/productividad debe ser creada por el Estado. (Minsky, 1986).

De esta manera se cumpliría con la definición de creación de pleno empleo, y funcionaria como estabilizador automático, función que cumple hoy en día según lo visto en el periodo analizado en la Provincia de Bs. As. el desempleo de la población menos calificada. El mecanismo de estabilización sucedería cuando en un mercado de trabajo privado demandante de mano de obra el salario subiría y tentaría a los empleados del programa a dejar su empleo público por uno privado. Si la economía se desacelera como vimos en el caso de estudio en el año 2020, y los trabajadores son despedidos, estos asumirían su lugar en un empleo público del programa. (Minsky, 1986).

La idea del ELR también eliminará la necesidad de un salario mínimo legal, ya que el salario fijado en el programa se convertirá en un salario mínimo efectivo. De hecho, tendrá una cobertura completa, a diferencia de la ley de salario mínimo actual, ya que cualquier trabajador siempre puede optar por aceptar el salario pagado por el empleo del programa ELR. Y a su vez sería una institución del mercado laboral que, a diferencia de las ya mencionadas en el apartado anterior, ayudaría a regular la situación de los trabajadores asalariados informales, por ejemplo, si entre las remuneraciones del ELR se encontrara la atención médica esta sería una forma de inducir que se les proporcione este servicio a los trabajadores asalariados informales, sin que necesariamente haya una legislación al respecto. (Wray, 1997)

De acuerdo a los autores antes mencionados:

- No debe ser excluyente, menos aún para las personas que reciben pagos de transferencias del gobierno (ayuda social). El hecho de recibir una transferencia del gobierno no debe ser una barrera para participar en el mercado laboral. Por ejemplo: los ingresos por AUH, deben sumarse junto al salario y formar parte del ingreso familiar.
- Debe ser inferior al salario privado, para que de esta forma el empleo del programa no compita con el mercado laboral privado, y la oferta de mano de obra sea elástica en este último. “Al mismo tiempo, al establecer el salario base, el gobierno proporcionará un ancla de precios que impartirá cierta estabilidad de precios al sistema.” (Wray, 1997 p.1)
- El salario del programa no debe variar comúnmente, por lo que no debe ser establecido como en una proporción del salario promedio del empleo privado ya que este sería un camino propicio para convalidar la inflación.

Con estas características el programa funcionaría como valor de referencia alrededor de los cuales se definirían los precios del mercado y estos serían más estables y acordes a las variaciones de productividad de la economía. Es por eso que desde

esta teoría económica se plantea que es posible lograr un pleno empleo y precios estables a la vez. El desempleo cero es establecido como “todos los que estén listos, dispuestos y capaces de trabajar con el salario actual podrán encontrar un trabajo; solo aquellos que no quieran (o no puedan) trabajar con el salario actual se quedarían sin trabajo (que normalmente no se cuentan como desempleados).” (Wray, 1997 p.1) y un programa efectivo de salario mínimo debe garantizar que los empleos estén disponibles para todos con el salario mínimo, ya que un mundo con cierto nivel de desempleo es inconsistente con una política de salario mínimo. (Minsky, 1986).

En su análisis del New Deal, Minsky (1986) llega a la conclusión de que los programas que ofrecen ingresos a través de empleos para todos los que estén dispuestos y puedan trabajar, junto con la actividad normal del gobierno y el empleo privado, proporcionarán resultados: servicios públicos, mejoras ambientales, etc. “En nuestros centros urbanos, donde hay concentraciones de desempleados y beneficiarios de asistencia social, se debe marcar la mejora del entorno público.” (p.364), que un gobierno de pago por transferencia no produce, así como la creación y mejora de los recursos humanos. Con una política de ELR, aquellos que no están empleados en el sector privado continúan trabajando, por lo tanto, no se depreciarán rápidamente. De hecho, la política social podría orientarse hacia la mejora del capital humano del programa y aumentar su productividad y bajar las presiones inflacionarias. (Wray, 1997).

La condición primaria para que el programa ELR sea posible de aplicar, es que el gobierno tenga el monopolio de la emisión de la divisa y gaste emitiendo dinero fiduciario, lo que significa que no es respaldado ni convertible a ningún otro elemento, y en términos de Mosler (2007) esto equivale a que el tipo de cambio del peso respecto a las divisas internacionales se flotante. Ya que, si el gobierno crea a voluntad el dinero a voluntad el dinero que gasta sin limitantes u objetivos externos, este nunca se verá limitado por problemas de financiamiento, y podrá comprar tantos bienes y servicios como desee fijando los precios. (Mario, 2020; Mosler, 1995; Wray 1997) La razón por la que el dinero fiduciario adquiere valor es según la visión cartalista del dinero (Knapp, 1905; Lerner, 1947), donde el Estado a partir de aplicar su poder infraestructural (Mann, 2006) impone impuestos y afecta el comportamiento de la población sobre su territorio, estos impuestos son pagaderos en sus oficinas de recaudación en una unidad de cuenta y esta unidad de cuenta es a la que Knapp (1905) reconoce como dinero, y que en el caso del dinero fiduciario es emitido por el gobierno. La Argentina, desde la interrupción de la convertibilidad del peso con el dólar, cuenta con la posibilidad de aplicar política monetaria con su propia moneda y, en consecuencia, en tanto emisor monopólico de su moneda, puede adquirir cualquier cosa que tenga un precio expresado en pesos, incluyendo trabajadores desempleados involuntariamente (Mario, 2020).

La crítica más significativa que se le puede realizar a esta visión de la economía aplicada a economías periféricas como la de Argentina, es el límite al crecimiento que impone la restricción externa, y por lo tanto a disminuir el desempleo. (Fiorito, 2012) Dado que el programa estimularía la demanda de importaciones, el Banco Central perdería reservas y el proceso conduciría a una devaluación de la moneda nacional que se trasladaría a los precios internos, ya que no bastaría con un tipo de cambio flotante para eliminar el vínculo entre el tipo de cambio, la puja distributiva y la inflación.

Costo de aplicación:

Para poder determinar los principales costos de aplicar la etapa inicial de un programa de estas características en la Provincia de Bs. As. Deberíamos determinar el salario del programa (Welr) y dado que una economía de pleno empleo es un entorno exótico desconocido, no hay forma de saber realmente cuántos beneficiarios de asistencia social, desempleados actualmente medidos y aquellos fuera de la fuerza laboral se inscribirán en puestos de trabajo. (Minsky, 1986) Es por eso que se debe estimar la población que estaría dispuesta a trabajar si se le ofreciera un empleo al salario determinado y a partir de estos elementos se podría cuantificar el costo presupuestario de aplicar un programa de empleador de última instancia con datos de corte transversal. Cabe aclarar que la tasa de desempleo puede ser engañosa para determinar quiénes estarían dispuestos a trabajar si se les ofreciera un empleo, ya que solo contabiliza a las personas que buscan activamente un trabajo y puede subir o bajar porque consigue un trabajo o porque se desalienta en la búsqueda.

En primer lugar, para determinar el Welr, este debe ser un monto constante y no aumentar en respuesta a presiones inflacionarias leves. Ya que si fuera una cierta proporción del salario promedio, que varía con los ciclos normales de la inversión privada y el empleo, podría hacer que esta estrategia de empleo sea una sirvienta de la inflación. (Minsky, 1986).

Al decidirse el salario este debe ser digno pero que no compita con el mercado de trabajo privado, para determinar el monto de este se utilizara el criterio del Programa Nacional "Potenciar Trabajo" del Ministerio de Desarrollo Social. El cual establece un salario complementario individual de percepción mensual, equivalente al 50% del Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM). (Ministerio de desarrollo social, 2021). En Argentina, el salario mínimo es fijado por el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil (CNEPySMVyM) y es el mínimo que debe recibir un trabajador en efectivo por una jornada de 8 hs. En este documento queda sin definirse las características del trabajo, beneficios y remuneraciones extra del programa como puede ser, servicio de salud, aportes jubilatorios, vacaciones pagas, etc., aspectos que podrían marcar un estándar en el mercado de trabajo formal e informal.

Tabla 2. Total, anual del SMVM en Argentina entre 2015 – 2021

Año	SMVM Anualizado
2015	60952
2016	80970
2017	101520
2018	119700
2019	171475
2020	228262
2021	313646

Fuente: Elaboración propia en base a las res. de la CNEPySMVyM publicadas en el Boletín Oficial

Una de las posibilidades para cuantificar la cantidad de personas y así un potencial coste de aplicación del programa, es calcular los potencialmente empleables, donde se incluye no solo a los que buscan activamente trabajo, sino que también a aquellos que están fuera del mercado de trabajo pero que podrían querer trabajar si se les ofreciera. Cabe aclarar que, como desempleo voluntario es ser racional, es probable que existan personas que no estarán dispuestas a trabajar al salario anunciado por el gobierno y prefieren buscar un mejor trabajo mientras están desempleados. Por lo que el cálculo de los potencialmente empleables podría ser un límite máximo de participación en el programa de las personas mayores de 25 años (en plena edad de trabaja). Ya que el deseo de participación en el programa podría estar negativamente correlacionado con, el nivel educativo, con la edad y con algún nivel de discapacidad. Los más educados esperarían un trabajo mejor pago y los mayores de edad valorarían más su tiempo libre. En la siguiente tabla se expone el calculo de los potencialmente empleables para cada año de periodo analizado.

Tabla 3. Trabajadores potencialmente empleables, 25 años o más, por educación 2015-2021

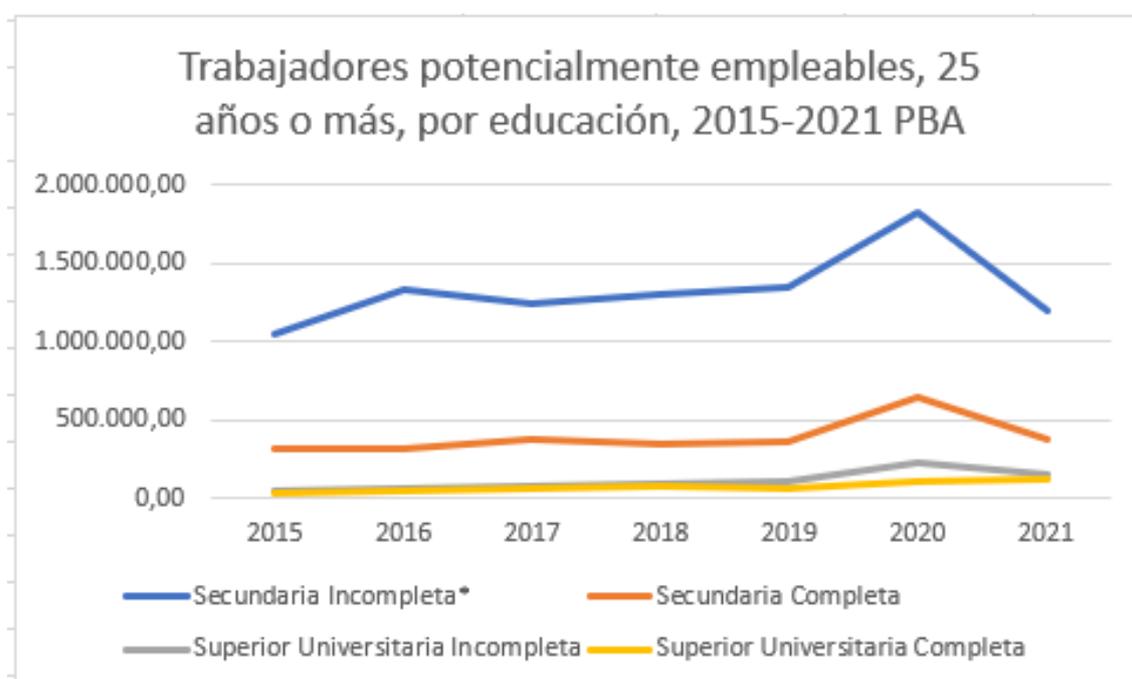
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Cambio
Empleo								
Secundaria Incompleta*	2.038.648,00	2.166.302,00	2.087.309,00	2.026.939,00	2.033.530,00	1.425.627,00	1.774.554,00	-264.094,00
Secundaria Completa	1.213.493,00	1.261.247,00	1.329.254,00	1.421.843,00	1.465.410,00	1.166.229,00	1.394.744,00	181.251,00
Superior Universitaria Incompleta	451.907,00	514.182,00	571.187,00	615.665,00	676.063,00	548.682,00	679.620,00	227.713,00
Superior Universitaria Completa	825.626,00	934.670,00	884.273,00	1.017.743,00	1.129.223,00	951.545,00	1.291.436,00	465.810,00
Total	4.529.674,00	4.876.401,00	4.872.023,00	5.082.190,00	5.304.226,00	4.092.083,00	5.140.354,00	610.680,00
Empleo objetivo (80,58)								
Secundaria Incompleta*	3.081.898,94	3.493.140,58	3.326.515,65	3.322.576,09	3.378.837,05	3.256.537,56	2.966.463,26	-115.435,68
Secundaria Completa	1.533.502,67	1.573.853,91	1.700.570,80	1.759.989,68	1.820.054,82	1.813.166,84	1.768.336,96	234.834,29
Superior Universitaria Incompleta	497.351,85	567.738,48	651.528,78	709.581,84	777.633,26	766.924,18	829.262,48	331.910,63
Superior Universitaria Completa	850.849,05	974.970,46	941.678,83	1.091.461,74	1.190.260,88	1.055.353,04	1.406.605,29	555.756,23
Total	5.963.602,51	6.609.703,43	6.620.294,06	6.883.609,35	7.166.786,01	6.891.981,61	6.970.667,98	1.007.065,47
Potencial mente empleables								
Secundaria Incompleta*	1.043.250,94	1.326.838,58	1.239.206,65	1.295.637,09	1.345.307,05	1.830.910,56	1.191.909,26	148.658,32
Secundaria Completa	320.009,67	312.606,91	371.316,80	338.146,68	354.644,82	646.937,84	373.592,96	53.583,29
Superior Universitaria Incompleta	45.444,85	53.556,48	80.341,78	93.916,84	101.570,26	218.242,18	149.642,48	104.197,63
Superior Universitaria Completa	25.223,05	40.300,46	57.405,83	73.718,74	61.037,88	103.808,04	115.169,29	89.946,23
Total	1.433.928,51	1.733.302,43	1.748.271,06	1.801.419,35	1.862.560,01	2.799.898,61	1.830.313,98	396.385,47

Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC.

Los datos corresponden al segundo trimestre de cada año. **Aclaración:** Para calcular los potencialmente empleados, se multiplicó a la población total por la tasa de actividad en el mercado laboral más alta (80.58 % de los graduados universitarios en 2º trim. 2015), y asumimos que no hay graduados universitarios involuntariamente fuera del mercado laboral. Son la referencia de comparación para determinar el deseo máximo de participación en el mercado laboral. Los potencialmente empleables son la diferencia entre los empleados y la cantidad de personas que habría en la fuerza laboral si todos tuvieran ese deseo máximo de participación.

En la tabla 3 podemos observar que, para el segundo trimestre del 2021, había 1,19 millones de personas con el secundario incompleto, 373 mil con el secundario completo, 149 mil con universidad incompleta y 115 mil con la universidad completa identificados como potencialmente empleables, que hacen a un total de 1,8 millones de personas potencialmente empleables, si el deseo de participación en el mercado laboral fuera igual a los graduados universitarios.

Figura 7.



Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC. Los datos corresponden al segundo trimestre de cada año.

Este número de personas tuvo un crecimiento abrupto en el segundo trimestre del 2020, siendo más significativo para las personas con el secundario incompleto. Lo que significa que en este momento de desaceleración de la actividad económica hubo un incremento del desempleo oculto de las personas de niveles educativos más bajos y en mucha menor medida para los más calificados. Y en la figura 7 apreciamos como en todo el periodo de análisis las personas menos calificadas representan más de la mitad de los potencialmente empleables.

Si nos enfocamos solo en la población menor de 65 años, que no está en edad de jubilarse, ya que podría ser que gran parte de los considerados potencialmente empleables mayores de 65 se encuentran en inactividad voluntariamente por esta razón. En la tabla 4 se excluyó del cálculo a los mayores de 65.

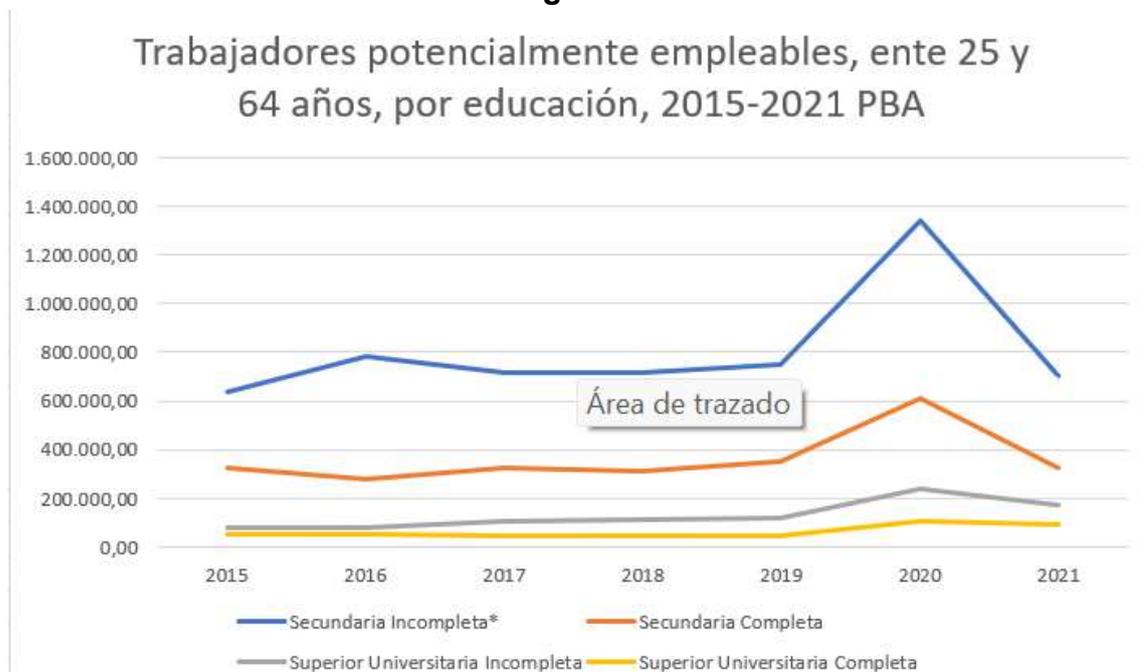
Tabla 4 Trabajadores potencialmente empleables, entre 25 y 64 años, por educación 2015-2021, PBA

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Cambio
Empleo								
Secundaria Incompleta*	1.936.439,00	2.018.121,00	1.941.759,00	1.882.018,00	1.859.694,00	1.350.824,00	1.664.926,00	-264.094,00
Secundaria Completa	1.175.848,00	1.214.855,00	1.280.361,00	1.369.242,00	1.413.581,00	1.144.656,00	1.361.836,00	181.251,00
Superior Universitaria Incompleta	443.083,00	492.638,00	557.887,00	595.576,00	657.791,00	539.346,00	662.515,00	227.713,00
Superior Universitaria Completa	786.373,00	884.515,00	838.258,00	967.126,00	1.081.977,00	916.246,00	1.244.469,00	465.810,00
Total	4341743	4610129	4618265	4813962	5013043	3951072	4933746	610.680,00
Empleo objetivo (89,45)								
Secundaria Incompleta*	2.572.776,11	2.799.430,78	2.656.776,81	2.600.800,79	2.612.167,20	2.690.375,13	2.370.483,14	-202.292,96
Secundaria Completa	1.497.935,96	1.491.449,94	1.606.735,79	1.678.682,21	1.763.759,89	1.756.153,07	1.686.309,61	188.373,65
Superior Universitaria Incompleta	525.031,25	572.291,26	660.295,75	709.698,09	776.942,13	780.680,24	835.588,23	310.556,98
Superior Universitaria Completa	836.035,48	934.167,50	884.319,70	1.012.744,85	1.127.799,02	1.021.120,95	1.337.114,70	501.079,22
Total	5.431.778,80	5.797.339,48	5.808.128,04	6.001.925,94	6.280.668,24	6.248.329,38	6.229.495,68	797.716,89
Potencialmente empleables ente 25 y 64 años								
Secundaria Incompleta*	636.337,11	781.309,78	715.017,81	718.782,79	752.473,20	1.339.551,13	705.557,14	69.220,04
Secundaria Completa	322.087,96	276.594,94	326.374,79	309.440,21	350.178,89	611.497,07	324.473,61	2.385,65
Superior Universitaria Incompleta	81.948,25	79.653,26	102.408,75	114.122,09	119.151,13	241.334,24	173.073,23	91.124,98
Superior Universitaria Completa	49.662,48	49.652,50	46.061,70	45.618,85	45.822,02	104.874,95	92.645,70	42.983,22
Total	1.090.035,80	1.187.210,48	1.189.863,04	1.187.963,94	1.267.625,24	2.297.257,38	1.295.749,68	205.713,89

Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC.

Los datos corresponden al segundo trimestre de cada año. **Aclaración:** en este caso al eliminar a los mayores de 65 años hay un cambio en la tasa máxima de participación en el mercado laboral de los graduados universitarios a 89.45 % (correspondiente al 2º trim. 2018),

Figura 8.



Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC. Los datos corresponden al segundo trimestre de cada año.

Como se puede observar en la tabla 4 y figura 8, al sacar a los mayores de 65 años, hay una reducción de aproximadamente 500 mil personas potencialmente empleables para los años 2020 y 2021, dejando un total de 2,297 y 1,295 millones potencialmente empleables respectivamente. Si se compara la figura 7 y la 8, se puede ver como la pendiente de los potencialmente empleables que no terminaron el secundario es mucho más pronunciada entre 2019 y 2020 cuando se quita a los mayores de 65 años, lo que podríamos interpretar como un impacto más abrupto en términos de empleo para las personas más jóvenes.

Aun así, aunque podemos suponer que los mayores de 65 años permanecen inactivos voluntariamente (en su gran mayoría), se sigue distingüendo que la posibilidad de estar empleado depende del nivel educativo, siendo que la tasa de empleo para los mayores de 65 años en 2015 era de 10 % para los que no terminaron el secundario y de 32 % para los graduados universitarios.

Por lo tanto, podemos calcular la potencial mano de obra que podría aportar este rango etario, suponiendo nuevamente que los inactivos con educación universitaria completa son voluntarios. Eso lo podemos ver reflejado en la figura 9 (a y b).

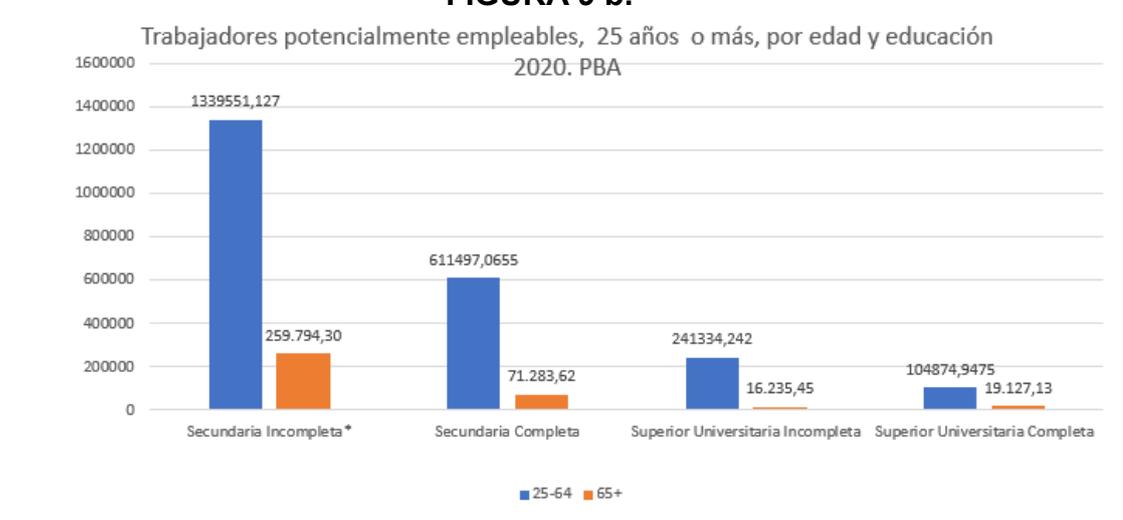
Figura 9 a.



Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC.

Los datos corresponden al segundo trimestre de 2021. Para calcular los potencialmente empleables en el caso de los mayores de 65 años, se utilizó la tasa de participación laboral más alta de este rango etario (32.6%) correspondiente a los graduados universitarios en el 2º trim 2015.

FIGURA 9 b.



Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC.

Los datos corresponden al segundo trimestre de 2020. Para calcular los potencialmente empleables en el caso de los mayores de 65 años, se utilizó la tasa de participación laboral más alta de este rango etario (32.6%) correspondiente a los graduados universitarios en el 2º trim 2015.

Para esta población luego de realizar el cálculo, tenemos que habría un total de 366 (2020) y 339 (2021) mil, de los cuales más del 60% es cubierto por las personas que no terminaron el secundario. Sosteniéndose el patrón de que la cantidad de mano de obra desaprovechada es mayor en los niveles educativos más bajos.

Con la información que expusimos, podemos calcular el costo de aplicar inicialmente (ya que con estos datos no podemos determinar los efectos del programa en la economía) un programa ELR en la provincia de Bs. As. determinando Precio y Cantidad ($P*Q$). Por un lado, se determina el salario anual del programa como la mitad del SMVM (y una vez establecido no debería cambiar en el tiempo) y por el otro hay tres posibilidades de determinar la cantidad de Potencialmente empleables que fueron expuestas anteriormente. Suponiendo que esta población se mantendrá medianamente constante en el año, tal como se ve en las figuras 7 y 8 (a excepción del año 2020 por ovias razones), y que el grado de aceptación del empleo en el Estado al salario en efectivo determinado va a ser total. En la siguiente tabla 5 podemos observar cual sería el costo anual de aplicar el programa en relación producto bruto geográfico (PBG) de la Provincia de Bs. As.

Tabla 5. Total, gasto anual en salarios del programa ELR en la población potencialmente empleable mayor de 25 años en la PBA.

Año	Salario ELR	Potencialmente empleables			(Salario ELR*Potencialmente empleables) + 10% en gastos adicionales			Costo en relacion al PBG-PBA			Presupuesto en seguridad social consolidado PBA
		Mayores de 25 años	Entre 25 y 64 años	Mayores de 65 años	Mayores de 25 años	Entre 25 y 64 años	Mayores de 65 años	Mayores de 25 años	Entre 25 y 64 años	Mayores de 65 años	
2015	\$ 30.476,00	1433928,5	1090035,8	242072,33	\$ 48.070.445.885,00	\$ 36.541.923.994,02	\$ 8.115.136.091,43	2,310%	1,756%	0,390%	41.907.305.860
2016	\$ 40.485,00	1733302,4	1187210,5	290987,17	\$ 77.190.023.677,34	\$ 52.870.637.799,75	\$ 12.958.677.295,23	2,705%	1,853%	0,454%	56.373.554.500
2017	\$ 50.760,00	1748271,1	1189863	303851,41	\$ 97.616.462.760,99	\$ 66.437.192.813,11	\$ 16.965.847.318,60	2,691%	1,831%	0,468%	87.101.453.520
2018	\$ 59.850,00	1801419,4	1187963,9	325026,52	\$ 118.596.443.065,25	\$ 78.209.605.956,98	\$ 21.398.121.176,93	2,329%	1,536%	0,420%	117.630.762.720
2019	\$ 85.737,50	1862560	1267625,2	314956,14	\$ 175.660.362.347,01	\$ 119.551.320.963,11	\$ 29.703.907.075,62	2,315%	1,576%	0,391%	175.533.440.500
2020	\$ 114.131,00	2799898,6	2297257,4	366440,5	\$ 351.510.751.636,10	\$ 288.407.110.491,55	\$ 46.004.443.269,88	3,579%	2,936%	0,468%	*****
2021	\$ 156.823,00	1830314	1295749,7	339267,53	\$ 315.738.862.973,12	\$ 223.523.688.049,58	\$ 58.525.446.217,87	1,946%	1,378%	0,361%	360.806.521.000

Fuente: Elaboración propia en base a la EPH-INDEC, Dirección Provincial de Estadísticas de la Prov. de Bs As y la Página oficial del Gobierno de la Provincia de Bs As. **Aclaración:** los valores en pesos están expresado a valores corrientes.

De la información expuesta y suponiendo que los potencialmente empleables son un límite máximo de aceptación del empleo ofrecido, podemos ver cómo, en caso de todos aceptar el empleo, el gasto en Welr representa en promedio aproximadamente 2,5% del PBG de la Provincia de Bs As en todos los años. A excepción del año 2020, que de haber implementado el programa en ese año el costo en el PBG-PBA se elevaría al 3,5%. Si tomáramos en consideración la población mayor de 18 años el gasto respecto de PBG aumentaría en 0,8%, aunque considerar este grupo de entre 18 y 24 años como potencial mano de obra desaprovechada podría ser engañoso ya que aún están en edad de estudiar y puede ser que se encuentren fuera del mercado laboral voluntariamente, por ejemplo la tasa de inactividad en estas edades, en el año 2021, de personas con la universidad incompleta que aún están estudiando el 50% de las se encuentran en inactividad, mientras que las que no siguen estudiando solo el 13% está en inactividad.

Para poner en perspectiva el gasto máximo en salarios en efectivo que supondría el programa, suponiendo que se logra captar a toda la población potencialmente empleable, es muy similar al realizado en seguridad social por la provincia en cada año. Aunque el tamaño del déficit no debería ser la variable más relevante para un gobierno con control soberano de su moneda, una política de Estado no debería ser evaluada por su efecto de déficit o superávit, sino que debe ser evaluados por sus efectos económicos. (Lerner, 1943)

Reflexiones:

De acuerdo a lo observado, es claro que existe una brecha de empleo entre los que terminaron una educación universitaria y los niveles educativos inferiores. Siendo el grupo de personas que no completaron el secundario el que más lejos se encuentra de la tasa de empleo de los universitarios, dado que sus niveles de empleabilidad son muy bajos para las firmas. Esta situación es estable durante todo el periodo, lo que indica que la dificultad de conseguir empleo es prolongada en el tiempo, lo que desencadena dos efectos: pérdida de empleabilidad por largos periodos de estar desempleados y el desaliento laboral que empuja a los desempleados a salir de la fuerza laboral. Que lo podemos ver en: el tamaño total de la población sin secundario completo que se encuentra fuera de la fuerza laboral, de las salidas netas de la misma y el gran tamaño de la población que consideramos potencialmente empleables (donde tratamos de representar el desempleo abierto y oculto) en el periodo analizado.

Las instituciones y las políticas de empleo implementadas no están diseñadas para solucionar estas dificultades a las que se enfrentan los trabajadores menos calificados. Ya que, por un lado, los trabajadores menos calificados realizan actividades donde predomina la informalidad, la mayoría de las instituciones laborales (incluyendo la legislación para la protección del empleo, la negociación colectiva y los mecanismos de protección social contributivos) están diseñadas para cubrir fundamentalmente a los trabajadores asalariados formales. Mientras que por otro lado las políticas, tratan de aumentar e incentivar la inserción en el empleo privado, por ejemplo, dando incentivos a las empresas para contratarlos o capacitando a las personas con menor empleabilidad para competir y conseguir un empleo en el mercado laboral, son ineficientes en un contexto de caída general del empleo.

La aplicación de un programa ELR, no solo significaría la aplicación de una política de generación de empleo donde el mercado no es capaz de generar, al separar la oferta de trabajo y la productividad, y así incluir a toda la sociedad en condiciones de trabajar (al salario establecido) en el mercado de trabajo, solucionando al mismo tiempo los efectos del tiempo sobre el desaliento y la pérdida de empleabilidad. Sino que también se transformaría en una institución que regularía y estandarizaría las condiciones laborales mínimas tanto para asalariados formales como informales sin la necesidad de una regulación al respecto. Y si bien el gasto del programa resulta ser del 2,5% del PBG y podría ser mucho mayor si se añaden aportes jubilatorios y otras remuneraciones, el efecto sobre el mercado laboral parece ser mas eficiente y prometedor que las actuales acciones del gobierno para abordar la problemática. Además, no estamos viendo el efecto multiplicador de este gasto sobre el PBG, que haría que aumente PBG potencial al aumentarse la demanda agregada y la producción, lo que haría que el gasto no sea tan significativo.

Bibliografía:

- Baumol, W. J., & Wolff, E. N. (1996). Protracted frictional unemployment as a heavy cost of technical progress (No. 179). Working paper.
- Cornilleau G. (1998), "Los datos básicos sobre el desempleo en Europa y Estados Unidos" en Gautié J., Neffa J.C. (comp.) Desempleo y políticas de empleo en Europa y Estados Unidos, Trabajo y Sociedad, PIETTE/CONICET, Lumen, Buenos Aires.
- INDEC. (2020). Informes técnicos, vol. 4, no. 43. Buenos Aires: INDEC.
- Ministerio de Desarrollo Social (2021), informe de gestión Potenciar trabajo Inclusión laboral y acceso al crédito no bancario, segundo semestre 2021. Recuperado de:

https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_inclusion_laboral_primer_se_mestre_2021.pdf

Ernst, C., & López Mourelo, E. (2020). El COVID-19 y el mundo del trabajo en Argentina: impacto y respuestas de política. Nota técnica. Buenos Aires: OIT.

Fiorito, A. (2012). Finanzas funcionales en economías abiertas. *Estudios Latinoamericanos*, 30, 99-115.

FREYSSINET J. (1998), "Definición y medición del desempleo" en GAUTIÉ J., NEFFA J.C. (comp.) *Desempleo y políticas de empleo en Europa y Estados Unidos*, Trabajo y Sociedad, PIETTE/CONICET, Lumen, Buenos Aires.

Knapp, G. F. (1905). *Staatliche Theorie des Geldes*. Leipzig, Duncker & Humblot. Recuperado de: In Internet Archiv & University of California. <https://archive.org/details/staatlichetheor00knapgoog/page/n111/mode/2up>

Lerner, A. (1943). Functional Finance and the Federal Debt. *Social Research*, 10(1), 38-51.

Lerner, A. (1947). Money as a Creature of the State. *American Economic Review*, 37(2), 312- 317.

Mann, M. (2006) "El poder autónomo del Estado: sus orígenes, mecanismos y resultados", *Revista Académica de Relaciones Internacionales*, Número 5, UAM-AEDRI, Madrid

Mario, A. (2020). *Teoría del dinero moderno y empleador de última instancia: Como la Argentina puede usar el pleno empleo para controlar la inflación (1a ed.)*. Universidad Nacional de Moreno: UNM Editora.

Mera, M., Karczmarczyk, M. y Petrone, L. (enero de 2021). El mercado laboral en Argentina: estructura, impacto del COVID-19 y lecciones para el futuro. Documento de Trabajo N°198. Buenos Aires: CIPPEC.

Minsky, H. ([1986] 2008). *Stabilizing an Unstable Economy*. New York: McGraw Hill professional.

Mosler, W. (1995). *Soft Currency Economics*. West Palm Beach: Adams, Viner and Mosler.

Mosler, W. (2007). *Exchange Rate Policy and Full Employment*. Mosler Economics . moslereconomics.com/wp-content/uploads/2007/12/Exchange-Rate-Policy-and-Full-Employment.htm

Neffa J. (2014). *Actividad, empleo y desempleo Conceptos y definiciones*. CEIL-CONICET. Buenos aires. Recuperado de: http://biblioteca.clacso.edu.ar/Argentina/ceilconicet/20171027042035/pdf_461.pdf

Wray, L. R. (1997). *Government as employer of last resort: full employment without inflation*.

Mesa E:

“Empleador de última instancia en países en desarrollo”

Panelistas:

Federico LARRACHE (Estudiante UNGS, Argentina):

“Empleo, dinero y Estado en clave MMT

Diego CONTRERA SUAREZ (Estudiante UNM): “Empleador de Última Instancia y Teoría de la Moneda Moderna: distinciones respecto al debate del trabajo”

Emiliano FERNÁNDEZ (Estudiante UNM, Argentina): El Estado como Empleador de Última Instancia en un contexto de restricción externa. Un enfoque heterodoxo aplicado al caso argentino 2003-2019

Moderador: Matías BUZZONE (UNM Argentina)

Relatoría: Matías BUZZONE (UNM)**Federico Larrache**

Comenzó haciendo un repaso de la economía clásica (Smith, Ricardo y Marx). Luego, pasó a Keynes con su conclusión de que el capital no nos dirige hacia el pleno empleo, por lo cual el Estado debe intervenir para poder conseguir el pleno empleo.

En cuanto a la historia argentina, destaca la convicción que tuvo el país a mediados del siglo xx sobre el deber producir bienes sin importar que tan ineficiente sea con respecto al mundo.

El aporte de la TMM mejora la capacidad del trabajo y amplía el capital cultural del país. El dinero debe ser creado por el Estado Nacional, donde a su vez se tomen decisiones políticas para poder ir saltando las barreras de la restricción externa.

Diego Contrera Suárez

Investigación sobre la TMM: cómo aplicarle en Argentina desde el enfoque del empleo y los planes sociales. Aborda la discusión desde el punto de vista de si el empleo creado a partir de esta teoría es o no empleo genuino, combatiendo la idea de que esto es un “programa social” y no un “programa de empleo”.

Hay algunas posturas donde se pregonan que la gente, para no perder un plan social, prefiere no acceder al mercado de trabajo. Los medios de comunicación coinciden con esta idea. Por otro lado, la TMM plantea que las personas puedan acceder a un salario mínimo y ser parte del mercado de trabajo, consiguiendo así un piso para el mercado laboral en general.

La gran mayoría de las políticas de acceso al mercado laboral tuvieron como una de sus complicaciones la gran cantidad de requisitos que debían cumplir quienes quieran ser beneficiarios de estas. La TMM busca que con un simple decreto o Ley esta barrera sea superada.

Una de las grandes críticas que sufre este tipo de políticas es, además de las barreras a la entrada, que se crean empleos de baja productividad. Sumado a esto, se considera que hay una pérdida de la autonomía de los empleadores a la hora de elegir su equipo de trabajo. Pero quizás la mayor crítica recae en que es una forma de “disfrazar” el desempleo con otro nombre. Desde su punto de vista, uno de los programas más grandes de empleo en Argentina fue el “Jefes y jefas”, aplicado desde el 2002 hasta el 2009, el cual demostró que los beneficiarios de dicho programa fue decreciendo ya que el mercado de trabajo se expandió en ese periodo (esto siempre y cuando las condiciones macroeconómicas acompañen).

Emiliano Fernández

Fundamentos sobre las críticas a la TMM.

Para la TMM no hay un límite en el gasto, sino que es más importante observar el efecto político que genere. Tiene una postura sobre la deuda pública como un instrumento y no como un número a llegar, utilizando así a la deuda para acrecentar el PBI o imponer una moneda sobre otra a partir de los impuestos. El estructuralismo latinoamericano junto con la teorización de la restricción externa y la caída de los términos del intercambio comercial por parte de Prebisch, son bases teóricas donde se sostiene esto.

Una de las propuestas es la transformación de la estructura productiva del país, utilizando el tipo de cambio (al igual que la deuda pública) como un instrumento para la transformación y no como un objetivo en sí.

El empleador de última instancia (ELR) se adecua al ciclo de forma contracíclica, siendo más incisivo en las recesiones y viceversa. Uno de sus puntos importantes es que no se necesitan divisas (en este caso, dólares) para crear empleo nacional.

Ante la pregunta de si es posible aplicar al ELR en nuestro país, la respuesta es que sí. En caso de que se llegue a una situación de restricción externa, la ELR propone pagar en especie con poca demanda de bienes intermedios en vez de utilizar una moneda.



EMPLEO, DINERO Y ESTADO EN CLAVE MMT

Federico LARRACHE (ESTUDIANTE UNGS, Argentina)

Federico LARRACHE**Introducción**

Este trabajo tiene el objetivo de hacer un aporte académico para impulsar debates que posibiliten la creación de políticas públicas robustas y con capacidades para generar nuevos puestos de trabajo en la economía argentina. Para esto repasamos la historia del país y su vinculación histórica con la economía mundial. En segundo lugar, abordamos cuestiones de teoría económica, heterodoxia y ortodoxia, economía postkeynesiana, la necesidad de estudiar la política monetaria en clave heterodoxa y, por último, la propuesta MMT del empleador de última instancia para garantizar el pleno empleo.

Se considera necesario recorrer el camino de observar el desenvolvimiento histórico de la economía argentina, discutir acerca de teoría económica, poner el acento en la economía postkeynesiana para finalmente abordar las discusiones de política monetaria y poder contribuir a la propuesta que ofrece la teoría monetaria moderna para solucionar el desempleo de la fuerza laboral.

¿De dónde partimos?

Aldo Ferrer nos aporta una lectura de la historia económica de Argentina y su relación con la economía mundial fundamental para analizar críticamente el estado actual de la economía argentina y su incapacidad para resolver los problemas del desempleo.

Aldo Ferrer menciona cuatro etapas en el desarrollo económico argentino. La primera etapa está relacionada a las economías regionales de subsistencia donde existía baja productividad y carencia de comercio externo. La segunda etapa se instala el puerto de buenos aires para el comercio exterior y surgen innovaciones técnicas relacionadas a la producción de cueros. En la tercera etapa de 1860-1930 denominada como economía primaria exportadora se observa una expansión de exportaciones agropecuarias, un fuerte interés europeo por la fertilidad de la región pampeana, migraciones europeas en suelo argentino y radicación de capitales extranjeros. Finalmente, la cuarta etapa de 1930 hasta hoy es denominada como economía semi-industrial dependiente caracterizada por una insuficiente integración productiva, déficit de divisas, dependencia tecnológica y extranjerización de los sectores dinámicos.

Algunas cuestiones sobre historia de economía argentina

Vamos analizar críticamente la perspectiva que brinda Ferrer agregándole cierto énfasis propio que resulte interesante para destacar algunas cuestiones relevantes de la etapa agroexportadora de 1860-1930. Adelantamos que algunas dinámicas y hechos de la etapa mencionada todavía perduran en la economía argentina como la

existencia de inversiones extranjeras ajenas a los intereses de la nación, una clase terrateniente con influencia en las decisiones del Estado y una desigualdad social muy marcada en todo el territorio nacional.

Conviene arrancar con algunas cuestiones de la colonización que perduran en cierta forma hasta el día de hoy. Aldo Ferrer menciona que la relación económica entre el nuevo mundo y Europa fue el pillaje, pero luego se transformó en una planificación por parte de los europeos para apropiarse de la riqueza del nuevo continente. La explotación de recursos naturales para la exportación generó que se desarrollen las regiones de la América colonial. Para lograrlo necesitaron de mano de obra, la misma la obtuvieron por medio del tráfico de esclavos, ya que la población originaria fue excluida y masacrada. Según Ferrer, en un siglo, solo sobrevivió cerca del 10% de la población primigenia. Cabe destacar que esto originó una estratificación social asociada al color de piel, que sin dudas perdura hasta el día de hoy.

La etapa de transición de XVIII hasta 1860 tuvo la particularidad de que el puerto de Buenos Aires comenzó a vincularse al comercio exterior mientras Gran Bretaña transitaba por su primera revolución industrial que inauguró un nuevo orden mundial. De esta forma, convergieron los cambios del orden mundial con la instalación de Buenos Aires como centro hegemónico de un espacio que se insertaba al comercio internacional. La separación del Alto Perú desfinanció al sector público y transformó a la aduana como la principal fuente de recursos. Por este motivo se dejó de exportar plata y solo se exportó productos de la tierra. Podríamos afirmar que el avance sobre las tierras de los pueblos originarios tenía un fin económico: exportar para abastecer las necesidades del mercado europeo.

En Argentina, la economía primaria exportadora ocurre en un mundo revolucionado por la integración de la economía mundial. El mundo se encontraba más conectado por los avances tecnológicos y el territorio nacional contaba con grandes extensiones de tierra en la región pampeana escasamente pobladas pero dispuestas, por medio de la financiación extranjera, a insertarse en el comercio internacional. Ferrer menciona el espíritu capitalista de Max Weber que posibilita una sociedad con una cultura de ahorro, pero también convalida la desigualdad social, hecho fundamental para que ocurra la acumulación. Tanto en Europa como en América fue el comercio y las exportaciones lo que impulsó a romper con las economías de subsistencia y diversificar la estructura económica mejorando la calidad de vida significativamente.

De una forma muy clara, el autor menciona que la ubicación de Argentina en la economía mundial está relacionada a sus 60 millones de hectáreas de su zona pampeana para la producción ganadera y agrícola. Esto fue la atracción para la inmigración europea y el ingreso de capitales extranjeros. En línea con esto, Argentina comienza a subordinarse al pensamiento eurocéntrico y como

consecuencia, al subdesarrollo. Ferrer menciona con precisión que la vulnerabilidad principal es que la política exterior está alineada con una potencia hegemónica, sea Inglaterra o Estados Unidos, en vez de autocentrarla en el interés nacional y el desarrollo endógeno.

Finalmente menciona que el país exportaba bienes primarios de bajo contenido tecnológico e importaba manufacturas y servicios complejos. Esta inserción en el comercio mundial colapsaría en conjunto con la crisis mundial de 1929. Tardíamente, Argentina comenzaba a centrarse en el mercado interno con una orientación a integrar los sectores productivos y dedicar la producción al consumo interno. Además, Argentina comienza a insertarse en el comercio mundial con una cantidad mayor de productos industriales con mayor contenido tecnológico. Sin embargo, para el autor, debido a la desigualdad en la distribución del ingreso se generó incentivos en las importaciones que desalentaba y postergaba las aptitudes competitivas en el sector industrial que hubieran permitido una diversificación en las exportaciones para insertarse en el 1930.

A modo de síntesis, señalamos que en el texto de Aldo Ferrer hay un énfasis muy marcado en el rol que juega el comercio. También podemos ver como en el continente americano se garantizó una economía colonial donde intereses extranjeros se apropiaron de la materia prima y los recursos naturales a cambio de dinero fiduciario. ¿Por qué se adoptó esta forma? ¿Por qué Argentina no podía emitir su moneda para movilizar recursos reales?

Cabe destacar que Aldo Ferrer menciona que, en ciertos periodos, se demostró que una mayor cantidad de pesos en circulación tensiona el tipo de cambio empeorando la crisis. Si esto es causalidad es cierta y no meramente una coincidencia, deberíamos sostener que un incremento del ingreso de dólares por exportaciones no es favorable ya que generaría una inevitable inflación, pero no en pesos, sino en dólares.

Es extraordinario conectar una idea marxista con un hecho histórico que menciona Ferrer. Acertadamente Marx menciona que el movimiento de las cosas domina a los hombres. Esto explica la incorporación de los ferrocarriles en el espacio nacional. La finalidad no era conectar a la población y mejorar su calidad de vida por medio de una mayor productividad en la realización de la riqueza social. La principal intención era la explotación de los recursos naturales de nuestro suelo para exportarlos y abaratar el costo de vida del proletariado industrial europeo. La arquitectura del país se estableció en función de las necesidades del resto del mundo.

Otro dato interesante que menciona Aldo Ferrer es sobre la estructura productiva. Entre los años 1880 y 1900 las importaciones del país estaban compuestas por más del 50% en bienes de consumo que se apropiaban los sectores más pudientes. Este

comportamiento de consumir bienes producidos en el exterior enriquece culturalmente a la población. El detrimento de lo nacional debe buscarse en otro lugar. Por ejemplo, en la extranjerización de las tierras y en las políticas públicas que fueron poco audaces, y muchas veces, sometidas a intereses que iban en contra del bienestar de las mayorías y de la identidad nacional.

Aldo Ferrer ponía el acento en la relación del mundo con la economía nacional y el necesario intercambio de conocimiento tecnológico. Esto es en parte el concepto de densidad nacional. El cual tiene que ver con cómo se relaciona el espacio nacional con la globalización y el rol que toma el Estado en el desarrollo de la economía y la vinculación soberana con otros países.

Podríamos sugerir que una política pública tiene que manejar varias dimensiones. Entre las más importantes esta la problemática social causada por la desigualdad económica producto de la concentración de tierras en pocas manos y la conformación de una clase dominante que impone sus intereses sobre el bienestar de la mayoría, las condicionalidades extranjeras en concepto de intereses de deuda y explotación de los recursos naturales, el cuidado del medio ambiente en el que vivimos, la histórica desigualdad de género y las discriminaciones por etnias e identidades sexuales. Una política de Estado como el Empleador de Última Instancia tiene que tener en cuenta la realidad histórica de la economía y los problemas que tiene la población. En última instancia, es importante que la política de empleo sea un reclamo de la sociedad. Por ende, es importante discutir con la teoría neoclásica que tiene gran adherencia en el pensamiento económico.

Teoría económica y la necesidad de debatir el rol del Estado

A pesar de las diferencias entre investigadores heterodoxos, el contexto político y el grado de aceptación de la teoría neoclásica tiende a unir a estos investigadores que provienen de distintas escuelas de pensamiento económico.

Los investigadores heterodoxos tienen dificultades para discutir con la teoría neoclásica por su anclaje en el sentido común de quienes protagonizan las discusiones públicas y científicas. Por lo tanto, dado el predominio de la teoría neoclásica, la teoría heterodoxa corre el riesgo de la marginación en el debate económico y político.

Definimos a la heterodoxia económica en relación con la teoría neoclásica utilizando algunos presupuestos definidos previos a la constitución de las hipótesis y de las teorías que se elaboran dentro del marco determinado por ellas.

La heterodoxia construye hipótesis para describir la realidad entendiendo al individuo como un ser social influido por el entorno, las clases sociales y la cultura. En el caso de la racionalidad entiende que el individuo tiene una racionalidad procedimental y

que la gente se fija en normas y convenciones influenciadas por expectativas de otros individuos que supone mejor informados.

En cambio, la escuela neoclásica construye hipótesis para predecir. El realismo de los postulados no tiene importancia y las teorías no pretenden revelar el verdadero funcionamiento de las economías. Esta escuela construye la idea de un individuo trascendentalmente racional que optimiza de la mejor manera la información dispersa.

En sintonía con estas diferencias, para la escuela neoclásica, la economía es la ciencia que estudia cómo se asignan recursos escasos de forma óptima. La escasez regula el comportamiento de la economía y los precios son índices de escasez. Por lo tanto, aseguran que la optimización de la economía proviene de la no intervención del Estado en la fijación de los precios para garantizar la libertad del mercado.

A esta confianza de los neoclásicos en los mecanismos de mercado para determinar precios y de la mano invisible para asignar recursos se contraponen la desconfianza de los economistas heterodoxos.

En el campo de los autores heterodoxos la noción de reproducción es la idea dominante, y no la noción de escasez. El problema económico no es asignar los recursos escasos, sino más bien superar la escasez cuando existe. En consecuencia, las cuestiones esenciales tienen que ver con la génesis de un excedente y con las causas del crecimiento de la ocupación, la producción y el progreso técnico que dan como resultado el alza del nivel de vida

Finalmente, el Estado en la economía heterodoxa ocupa un rol fundamental para vigilar y regular, en particular, el mercado financiero. Los gobiernos deben intervenir en la arena de la economía privada de lo contrario la libertad de los agentes económicos con información dispersa genera inestabilidades en la toma de decisiones eficientes. El Estado tiene que gestionar el mercado y la demanda agregada para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la política económica del gobierno.

La economía postkeynesiana

La visión postkeynesiana pone énfasis en la comprensión de los fenómenos monetarios y financieros para entender la macroeconomía. Su contribución radica en causalidades invertidas que representan una importante divergencia con la teoría neoclásica.

Los neoclásicos entienden que las políticas monetarias restrictivas son la única herramienta efectiva para reducir la inflación. Mientras que los postkeynesianos entienden que estas no son necesarias para disminuir el proceso inflacionario. Además, tienen un efecto recesivo para la actividad económica. Para los neoclásicos, la reducción de la política monetaria y de la política fiscal es la situación

óptima de cualquier sociedad. En dicha abstracción, el estado es pequeño y se supone la libertad económica plena con una organización privada eficiente.

En una economía monetaria el dinero está integrado en la producción y tiene una contrapartida en la demanda y oferta de dinero. Principalmente la demanda de dinero depende de la credibilidad social en la moneda y de las preferencias del cliente por la liquidez. Por dicha condición, los postkeynesianos sostienen que la oferta de dinero es endógena y no puede ser fijada arbitrariamente por el banco central porque depende de la demanda de créditos (del público).

Los tipos de interés son variables distributivas que son determinadas en conjunto con el objetivo general de la política económica del banco central. En cambio, la visión neoclásica cree que el dinero cae de un helicóptero y que mágicamente los tipos de interés son el resultado de las leyes del mercado. En consecuencia, la oferta de dinero es exógena y el tipo de interés natural es único porque es el resultado también de las leyes del mercado.

En el modelo postkeynesiano es la inversión que deciden las empresas lo que determina la cantidad de ahorro. Para invertir, no hace falta ningún ahorro previo. El financiamiento de la economía depende de la credibilidad del prestatario (banco central) y de las normas financieras existentes. Esto quiere decir que si los recursos necesarios para producir son valuados en moneda nacional la escasez del financiamiento tiene una naturaleza convencional.

La última causalidad tiene que ver con la inflación. Desde una perspectiva postkeynesiana la inflación no puede ser ocasionada por una excesiva política monetaria porque es la tasa de crecimiento de los precios y de la producción lo que va a incidir sobre la tasa de crecimiento del stock de dinero. Esto quiere decir que la creación de dinero aumenta cuando aumentan los precios o la producción. Incluso las empresas ni saben ni quieren saber que hizo el banco central ayer.

En síntesis, los límites de la política monetaria no pueden ser fijados por la teoría neoclásica porque no entienden las funciones del dinero. Tampoco por quienes proponen soluciones mágicas como entregarle un millón de pesos a cada ciudadano. Por otro lado, se deduce que el financiamiento en moneda extranjera para la inversión pública no tiene explicación económica, tal vez tenga explicación geopolítica, pero en términos económicos, los insumos para invertir requieren solo moneda nacional. En sintonía con lo anterior, el déficit fiscal y el gasto público pueden ser financiados con emisión monetaria. El estado no debe limitarse solo a cobrar impuestos para hacer política fiscal.

El estudio de la política monetaria

Incentivar el estudio de la política monetaria es necesario por el evidente fracaso del monetarismo en sus explicaciones y recomendaciones de política económica. La

necesidad de un pensamiento económico nuevo en el área de la política monetaria es fundamental para que los gobiernos tengan mayores herramientas disponibles para lograr en el inmediato plazo el bienestar social.

El punto de partida establecido es que el Estado tiene dos fundamentales herramientas para financiar la intervención en la actividad económica. Una de ellas es la política fiscal y la otra herramienta es la política monetaria. Sobre la cual se escribe mucho sobre sus riesgos en la actividad económica y poco sobre su potencial capacidad para asignar recursos eficientemente y dinamizar la actividad económica.

El monetarismo y varios autores marxistas coinciden en que la política monetaria no puede lograr un incremento en la producción. Ambos argumentan sobre sus riesgos y concluyen que el uso de la política monetaria expansiva tiene más costos que beneficios.

La teoría neoclásica es conocida por sus desarrollos microeconómicos, por lo tanto, cabe preguntarse ¿Qué efectos tiene la emisión monetaria cuando se transforma en tasas de interés más accesibles para el productor? ¿Qué efectos tiene la emisión monetaria para financiar la seguridad social que reciben millones de individuos?

Posiblemente al productor no le importe las implicancias macroeconómicas de una política monetaria expansiva ni que el origen de ese dinero tenga respaldo en la producción total, en divisas o en oro. Lo único que le interesa es que ese dinero emitido y entregado en forma de subsidio o préstamo le sirva para comprar insumos y pagar salarios. De igual forma ocurre para el consumidor, solo le interesa cambiar dinero por bienes y servicios en el transcurso del día, o posponer su consumo. Sobre el caso del ahorro no nos ocuparemos porque solo hacemos hincapié en los últimos de la fila que requieren gastar todo su dinero hoy para poder subsistir. Sin embargo, mientras ellos gasten todo su dinero, quienes tengan capacidad de ahorro estarán relativamente mejor dependiendo del tipo de cambio que se logre sostener por medio del consenso social y productivo en torno al objetivo económico que se propone cumplir la política monetaria mencionada para dinamizar el mercado interno y lograr un crecimiento económico previsible.

Por lo tanto, en el marco de un análisis microeconómico, la emisión monetaria destinada al productor incipiente y al consumidor insatisfecho debería traducirse en aumentos de producción y consumo porque el interés de ambos sectores es producir y consumir en el corto plazo para aumentar su bienestar que se encuentra limitado por la política pública inactiva. Aclaramos no confundir poder adquisitivo del dinero con poder adquisitivo del salario. Al menos, en este texto son cosas bien distintas.

Este análisis está interesado por el poder adquisitivo del salario para consumir en el corto plazo, es decir se preocupa por los millones de argentinos que al poseer mayores cantidades de dinero volcaran todos sus ingresos en el mercado interno. Y no tiene por objetivo inmediato preocuparse directamente por el poder adquisitivo del dinero para quienes tengan la posibilidad de ahorrar. Sin embargo, mientras el principal objetivo se cumpla ocurrirá que indirectamente este sector, que se deja en segundo plano, mejorara al tiempo que mejora la calidad de vida de los que no poseen capacidad de ahorro.

En una economía en subdesarrollo siempre estamos lejos de la trampa de liquidez, pero estamos cerca de la disputa política clásica entre las clases dominantes que desean ser servidos por las clases dominadas. Ese conflicto es eminentemente político y no hay política económica que solucione esa disputa. La superación de tal conflicto radica en el tiempo necesario que requiere la evolución de la conciencia crítica de la acción humana para darse cuenta de que solo puede aumentar su bienestar si el resto de la sociedad también aumenta la suya. Es decir, el aumento del bienestar individual en desmedro de otro bienestar individual es propia de la existencia de trabajadores con y sin capacidad de ahorro que conviven en sociedad. ¿Lo justo es que todos tengan capacidad de ahorro independientemente de su esfuerzo?

¿La calidad de vida de los trabajadores con capacidad de ahorro empeora al tiempo que mejora la calidad de vida de los trabajadores sin capacidad de ahorro?

Desde una perspectiva podría asumirse que la clase dominante pierde privilegios porque no van a encontrar individuos que deseen trabajar a cambio de bajos salarios. Esa es la disputa política central que no puede ser saldada con una política económica cualquiera sea.

¿Dónde realizar las inversiones? ¿Cómo se financia el Estado?

En este apartado se utiliza el texto de Agustín Mario para abarcar cuestiones teóricas acerca del funcionamiento del Estado en clave MMT. Se analizan debates en torno a la posibilidad de que el gobierno resuelva el desempleo utilizando un programa de Empleador de Última Instancia. También se discuten cuestiones de teoría económica sobre el funcionamiento y el financiamiento del Estado. Desde esta perspectiva, los impuestos no son la única fuente de financiamiento público ni tampoco la más eficiente para realizar el gasto público suficiente con el objetivo de resolver el desempleo.

Según Agustín Mario, el Estado argentino cumple un rol activo garantizando ingresos a la población que no debe trabajar como los beneficiarios de la Asignación Universal por Hijo y los que ya no pueden trabajar como la población percibe jubilaciones. Pero en la franja etaria entre los 18 años y los 65 años de edad, el Estado argentino y el sector privado no son capaces de contratar a la totalidad de las personas dispuestas a trabajar.

El desafío del programa de Empleador de Última Instancia es mejorar la empleabilidad de quienes quieren trabajar y no consiguen trabajo, al mismo tiempo que garantiza un ingreso y una fuente genuina de trabajo para quienes desean cambiar de trabajo o tener su primera experiencia laboral.

En este trabajo tratamos de abrir el debate sobre cómo alcanzar el pleno empleo teniendo en cuenta las múltiples implicancias sociales que conlleva aplicar una política específica para alcanzar el pleno empleo en una economía subdesarrollada. No abordamos la cuestión internacional con suficiente énfasis, pero tendemos a postular que, ante crisis internacionales, mayor será el gasto público para emplear a quienes pierdan sus ingresos.

La política pública al servicio de los trabajadores y de los empresarios: El empleador de última instancia.

El Estado cuando cobra impuestos reduce el ingreso disponible de los empresarios y de los trabajadores. A su vez, el Estado cuando realiza gastos en subsidios energéticos o inversión pública en infraestructura urbana como puentes o rutas aumenta el ingreso disponible de los trabajadores y de los empresarios. Con el programa de Empleador de Última Instancia se benefician tanto los trabajadores al poder contratar los servicios o comprar los bienes producidos de este programa, como también trabajar en el mismo en un área de su interés, pero también los empresarios, ya que todos los habitantes contarían con un ingreso monetario que indirectamente puede generar una variación positiva en las ventas del sector privado. Un programa de esta magnitud requiere de un fuerte debate político y capacidad de organización. A continuación, veremos las principales críticas y detalles de este programa que calificamos de carácter democrático, ya que la ciudadanía puede definir en que es útil trabajar.

Agustín Mario brinda una solución económica al problema del desempleo que radica en la creación desde el Estado, una garantía de empleo llamada Empleador de Última Instancia, para quienes deseen trabajar al salario que fije el propio programa estatal.

En consecuencia, el desempleo de la fuerza laboral dejaría de ser una realidad cotidiana y aquellos trabajadores informales o desocupados podrían nuclearse debajo de este programa de empleo masivo que tiene la finalidad de mejorar la empleabilidad como también de brindar servicios y crear riqueza por medio del trabajo.

La principal crítica que recibe el programa ERL es por su costo de financiamiento y la posibilidad de que los trabajadores nucleados bajo este programa sean en realidad trabajadores públicos precarizados. También se critica el necesario aumento del gasto público para poner en marcha dicho programa y la posibilidad de

que este aumento del gasto público tenga un impacto en el tipo de cambio por cambio en las expectativas o por el aumento de importaciones.

Desde la perspectiva del desempleado, peor que una devaluación es no tener ningún ingreso en la moneda que emite el propio Estado. Por ende, si bien es cierto que las expectativas pueden generar un empeoramiento del contexto económico, también es cierto que garantizar ingresos a aquellas personas que pueden trabajar tiene un beneficio en el corto plazo.

El desempleo dejaría de ser un problema para los ciudadanos, ya que contarían con un respaldo del Estado para poder acceder a un ingreso monetario a cambio de realizar una tarea que el propio programa disponga en base a análisis previos de que se necesita producir. A su vez, el desempleo dejaría de ser una variable de ajuste para enfriar la economía en contexto de alta inflación. Cabe destacar que la tasa natural de desempleo no garantiza un régimen de baja inflación.

El carácter democrático del Empleador de última instancia es enorme, ya que la sociedad, por medio de sus representantes pueden definir en que es útil trabajar y producir. El financiamiento de este tipo de programas está basado en la moneda fiduciaria, en la creencia de que este programa produce y significa un avance para solucionar el desempleo de la fuerza laboral. Si la población comienza a creer que dicho programa no tiene un valor productivo se autodestruiría. En última instancia, si hay confianza en la moneda como valor de cambio, existe confianza en este tipo de programa para implementarse y obtener los resultados deseados: mejoramiento en la capacidad laboral por la experiencia de trabajar, asociamiento con otros trabajadores, innovaciones en el saber cómo productivo y cooperativismo.

Keynes solía argumentar que, si debíamos cavar un pozo y luego taparlo con el solo hecho de poner en marcha las herramientas, el transporte y la mano de obra, esta sería una tarea productiva. El programa de empleador de última instancia tiene este espíritu con la diferencia abismal del carácter democrático del programa en torno a decidir en qué sector trabajar, que producir o que servicio brindar a la sociedad.

Bibliografía

- Mario, A. (2020). Teoría del dinero moderno y empleador de última instancia. UNM Editora.
- FERRER, Aldo; ROUGIER, Marcelo. La economía argentina: las etapas de su desarrollo y problemas actuales. Buenos Aires: Fondo de cultura económica, 1963.

Mosco, Vincent (2006) *La Economía Política de la Comunicación: una actualización diez años después*. CIC Cuadernos de Información y Comunicación 2006, vol. 11 57-79

Observatorio Audiovisual INCAA, Leandro González. Importación de servicios audiovisuales digitales en Argentina. Agosto, 2022.

Piazza, Andrés (2020) ¿Hay concentración en Internet en América Latina? El caso de Argentina. Observacom.

Rodríguez Miranda, Carla (2022) *Medios nativos digitales: cómo sobrevivir en una trituradora hiperconectada*. Letra P. En: <https://www.lettrap.com.ar/nota/2022-9-12-15-3-0-medios-nativos-digitales-como-sobrevivir-en-una-trituradora-hiperconectada>

Sadin, Eric (2017). La Humanidad aumentada. La administración digital del mundo. Caja Negra. París



PROGRAMA

DÍA 1 – 9 de noviembre de 2022**9:30 a 11:30 hs. Panel central Eje 1****“Modelos macroeconómicos de economías abiertas para el análisis de ciclos, crecimiento, distribución del ingreso y fragilidad financiera”**

- Florencia MEDICI (CONICET-UNM, Argentina)
- Julia BRAGA (UFF, Brasil)
- Ariel DVOSKIN (BCRA, CONICET, Argentina)

Moderadora: Cecilia FLORES (UNM, Argentina)

11:30 a 13:30 hs. Presentación de ponencias del Eje 1 – Mesas simultáneas**Mesa A “Dependencia financiera de la periferia”****Panelistas:**

- Estanislao MALIC (UNQ) y Juan SANTARCÁNGELO (UNQ): “Financiarización subordinada en América Latina: dolarización, endeudamiento externo e internacionalización de la riqueza”
- Guillermo GIGLIANI (UNM): “Política monetaria y reservas externas en la periferia”
- Mario BURKUN (UNM): “Los tipos de cambio y las tasas de interés en el contexto internacional y las modificaciones producidas desde el comienzo del período Biden a la fecha. Sumisión o desarrollo en las periferias de la globalización”
- Ignacio JUNCOS (UNC): “Fundamentos teóricos de la financiarización subordinada “

Moderador: Tomás LÓPEZ MATEO (UNM)

Mesa B “Ciclos financieros y distribución del ingreso en América Latina”**Panelistas:**

- Ramiro GIMÉNEZ GARCÍA (Estudiante UNM) y Melissa ROJAS (Estudiante UNM): “Fuga de capitales en países desarrollados y subdesarrollados, 1980-2020”

- Florencia MEDICI (CONICET-UNM) y Melissa ROJAS (Estudiante UNM): “Un análisis del efecto de los flujos de capitales en el ciclo económico en países periféricos. Los casos de Argentina y Brasil”
- Cecilia FLORES (UNM): “Una aproximación al financiamiento al financiamiento multilateral al desarrollo local en Argentina, Brasil y México (1990-2019)”
- Ramiro ÁLVAREZ (UNM): “High inflation and stabilization experiences in Argentina through the lens of the Classical-Structuralist Approach: Social Pact, Austral and Convertibility Plans (1973-1991)”

Moderador: Alan LAUSTONAU (UNM)

Mesa C “Modelos macroeconómicos de economías abiertas y ciclo económico”

Panelistas:

- Gerardo COVARRUBIAS LÓPEZ (UNAM, México) y Xuedong LIU SUN (UNAM, México): “Impacto del ajuste cambiario sobre las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos, 1995-2020”
- Facundo DEL MAZO (Estudiante UNGS): “Crecimiento y distribución funcional del ingreso en el corto y en el largo plazo: un estudio empírico sobre datos en panel (1960-2019)”
- Roberto TARDITI (UBA/PIMSA): “El ciclo económico y sus fases. Argentina 2017-2021”
- José Salvador CÁRCAMO (UNM): “El shock neoliberal: Endeudamiento y soberanía”

Moderadora: Graciela RAMOS (UNM)

14:30 a 16:30 hs. Panel central Eje 2

“Política de pleno empleo en países en desarrollo”

- Agustín MARIO (UNM, Argentina)
- Stuart MEDINA MILTIMORE (Red MMT, España)
- Alejandro FIORITO (UNM, Argentina)

Moderadora: Lara YEPES (UNM, Argentina)

16:30 a 18:30 hs. Presentación de ponencias del Eje 2 – Mesas simultáneas**Mesa D “Desarrollo, inclusión y pleno empleo”****Panelistas:**

- Andrea Magdalena LÓPEZ (UBA/IEALC): El Empleo Público en Argentina: debates sobre su composición e importancia para un modelo de desarrollo con inclusión
- Sergio ANCHORENA (UNMdP): Cuando el pleno empleo no genera el producto potencial ni la inclusión social
- Soledad GONZALEZ ALVARISQUETA (UNM): Los aportes de la Teoría Monetaria Moderna a la Teoría del Desarrollo: un análisis de la literatura

Moderadora: Lara YEPES (UNM)

Mesa E “Empleador de última instancia en países en desarrollo”**Panelistas:**

- Federico LARRACHE (Estudiante UNGS): “Empleo, dinero y Estado en clave MMT”
- Alan LAUSTONAU (UNM): “Un Estado empleador de última instancia en la economía de la Prov. De Buenos Aires (2016-2021)”
- Diego CONTRERA SUAREZ (Estudiante UNM): “Empleador de Última Instancia y Teoría de la Moneda Moderna: distinciones respecto al debate del trabajo”
- Emiliano FERNÁNDEZ (Estudiante UNM): El Estado como Empleador de Última Instancia en un contexto de restricción externa. Un enfoque heterodoxo aplicado al caso argentino 2003-2019

Moderador: Matías BUZZONE (UNM)

Mesa F Mesa sobre Comunicación y Economía Política**Panelistas:**

- Luis LAZZARO (UNM): “Concentración, convergencia y reconfiguración de las hegemonías. Una nueva cartografía del poder mediático en América Latina”

- Diego DE CHARRAS (UBA): “La economía política y el derecho a la comunicación desde una mirada latinoamericana”
- Alejandro CANEPA (UNM): “Bolivia, Ecuador, Uruguay: tres leyes de comunicación en la primera oleada progresista latinoamericana y su recepción por parte de los sectores concentrados”

Moderadora: Cecilia DIAZ (UNM)

Mesa G Mesa de presentación de Proyectos de Investigación – Programa específico de Fortalecimiento para la investigación en Ciencias Económicas (PROMCE)

Panelistas:

- Proyecto de Investigación (PI) PROMCE-UNM: “Impacto en la pandemia de Covid 19 en las empresas del sector privado de la provincia de Buenos Aires: un análisis por rama de actividad en el período 2018/2019/2020”. Expone: Silvio INSIGNE (UNM)
- Proyecto de Investigación PROMCE-UNQ: “Compre Público y Políticas Públicas de promoción para Emprendimientos asociativos: análisis de las dificultades de acceso y competitividad”. Expone: Augusto NUCCILLI (UNQ).
- Proyecto de Investigación PROMCE-UNQ: “Estudio sobre la implementación de procesos de Planificación y Control de Gestión en PyMEs del GBA Sur: limitantes y consecuencias”. Expone: Augusto NUCCILLI (UNQ).
- Proyecto de Investigación PROMCE-UNLZ: “De emprendedor a empresario: las prácticas de gestión sustentables como factor clave en el desarrollo de competencias empresariales”. Expone: Marcela LEPONE (UNLZ).
- Proyecto de Investigación (PI) PROMCE-UNM: “La perspectiva de género en las Asignaturas de la carrera de Contadur Públicx Nacional de la UNM”. Exponen: Roxana PEREZ (UNM) y Marcela LAMELZA (UNM).
- Proyecto de Investigación (PI) PROMCE-UNM: “Inclusión Financiera en Moreno. Análisis de Conocimientos Financieros de su población” (UNM). Expone: María Carolina IBAÑEZ (UNM).
- Proyecto de Investigación (PI) PROMCE-UNM: “Dimensión Tributaria y Previsional en los procesos de flexibilización y/o precarización del trabajo en economías de plataforma / El caso del partido de Moreno”. Exponen: Romina RÍOS (UNM) y Marcelo CAFFERATA (UNM).
- Proyecto de Investigación (PI) PROMCE-UNM: “Impacto de la RG 4838/2020 (AFIP) en el ejercicio profesional del Contador Público y su relación con los contribuyentes. Un estudio exploratorio – Planificación Fiscal”. Expone: Bárbara BERMÚDEZ (UNM).

- Proyecto de Investigación (PI) PROMCE-UNM: “La auditoría como herramienta para la toma de decisiones en materia de políticas públicas socio-sanitarias. Conclusiones Maternidad Estela de Carlotto (2021)”. Expone: Patricia CAMPANA (UNM).

Moderadora: Verónica GARCÍA ALLEGRONE (UNM)

Mesa H Mesa de presentación de trabajos seleccionados de las I Olimpiadas de Economía de la UNM

Expositores:

- Estudiantes de las Escuelas Secundarias de Moreno, que participaron de las I Olimpiadas de Economía de la UNM, aprobadas por Disposición UNM-SAC N° 96/22.

Moderador: Agustín MARIO (UNM)

18:30 a 20 hs. MESA DE CIERRE

- Jose Luis FIORI (UFRJ, Brasil)
- Comenta: Eduardo CRESPO (UNM, Argentina)

Moderadora: Florencia GOSPARINI (UNM, Argentina)

DÍA 2 – 10 de noviembre de 2022

9:30 a 11:30 hs. Panel central Eje 3

“Estudios de economía política internacional”

- Carlos RAIMUNDI (Embajador de Argentina ante la OEA)
- Carlos AGUIAR DE MEDEIROS (UFRJ, Brasil)
- Mariana VAZQUEZ (UBA – Observatorio del Sur Global, Argentina)
- Pablo TAVILLA (UNM, Argentina)

Moderador: Ramiro BERTONI (UNM, Argentina)

11:30 a 13:30 hs. Presentación de ponencias del Eje 3 – Mesas simultáneas**Mesa I “Economía, desarrollo y poder en el sistema mundial capitalista e interestatal”****Panelistas:**

- Esteban NICOLAU (UNM): “Geopolítica del cambio climático. Las relaciones de poder que se dan en el marco del uso político del fenómeno y las nuevas amenazas que deben enfrentar para su desarrollo material los países de la periferia”
- Juan SCHULZ (IdIHCS, UNLP/CONICET): “Debates económicos sobre la crisis relativa de la hegemonía estadounidense”
- Santiago Eduardo JUNCAL (UNGS/UNQ) y Rodrigo Federico PASCUAL (UNTDF/CONICET): “Imperialismo, una categoría maldita”
- Guido Ezequiel MENDIZABAL (UNQ): “Las relaciones entre el análisis histórico y el análisis lógico en el debate alemán sobre la derivación del Estado”
- Iris BARBOZA (UNM) y Pablo TAVILLA (UNM): “La gestión de la restricción externa y la relevancia de la dimensión internacional en el desarrollo periférico. El caso del apoyo político y económico de EEUU a Argentina en 2018”
- Tomás LÓPEZ MATEO (UNM): “La nueva geografía del Asia-Pacífico. Cadenas, rentas e innovación tecnológica”

Moderador: Federico ZIRULNIK (UNM)

Mesa J “Economía política internacional, tendencias, comercio y finanzas”**Panelistas:**

- Orlando GUTIERREZ ROZO (UNAL, Colombia): “Crisis, Acumulación y Trabajo Digital”
- Leticia PATRUCCHI (UNM) y Andrea MOLINARI (CONICET/UNSAM-EIDAES): “Una singular-complementariedad: Hacia un perfil del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura y el Nuevo Banco de Desarrollo del BRICS”
- Lucas BENITEZ (UNM), Emiliano COLOMBO (UNM), Mayra LEMES LAPASTA (Estudiante UNM), Esteban NICOLAU (UNM) y Alejandro ROBBA (UNM): “La dinámica de la coyuntura internacional en tiempos de postpandemia y nuevos conflictos bélicos”

- Ignacio SABBATELLA (CONICET-FLACSO-UNM): “La economía política internacional de la energía: cambios y tensiones en el escenario post-pandémico y bélico actual”
- Alejandro Gabriel MANZO (UNC): “Discursos alternativos al orden financiero internacional vigente: las estrategias del Consejo de DDHH frente al caso de los fondos buitres contra Argentina”
- Alejandro Gabriel MANZO (UNC): “Las dificultades del discurso de DDHH para anidar en el campo financiero internacional: el poder de veto de las élites financieras a la luz del caso argentino”

Moderadora: Florencia QUINTANA (UNM)

Mesa K “Políticas, gobierno y gestión nacional de las relaciones internacionales”

Panelistas:

- Bárbara VEGA (Estudiante UNGS) y Tomás VALLICA (Estudiante UNGS): La relación bilateral entre Argentina y la República Popular China: de la Asociación Estratégica Integral al ingreso a la Iniciativa de la Franja y la Ruta
- Ignacio DE ANGELIS (Universidad Internacional de Valencia/UNICEN): Sistemas de innovación e inserción internacional en América del Sur. Una tipología para pensar los acuerdos comerciales
- Juliana TOMASELLO (UNM): La importancia de las dinámicas en los territorios de frontera del MERCOSUR. Las buenas prácticas locales de coordinación binacional
- Sergio ESPARZA (UNLZ): Inflación, industrialización sustitutiva y comercio internacional: una respuesta alternativa

Moderadora: Ana LOGIUDICE (UNM)

14:30 a 16:30 hs. Panel central Eje 4

“La problemática del desarrollo económico y social y sus dimensiones”

- Fabián AMICO (IET-UMET, Argentina)
- Veronica ROBERT (CONICET-UNSAM, Argentina)
- Teresa SANTOS LÓPEZ GONZALEZ (UNAM, México)

Moderador: Alejandro ROBBA (UNM, Argentina)

16:30 a 18:30 hs. Presentación de ponencias del Eje 4 – Mesas simultáneas**Mesa L “Teoría del desarrollo”****Panelistas:**

- Adrián Eduardo GONZÁLEZ (UBA) y Felisa Josefina MICELI (UBA): “Mitos, discursos y mentiras neoliberales”
- Fernando CORDOBA (UNM) y Alejandro FIORITO (UNM/UNLu): “Desarrollo Económico y Ambiente: Límites al crecimiento ¿Una posibilidad para países periféricos?”
- Patricio NARODOWSKI (UNLP/UNAJ) y Luz NARODOWSKI (UNAJ): “Tailandia. Un modelo de economía abierta con impactos controvertidos”
- Rodrigo AGOSTINO (UNM): “La otra cara del desarrollo del centro: nuestro subdesarrollo. Aportes desde la economía social”
- Eduardo SARTELLI (CEICS/UBA/UNLP): “Argentina 2050. Una Vía Socialista posible”

Moderadora: Sara MELO TEJADA (UNM)

Mesa M “Estudios sectoriales e instrumentos de promoción”**Panelistas:**

- Benjamín CUEVAS (UNQ): “Cooperación espacial entre Argentina y Brasil: ¿realidad económica o conveniencia política?”
- Javier GHIBAUDI (CEUR CONICET; UFF Brasil): “Instituciones Estatales para el Desarrollo en Brasil: trayectoria y coyuntura del BNDE”
- Claudia SOBRADO LUNA (UABC, México): “Impacto de las franquicias en el crecimiento económico de México”
- Martín PEZZARINI (UBA) y Marina KABAT (CONICET): “La industria del calzado en Argentina: evolución, situación actual y perspectivas futuras”
- Julio Cesar NEFFA (UNM-CONICET): “El modelo productivo Toyota (“Lean Production”) y su aporte al “Lean Management””
- Ramiro BERTONI (UNM), Mariel ZAMBON (UNM), Florencia QUINTANA (UNM) y Gastón FERREGUT (Estudiante UNM): “La dinámica del sector automotriz a nivel internacional y la inserción de Argentina. Un análisis centrado en la segunda década del Siglo XXI”
- Luciano PELLE (Estudiante UNM), Sebastian LUNA (Estudiante UNM) y Galo HERNANDEZ (Estudiante UNM): “Informe sobre realidad sectorial industrial: El sector fabricantes de neumáticos en Argentina, evolución reciente y relaciones laborales”

Moderadora: Adriana SANCHEZ (UNM)

Mesa N “Desarrollo económico argentino”**Panelistas:**

- Camilo HEREÑÚ (Estudiante UNM): “Minería en Argentina. El aporte del sector minero al balance cambiario argentino, 2003-2022”
- Jonatan NUÑEZ (IEALC-UBA/CONICET): “Desarrollo e hidrocarburos en Sudamérica. Una aproximación a las políticas de promoción de Vaca Muerta en Argentina (2010-2021) y el Pré-sal en Brasil (2007-2021)”
- Eliana CANAFOGLIA (INCIHUSA-CONICET): “Comercio internacional y configuraciones socioproductivas regionales: un análisis durante la pandemia de Covid-19”
- Fabian FANEGO (UNM): “Argentina y la deuda ecológica”
- Matías BUZZONE (UNM): “Universidad Pública y Desarrollo Económico: debates actuales”
- Juan Cruz CAMPAGNA (UNCuyo): “Geopolítica y desarrollo económico argentino: hacia una nueva política de estado para Malvinas”

Moderador: Esteban SANCHEZ (UNM)

18:30 hs. Distinción de trabajos de estudiantes**18:40 a 20 hs. MESA DE CIERRE “Malvinas, política exterior y política de Defensa Nacional”**

- Guillermo CARMONA, Secretario de Malvinas, Antártida y Atlántico Sur en la Cancillería Argentina
- Daniela CASTRO, Secretaria de Investigación, Política Industrial y Producción para la Defensa. Ministerio de Defensa de la Nación.

PARTICIPANTES

APELLIDO	Nombre
ABREGÚ	Maximiliano Nicolás
ABREGÚ	Juan Manuel
ACEVAL	Agustina
ACEVEDO	Araceli Rocío
ACOSTA	Lucia Belén
ACUÑA	Mauro
AGOSTINO	Rodrigo Javier
AGUIRRE	Gabriela Belén
AGUIRRE PLUSCHY	Daniela
ALARICO	Cintia
ALBORNOZ	Fernando
ALIANI	Mario Francisco
ALLENDE CASTILLO	Facundo
ALMIRÓN	Gisela Anahi
ALONSO	Camila
ALVARENGA	Gabriela Isabel
ÁLVAREZ	Ramiro
AMARILLA	Yesica
ANCHORENA	Sergio Oscar
ANDRADA	Oscar Alfredo
ANDRADA	Oscar Alfredo
AQUINO	Priscila Ximena
ARAOZ	Florencia Anabella
ARIZAGA	Juan Manuel
ARROYO	Brenda Anahi
ARROYO	Gastón Arroyo
ASCONA	Belén
ASSIS	Maria Paula
AYALA SEGOVIA	María Sol de los Milagros
BALLINA	Marcela Alejandra
BANUERA	matias
BARRAZA	Juan Lautaro
BARRAZA	Abigail Denise
BARRIOS	Olga
BEMBIBRE	Rocio Belen
BENCHIMOL	Pablo
BENÍTEZ	Florencia Magali
BENÍTEZ	Lucas
BERTONI	Ramiro
BIL	Damián Andrés
BOIKO	Abigail
BONDONNO	Santiago
BOSCO	Sandra Daniela

APELLIDO	Nombre
BRANDAN	Ignacio Ricardo
BURKUN	Mario
BUZZONE	Matias Gabriel
CACAVIELI	Yesica
CAGGIANO	Fernando Ivan
CALANDRIA	María Trinidad
CAMPOS	Alfredo Esteban Daniel
CANAFOGLIA	Eliana
CÁNEPA	Luis Alejandro
CAPAGNA	Juan Cruz
CARABAJAL	Maria Priscila
CARABIO	Silvana
CARAMES DIZ	Alicia Rita
CÁRCAMO	José Salvador
CARI	Lucia Agostina Cari
CARMO	Corival
CARRIZO	Gabriela
CARRIZO	Ana Noemi
CAVARRUBIAS	José Gerardo
CEJAS	Joaquín
CENTURIÓN AGUILAR	Yanina Mariel
CEREZO	Nadia
CHOQUE	Maia
CICINIO	Carolina
CONOCCHIARI	Alberto Rubén
CONTRERA SUAREZ	Diego
CÓRDOBA	Fernando
CÓRDOBA	Daiana Belén
CORTEZ	Gabriel
CUENCA	Franco Julián
CUEVAS	Benjamín
D' AMATO	Marisa
DE ANGELIS	Ignacio
DE CHARRAS	Diego
DE SANTIAGO	Laura Soledad
DECCICO	Leonela
DEL MAZO	Facundo
DEL VALLE VISAURA	Andrea
DELGADILLO C.	Karen Helen
DI ANGELO BRANDANA	María Eugenia
DÍAZ	Marcela
ECHEVARRIETA	Santiago
ENRIQUEZ	Juan Cruz Martin
ENRIZ OCHOA	Juan Eduardo

APELLIDO	Nombre
ESCALERA GALARZA	Giselle Yésica
ESPARZA	Sergio
ESPETXE	Rodolfo Ernesto
ESPINDOLA	Sergio
FANEGO	Fabián Fernando
FARÍAS	Dalma Milagros
FARÍAS	Lucia Ludmila
FARÍAS	Roberto
FENTE	Tomas
FERNANDEZ	Walter Daniel
FERNANDEZ	Constanza Analía
FERNÁNDEZ	Guadalupe Sol
FERNÁNDEZ	Emiliano
FERNÁNDEZ FORTUNATO	Eliana
FERREYRA	Daniel Agustin
FERREYRA	Mariela Giselle
FIORITO	Alejandro
FLAMENCO	Agustina Micaela
FLORES	Julia beatriz
FLORES	Cecilia Rocio
FONTES	Yoseli Abigail Julieta
FREGOTTE	Paola Alejandra
GALETTO	Carlos Ruben
GARCÍA	Santiago
GARCÍA	María Agustina
GARRIDO	Maria Alejandra
GHIBAUDI	Javier Walter
GIGLIANI	Guillermo
GIMENEZ GARCÍA	Ramiro
GIUSTI	Juan Enrique
GODOY	Mirian Eliana
GÓMEZ	Nerea
GÓMEZ HERMOZA	Solange Micaela
GONZA	Catalina
GONZALEZ	Silvia Mariana
GONZÁLEZ	Adrián Eduardo
GONZÁLEZ	Ana
GONZÁLEZ	Emanuel David
GONZÁLEZ	Juan Manuel
GONZALEZ A.	Soledad
GONZÁLEZ FONSECA	Camila Victoria
GOSPARINI	Maria Florencia
GRIBAUDO	Silvana Lorena
GRIEMANN	Valentina

APELLIDO	Nombre
GUTIERREZ	Maria Cecilia
GUTIERREZ ROZO	Orlando
HAGE	Graciela Cecilia
HEREDIA	Cecilia Romina
HEREDIA	Andrea Sofía
HEREÑÚ	Camilo
HERMOZA	Eliana
HERNÁNDEZ	Ramiro Alejandro
HYCUK	Cindy Nicole
IBARRA	Melina Antonella
IBARROLA	Julio
INTILI	Martin Ariel
JARA	Mercedes
JUNCAL	Santiago Eduardo
JUNCOS	Ignacio
KISMAN	Natalia
KORNCHU	Agustina Araceli
LABAYRU	Ester Claribel
LAFUENTE	Santiago Agustín
LAIBOL	Agustina Maite
LAIBOL	Agustina Maite
LARRACHE	Federico
LARROSA	Gianella Nicole
LASTONAU	Alan Rodolfo
LAZARTE KERPS	Gisele
LÁZZARO	Haedo Luis
LEDESMA	Roxana
LEIVA	Candela Elizabeth
LEIVA	Victor Lucas
LESCANO	Camila
LEZCANO	Eduardo Gustavo
LINGUA	Leandro Emmanuel
LO CICERO	Trinidad
LÓPEZ	Andrea Magdalena
LÓPEZ	Santiago Iván
LÓPEZ	Pablo Fernando
LÓPEZ GONZÁLEZ	Teresa
LÓPEZ MATEO	Tomás
LUBARY	Brisa
LUCERO	Mariela Estefanía
LUCIANI	Agustín Gabriel
LUNA	Eugenia
MALDONA	Luana
MALGOTT	Candela Itati

APELLIDO	Nombre
MALIC	Estanislao Malic
MAMANI	Carlos Daniel
MAMBRIN GODOY	Gabriela Agustina
MANON TRUNZO	Luana
MANZANO	Vida Cecilia
MANZO	Alejandro
MAQUES	Osvaldo Daniel
MARASCIULO P.	Denise Agustina
MARIANETTI	Agustina Belén
MARTINEZ	Natalia
MARTÍNEZ	Nicolas
MAYORGA	Estefania
MEDINA	Camila Agustina
MEDINA	Florencia Agustina
MELIÁN	Esmeralda Verónica
MENDEZ	Milena Belén
MENDIZABAL	Guido Ezequiel
MENDOZA YUCRA	Laura Ayelén
MIRANDA	Brenda Tamara
MOLINA SANTILLÁN	Kevin Joaquin
MONASTERIO	Jesús Alejandro
MONTIEL	Rosalía Nélica
MONTOYA	Florencia
MONZÓN	Marcelo
MORAZZINI	Osvaldo
MOREIRA	Maximiliano O.
MORENO	Daniel Alberto
MORENO	Juan Pablo
MOREYRA	Ricardo Daniel
MOREYRA	Sabrina Jaqueline
NACIR	Milagros Benito
NARODOWSKI	Patricio
NEFFA	Julio Cesar
NERI	Camila Luciana
NICOLAU	Esteban
NIRO	Julieta Nahir
NOYA	Facundo Octavio
NUÑEZ	Jonatan Andrés
ORELLANA	Natalia Maria Florencia
ORFILA	Natalia
ORTIZ	Fernanda
ORTIZ	Silvia
ORTIZ	Dalma
ORTIZ MIRANDA	Fernando

APELLIDO	Nombre
OVIEDO BALDERRAMA	Melanie Yazmín
PAEZ	Maia Paez
PALACIOS	Gisela Anabel
PALACIOS	Adriana Vanina
PASCUAL	Rodrigo Federico
PASTORE	Renato
PATRUCHI	Leticia
PAZOS	Matias Gabriel
PELLE	Luciano
PENELAS	Agustín Tomás
PERALTA	Matias Ezequiel
PERDOMO	Marcela
PEREIRA	Gaston
PÉREZ	Ezequiel
PÉREZ RESTREPO	Samuel
PEZZARINI	Martín
PIEDRABUENA	Nora Zulema
PIUMA	Johana
POPEK	Karen Micaela
POUSA	Yesica Vanesa
PRIETO	Alexis Ezequiel
QUILLCA SUSAÑO	Carolina
QUINTANA	Florencia Nahir
QUINTANA	Florencia Nahir
QUINTELA	Ezequiel
QUINTERNO	Graciela
QUIROGA	Gabriel Hernan
RAMIREZ	Silvio
RAMÍREZ	Orlando René
RAMÍREZ	Nicolas Elias
RAMOS	Graciela Noemí
REBUSQUE	Vanesa
REPRESAS	Matias
REYES	Carolina
RIOS	Rocio
RÍOS	Melanie
RÍOS	Briana
ROBBA	Alejandro
RODAS	Jessica Tamara
RODRÍGUEZ	Enzo Matías
ROJAS	Melissa
ROJAS	Mara Leticia
ROJAS PEÑA	Paula Andrea
ROJO	Lucia Anabella

APELLIDO	Nombre
ROMERO	Mailen
ROMERO	Marilyn
ROMERO VILLALBA	Rocio Florencia
ROMERO VILLALBA	Maria de los Milagros
ROSA	Maia Soledad
ROSA	Luciano Gabriel
ROSCARDI	Mariela
ROSSI	Verónica Alejandra
RUEDA SANTOS	Rocío Anabela
RUMBICINI SHIMPF	Emiliano
RUOCCO	Martin
RUPANI	Sebastián Gabriel
RUSSO	Brian Angel
SABBATELLA	Ignacio
SALGUERO	Hernan Valentin
SALINAS	Homero
SANCHEZ VALERO	Wendy Milenka
SANTILLAN	Silvina Elizabeth
SARTELLI	Eduardo
SARTORI	Jorge
SEGOVIA	Loana
SEIJO	Roberto Omar
SHULZ	Juan Sebastián
SIERRA RUIZ	Julieta
SIERRA RUIZ	Nicole
SILVA	Horacio
SILVA	Melany
SILVEIRA	Yolanda Griselda
SINCHES	Pamela
SIVIT	Jorge Daniel
SOAVE ARTIME	María Belén
SOBRADO LUNA	Angelina Claudia
SOSA	Roberto
SOSA	Micaela Josefina
SOTO	Dylan Nahuel
STANZIANO	Nicolas
TAPIA PANIAGUA	Shany Abigail
TAPONECO	Pablo Ezequiel
TARDITI	Roberto
TASSI	Daiana Nahir
TAVILLA	Pablo
TIMPANI	Milagros Ayelen
TOMASELLO	Juliana
TOSONIERI	Camila

APELLIDO	Nombre
UBEDA	Tamara Sol
URQUIZA	Mariela
VALHOF	Axel
VALLEJOS	Sofia Abigail
VALLS PEREYRA	Ismael
VALORI	Gonzalo Gabriel
VÁZQUEZ	Claudio
VEGA	Bárbara
VEGA	Florencia
VELAZQUEZ CHIRI	Victor Ariel
VERGE	Ramiro
VERÓN	Cecilia Alejandra
VEZZATO	Joan
VIGO DEANDREIS	Juan Angel
VILLA	Sofia Camila
VILLALBA	Daniela Ayelén
VILLALBA	Estefania
VILLALBA	Mariano Sebastián
VILLANO	Gabriela Fabiana
VILLARREAL	Maria
YBAÑEZ	Santiago Abel
ZIRULNIK	Federico

REGLAMENTO
CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
AÑO 2022

El III CEPI se desarrollará bajo la modalidad de Congreso con Conferencias Magistrales y abierto a la presentación de ponencias que integrarán Conferencias Abiertas adicionales, a partir de los mencionados Ejes-temáticos.

Cada Eje-temático plantea un conjunto meramente indicativo y no restrictivo de contenidos principales, tanto desde la producción científica como desde abordaje empírico de la política económica, que se propone abrir a la discusión en el Congreso, con el objeto de:

- Producir innovaciones científicas y curriculares.
- Contribuir a la formulación de políticas públicas.
- Estudiar casos relevantes desde una perspectiva teórica y política.

En todos los casos, se apunta a que las ponencias resulten relevantes a los fines de ser útiles como recursos de aprendizaje y reflexión respecto de los conceptos, políticas y perspectivas de la economía internacional y de la política económica argentina.

Se propone compartir opiniones y conocimientos e impulsar un debate plural con la mirada puesta tanto en la producción científica y su actualidad como en la preocupación por el impacto de esta en el diseño e implementación de estrategias de gobierno y de políticas públicas, a partir de los siguientes Ejes-temáticos, que incluyen a modo indicativo posibles ítems más específicos:

El conjunto de contenidos principales establecidos se propone como disparador para la presentación de ponencias para la apertura de conferencias paralelas de todas aquellas admitidas por el Comité Académico, son:

Eje temático I: MODELOS MACROECONÓMICOS DE ECONOMÍAS ABIERTAS PARA EL ANÁLISIS DE CICLOS, CRECIMIENTO, DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y FRAGILIDAD FINANCIERA

Las alternativas para financiar los déficits externos. Las fuentes de financiamiento de los casos “modelo” en materia de experiencias de desarrollo. Las regulaciones macro-financieras necesarias para evitar o disminuir los efectos negativos del financiamiento externo sobre países periféricos. Alcances, potencialidades y limitaciones del mercado financiero internacional. ¿Es posible evitar los mercados financieros y pensar en acuerdos bilaterales o multilaterales como fueron los intentos

con Rusia, China, Banco del Sur? Elites transnacionalizadas de Periferia, dolarización de activos y políticas económicas. Dolarización de activos y pasivos y grados de libertad para políticas financieras adecuadas a estrategias de desarrollo. Perspectiva de la Periferia para recibir flujos de capitales internacionales en los próximos años. Arquitectura financiera internacional actual como posibilidad (o imposibilidad) para el desarrollo de las economías periféricas. Las necesidades de un nuevo orden mundial. Restricción externa financiera y no sólo de brecha tecnológica, con su dimensión de poder.

Eje temático II: POLÍTICA DE PLENO EMPLEO EN PAÍSES EN DESARROLLO

La Teoría Monetaria Moderna (TMM) y el empleador de última instancia. Viabilidad (y deseabilidad) en la periferia. La discusión sobre el financiamiento. El debate sobre los efectos potenciales: inflación y canales. Política de pleno empleo e inflación de demanda. Deuda pública denominada en moneda extranjera. Deuda pública denominada en la propia moneda y política de tasa de interés. Política cambiaria y la restricción del balance de pagos. Garantizar empleo y/o ingresos: el debate sobre la renta básica.

Eje temático III: ESTUDIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL

EEUU y su política internacional. Los cambios en la estrategia hegemónica de EEUU y las oportunidades y restricciones para estrategias de desarrollo en países periféricos. Las disputas hegemónicas, China y EEUU. El papel de los Estados nacionales y las cuestiones de soberanía. Los límites y posibilidades que fijan los organismos internacionales en relación con las políticas industrial y comercial de los países periféricos. El lugar de América Latina y la integración regional en la nueva geopolítica. Oleada de nuevos gobiernos progresistas en América Latina y sus posibilidades y condicionamientos. Los conflictos bélicos y las hipótesis de guerra. Perspectivas teóricas para dar cuenta del sistema capitalista, las relaciones de poder internacional y las relaciones interestatales. Escenarios futuros de mediano plazo y políticas consecuentes. Las relaciones con EEUU, China y Brasil. Las coordenadas del rico y renovado debate teórico sobre relaciones entre Centro y Periferia, dependencia y soberanía, orden jerárquico mundial y sus condicionantes. Las experiencias históricas de desarrollo capitalista y el rol decisivo del tipo de relación con las potencias hegemónicas y sus estrategias geopolíticas.

Eje temático IV: LA PROBLEMÁTICA DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL Y SUS DIMENSIONES

Miradas sobre la coyuntura nacional (inflación, Dinámica y motores del crecimiento, Impacto fiscal y Restricción externa) e internacional (inflación en EEUU y precios internacionales). Impacto de las medidas de política industrial y aquellas orientadas a: favorecer la mayor intensidad tecnológica en la producción de bienes y servicios, estimular la inserción de nuevas actividades productivas conocimiento-intensivas, la sustitución de importaciones y la promoción de las exportaciones. Instrumentos,

políticas y condiciones que propicien el crecimiento, el empleo y la inversión. Políticas económicas tendientes a incrementar la inversión en I+D. La relación con el FMI, condicionamientos y posibilidades.

PRESENTACIÓN DE PONENCIAS:

Cada Eje-temático comprende un conjunto meramente indicativo y no restrictivo de contenidos principales, tanto desde la producción científica como desde abordaje empírico de la política económica, que se propone abrir a la discusión en el Congreso, con el objeto de:

Producir innovaciones científicas y curriculares.

Contribuir a la formulación de políticas públicas.

Estudiar casos relevantes desde una perspectiva teórica y de política.

En todos los casos, se apunta a que las ponencias resulten relevantes a los fines de ser útiles como recursos de aprendizaje y reflexión respecto de los conceptos, políticas y perspectivas de la economía internacional y de la política económica argentina. El conjunto de contenidos principales establecidos se propone como disparador para la presentación de ponencias para la apertura de conferencias paralelas de todas aquellas admitidas por el Comité Académico, son:

Los interesados, podrán presentar sus trabajos, producto de investigaciones o sistematizaciones académicas en torno a los Ejes-temáticos propuestos, siempre que sean originales deberán remitir un resumen de su Ponencia de hasta 3 páginas (máximo 6.000 caracteres), consignando título y autor, y curriculum vitae en 1 página (máximo 2.000 caracteres).

Los mismos serán evaluados por el Comité Académico del Congreso en función de su pertinencia y contribución a los objetivos antes indicados. Con posterioridad, el Comité establecerá la organización e integración de las Mesas paralelas abiertas, en función de la selección de los trabajos admitidos que se estimen más relevantes y las disponibilidades. Quienes hayan sido admitidos deberán presentar su Ponencia en forma completa.

Las Ponencias tendrán una extensión de entre 12 y 20 páginas (entre 24.000 y 40.000 caracteres). Deberán redactarse en fuente Times New Roman, 12 pts. con interlineado de espacio y medio y contener:

Datos autor/autores: Nombre/s y apellido/s, Pertenencia Institucional, Dirección de e-mail.

Título de la ponencia: En mayúsculas y negritas.

Subtítulos: En negrita.

Notas: al pie, tamaño 10 pts.

Bibliografía al final, con datos completos, formato editorial.

Forma de envío: en archivo Word (doc.).

EXPOSICIÓN EN EL CONGRESO:

La estructura de la presentación debe comprender: introducción; metodología empleada; desarrollo; resultados y conclusiones. La presentación oral se realizará en la Mesa paralela abierta que el Comité haya establecido. El tiempo estimado para la presentación es de 30 a 45 minutos más 10 a 20 minutos para preguntas y contará con un moderador.

Se admite la presentación de Posters que tengan las siguientes dimensiones: 90 cm de ancho x 100 cm de alto y en caso de incorporarse audiovisuales breves o cortometrajes: el tiempo máximo de duración para los mismos será de 15 minutos.

PUBLICACIÓN:

Por medio del sitio: <http://www.cepi.unm.edu.ar/>, la Universidad publicará toda la información relativa al Congreso, incluida la edición digital de todos los trabajos completos seleccionados por el Comité Académico, como así también, las ponencias, presentaciones y relatorías del encuentro.

Los resúmenes y las ponencias seleccionadas serán publicados en forma electrónica en un CD que será entregado a los participantes del encuentro. La Universidad se reserva el derecho de publicar aquellas ponencias que hayan sido seleccionadas por el Comité por intermedio de UNM Editora, como así también, versiones abreviadas por el autor, de aquellas especialmente seleccionadas para integrar dossiers, presentaciones y/o en las publicaciones periódicas, tanto impresas como digitales.



PUBLICACIONES DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS



ECONOMÍA POLÍTICA

Massimo PIVETTI

BE14 ISBN (Edición impresa) 978-987-782-051-6

225 Págs-15x22cm



TEORÍA DEL DINERO MODERNO Y EMPLEADOR DE ÚLTIMA INSTANCIA. CÓMO LA ARGENTINA PUEDE USAR EL PLENO EMPLEO PARA CONTROLAR LA INFLACIÓN

Agustín A. MARIO

BE13 ISBN 978-987-782-026-3

E-Book - ISBN digital 978-987-370072-9 - 2020

268 págs. - 15x22 cm



TEORÍAS DEL VALOR Y LA DISTRIBUCIÓN. UNA COMPARACIÓN ENTRE CLÁSICOS Y NEOCLÁSICOS

Fabio PETRI

BE12 - ISBN 978-987-782-024-9 - 2020

460 Págs-15x22cm



PIERO SRAFFA. LOS FUNDAMENTOS DE LA TEORÍA CLÁSICA DEL EXCEDENTE

Alejandro FIORITO

BE11 - ISBN 978-987-782-008-9 - 2019

E-Book - ISBN digital 978-987-782-009-6 - 2019

160 págs. - 15x22 cm



SEIS CLASES SOBRE ECONOMÍA. CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA ENTENDER LA CRISIS MÁS LARGA (Y CÓMO SALIR DE ELLA)

Sergio CESARATTO

BE10 - ISBN 978-987-3700-94-1 - 2018

327 págs. - 15x22 cm



LA CRISIS DEL NEOLIBERALISMO

Gérard DUMÉNIL y Dominique LÉVY

BE08 - ISBN 978-987-3700-71-2 - 2017

400 págs. - 15x22 cm.

AUTORIDADES
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS

Director - Decano
Lic. Marcelo A. MONZÓN

Licenciatura en Relaciones del Trabajo
Coordinadora-Vicedecana
Lic. Lara E. YEPES

Licenciatura en Administración
Coordinadora - Vicedecana
Mg. M. Leticia PATRUCCHI

Licenciatura en Economía
Coordinador - Vicedecano
Dr. Agustín Á. MARIO

Contador Público Nacional
Coordinador - Vicedecano
C.P. Marcelo Alejandro CAFFERATA FERRI

Abogacía
Coordinador - Vicedecano a/c
Ab. Guillermo E. CONY

Consejo de Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas

Consejeros
Claustro docente:
Adriana M. SÁNCHEZ
M. Florencia GOSPARINI (s)
Claudio FARDELLI CORROPOLESE (s)
Alejandro OTERO

Claustro estudiantil:
Cecilia C. BALMACEDA
Gastón L. FERREGUT
Tobías I. BENÍTEZ
Florencia X. PRESENTADO

CARRERA DE LICENCIATURA EN ECONOMÍA

Coordinador - Vicedecano
Agustín Á. MARIO

Consejeros
Claustro docente:
Florencia MEDICI
Alejandro FIORITO

Claustro estudiantil:
Diego A. CONTRERA SUÁREZ

CONTACTOS**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS**

Av. Bmé Mitre 1891 Moreno (B1744OHC) Buenos Aires

Oficina A 101

Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso

Interno: 4133

Teléfonos: 0237 460-9300 (líneas rotativas)

011 2078-9170 (líneas rotativas)

dceyj@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN RELACIONES DEL TRABAJO

Oficina D004

Edificio Histórico – Ala Oeste - PB

Interno: 4133

relacionesdeltrabajo@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Oficina D004

Edificio Histórico – Ala Oeste - PB

Interno: 4133

administracion@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

Oficina D004

Edificio Histórico – Ala Oeste - PB

Interno: 4133

economia@unm.edu.ar

CONTADOR PÚBLICO NACIONAL

Oficina D004

Edificio Histórico – Ala Oeste - PB

Interno: 4133

contadorpublico@unm.edu.ar

CENTRO DE ESTUDIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO

Oficina A 102

Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso

Interno: 3620

ceepyd@unm.edu.ar

El Congreso de Economía Política Internacional (CEPI) se lleva a cabo desde el año 2014 con el propósito de impulsar un espacio de diálogo e intercambio para contribuir a la formulación de políticas en la materia, desde una perspectiva estratégica conducente a una mejor forma de articulación en la economía internacional.

Su primera edición del CEPI: "Los cambios en la Economía Mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia", se llevó a cabo en la Universidad Nacional de Moreno y se reeditó en 2016, bajo el título de II Congreso de Economía Política Internacional (CEPI) 2016: "Nuevos escenarios y desafíos para el desarrollo de la periferia".

En el año 2022, durante los días 9 y 10 de noviembre, se realizó una nueva edición bajo el título III Congreso de Economía Política Internacional: "Sistema económico y político mundial: las posibilidades de desarrollo de la periferia".

El objetivo de esta última convocatoria giró en torno a los siguientes 4 ejes-temáticos:

Eje N° 1: Modelos macroeconómicos de economías abiertas para el análisis de ciclos, crecimiento, distribución del ingreso y fragilidad financiera.

Eje N° 2: Política de pleno empleo en países en desarrollo.

Eje N° 3: Estudios de economía política internacional.

Eje N° 4: La problemática del desarrollo económico y social y sus dimensiones.

El III CEPI fue organizado por la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM, perteneciente al Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas, y contó con casi 300 participantes de todo el país, a los que suman más de 100 ponentes y destacados panelistas nacionales y del exterior.

Este volumen se compone de las principales ponencias que fueran seleccionadas por el Comité Académico del Congreso, correspondientes a los ejes temáticos 1 y 2.

