

ISSN - impresa: 2683-8842

ISSN - digital: 2683-9121

1

# DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN DEyA

Publicación periódica

Año 1 / N°1

2019

Moreno, Provincia de Buenos Aires, Argentina

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA  
Y ADMINISTRACIÓN DE LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
DE MORENO

# DOCUMENTO DE INVESTIGACIÓN DEyA

Departamento de Economía y Administración

Publicación periódica

Año 1 / N°1

2019

Moreno, Provincia de Buenos Aires, Argentina

DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN DEyA es una publicación con periodicidad variable y numerada del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno que aspira a fortalecer y dar visibilidad a las actividades de investigación y desarrollo tecnológico realizadas en su seno.

Los documentos que han de incluirse en esta publicación podrán ser avances o resultados de la labor de investigación en cualquiera de las modalidades propiciadas por la UNM, como así también, otras producciones, experiencias, trabajos y/o discusiones de interés, en el marco de los LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS GENERALES que regularmente aprueba el Departamento de Economía y Administración, con sujeción a las políticas y prioridades establecidas por la UNM, y en un marco de respeto a la pluralidad de enfoques teóricos y metodológicos, con la finalidad de orientar la aprobación y seguimiento de los proyectos en materia académica, de investigación, de vinculación tecnológica, de extensión universitaria o de cooperación internacional que se llevan a cabo en el ámbito del mismo.

La selección de los trabajos publicados en DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN DEyA es interna y realizada por el COMITÉ DE EVALUACIÓN INTERNA del DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN (CEI-DEyA) aprobado por la Disposición UNM-DEyA N° 01/17. Los mismos no necesariamente son sometidos a revisión editorial y podrán ser resultados preliminares o avances que por su valor sean considerados de interés para su difusión y/o cuenten con dictamen meritorio de publicación.

La reproducción total o parcial de los contenidos publicados en esta obra está autorizada a condición de mencionarla expresamente como fuente, incluyendo el título completo del trabajo correspondiente y el nombre de su/s autor/es.

Los trabajos publicados reflejan exclusivamente la opinión de su/s autor/es. Su publicación en este medio no implica que el Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno o sus autoridades necesariamente compartan la postura académica ni los conceptos vertidos en ellos.

#### CONTACTO:

Documentos de Investigación DEyA  
Departamento de Economía y Administración  
Universidad Nacional de Moreno  
Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno (B1744OHC),  
Prov. de Buenos Aires  
Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso  
Oficina A 102 - Interno: 100 3620  
Correo electrónico: [eya@unm.edu.ar](mailto:eya@unm.edu.ar)

Teléfonos: (+54 237) 425-1619/1786,  
(+54 237) 460-1309, (+54 237) 462-8629,  
(+54 237) 466-1529/4530/7186,  
(+54 237) 488-3147/3151/3473  
Internos: 123 y 124

Página web: <http://www.unm.edu.ar>

La edición en formato digital de esta publicación también se encuentra disponible en el REPOSITO DIGITAL de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO (UNM), aprobado por la Res. UNM-R N° 468/13 –ratificada por la Res. UNM-CS N° 98/14 (<http://www.unm.edu.ar/index.php/unm-virtual/biblioteca-digital>), incorporado al Sistema Nacional de Repositorios Digitales (SNRD) dependiente de la Secretaria de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación y a la Base de Datos Unificada (BDU2) (cosechador de repositorios institucionales) del Sistema de Información Universitaria (SIU) dependiente del dependiente del Consejo Interuniversitario Nacional (CIN).

© UNM Editora, 2019

Av. Bartolomé Mitre 1891, Moreno  
(B1744OHC), prov. de Buenos Aires,  
Argentina

Teléfonos: (+54 237) 425-1619/1786, (+54 237) 460-1309, (+54 237) 462-8629,  
(+54 237) 466-1529/4530/7186, (+54 237) 488-3147/3151/3473

Interno: 154

Correo electrónico:  
[unmeditora@unm.edu.ar](mailto:unmeditora@unm.edu.ar)

Página web: [http://](http://www.unmeditora.unm.edu.ar)

[www.unmeditora.unm.edu.ar](http://www.unmeditora.unm.edu.ar)

Facebook: <https://www.facebook.com/unmeditora/>

# DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN DEyA

## Departamento de Economía y Administración

AÑO 1 - N° 1  
2019

**Director:**

Pablo A. TAVILLA, Director-Decano Departamento de Economía y Administración

COMITÉ DE EVALUACIÓN INTERNA (CEI-DEyA)

(Disposición UNM-DEyA N° 01/17)

**Autoridades:**

Sandra M. PÉREZ, Coordinadora-Vicedecana Carrera Licenciatura en Relaciones del Trabajo

Alejandro L. ROBBA, Coordinador-Vicedecano Carrera Licenciatura en Economía

Marcelo A. MONZÓN, Coordinador-Vicedecano Carrera Licenciatura en Administración

Alejandro A. OTERO, Consejo Asesor Coordinador-Vicedecano Carrera Contador Público Nacional

**Docentes titulares responsables de Áreas:**

Hugo O. ANDRADE

Daniel FARROYO

Gustavo G. BADIA

Alejandro R. BARRIOS

Jose S. CARCAMO PEREZ

Guillermo E. CONY

Hugo T. CORMICK

Roberto DVOSKIN

Claudio FARDELLI CORROPOLESE

Alejandro NACLERIO

Roberto M. PENTITO

M. Adela PLASENCIA

Adriana M. del H. SANCHEZ

**Docentes Extraordinarios del Departamento:**

Mario E. BURKUN

Norberto H. GONGORA

Alejandro F. LAMADRID

Julio C. NEFFA

**Coordinadora:**

Florencia MEDICI, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Rector

Hugo O. ANDRADE

Vicerrector

Manuel L. GÓMEZ

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y  
ADMINISTRACIÓN

Director-Decano

Pablo A. TAVILLA

Coordinadora-Vicedecana Carrera Licenciatura  
en Relaciones del Trabajo

Sandra M. PÉREZ

Coordinador-Vicedecano Carrera Licenciatura en  
Economía

Alejandro L. ROBBA

Coordinador-Vicedecano Carrera Licenciatura en  
Administración

Marcelo A. MONZÓN

Consejo Asesor Coordinador-Vicedecano Carrera  
Contador Público Nacional

Alejandro A. OTERO

UNM Editora

Consejo Editorial

Miembros ejecutivos:

Alejandro A. OTERO (presidente)

Roxana S. CARELLI

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Jorge L. ETCHARRÁN

Pablo A. TAVILLA

Roberto C. MARAFIOTI

L. Osvaldo GIRARDIN

Pablo E. COLL

Juan A. VIGO DEANDREIS

Florencia MEDICI

Adriana A. M. SPERANZA

María de los Ángeles MARTINI

Miembros honorarios:

Hugo O. ANDRADE

Manuel L. GÓMEZ

Staff

UNM Editora

Departamento de Asuntos Editoriales:

Pablo N. PENELA a/c

Área Arte y Diseño:

Sebastián D. HERMOSA ACUÑA

Área Supervisión y Corrección:

Gisela COGO

Área Comercialización y Distribución:

Hugo R. GALIANO

Área Legal:

Cristina V. LIVITSANOS

Diagramación:

Josefina D'ARRIBA MAGADAN

## SUMARIO

7 **Presentación**

*Pablo A. TAVILLA*

### **INFORMES FINALES PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA (PI)**

9 Proyecto: PI-O-04-2017

**El origen del sistema monetario y los patrones de desarrollo en  
Argentina**

*Alejandro FIORITO*

39 Proyecto: PI-O-06-2015

**Núcleo sobre estadísticas de segmentación del mercado  
de trabajo**

*Noemi B. GIOSA ZUAZUA*

77 Proyecto: PI-O-01-2015

**Ciclos económicos en economías con estructuras productivas  
desequilibradas: modelando los efectos negativos de los  
términos de intercambio**

*Florencia MEDICI*



## **PRESENTACIÓN**

El Departamento de Economía y Administración de la UNM fomenta la investigación científica en las diferentes disciplinas que integran su oferta formativa y promueve la difusión del conocimiento científico y tecnológico producido en su seno, alentando la transferencia de los resultados obtenidos, bajo diferentes modalidades y medios, no solo a sus actividades docentes regulares, o de extensión y/o vinculación, sino a la sociedad en su conjunto, con especial énfasis, en favor del desarrollo social y económico a nivel territorial.

Es en este contexto que, la publicación de DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN DEyA, se presenta como un nuevo aporte para dar visibilidad y apoyo a las actividades de investigación y desarrollo tecnológico realizadas por los docentes del Departamento. Este primer volumen compila los resultados obtenidos por 4 equipos de investigación que abordaron diferentes temas prioritarios, conforme los LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS GENERALES 2015-2020 aprobados por la Disp. UNM-DEyA N° 49/15 y su actualización 2017-2020, aprobada por Disp. UNM-DEyA N° 02/17.

Se trata de trabajos seleccionados por el COMITÉ DE EVALUACIÓN INTERNA del DEPARTAMENTO (CEI-DEyA) y aprobado por la Disposición UNM-DEyA N° 01/17 en consideración de la alta valoración de sus resultados, con prescindencia de cualquier orientación teórica, ideológica o política, y con el ánimo de alentar un debate interdisciplinario y pluralista que favorezca los mejores resultados de la labor en materia de investigación.

Los trabajos aquí reproducidos son el fruto de los Proyectos de Investigación (PI) radicados en el OBSERVATORIO METROPOLITANO DE ECONOMÍA Y TRABAJO (OMET) y aprobados por las Disposiciones UNM-DEyA N° 51/15 y UNM-DEyA N° 03/17. No obstante, en lo sucesivo, DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN DEyA se encuentra abierta a la publicación de avances y/o resultados parciales o preliminares de la labor de investigación en cualquiera de las modalidades propiciadas por la UNM, como así también, otras producciones, experiencias, trabajos y/o discusiones de interés, siendo que la finalidad última de la misma es la reflexión colectiva, el debate enriquecedor y la difusión de conocimiento científico relevante en torno a diferentes temas y problemas priorizados en los mencionados LINEAMIENTOS y propios de las disciplinas que componen nuestra oferta académica, a la vez que se estimula a esta joven comunidad universitaria a continuar avanzando en el desarrollo del conocimiento teórico y empírico y el mejoramiento de la calidad educativa en el Nivel Superior en los campos disciplinares del Departamento.

Es nuestro mayor deseo que con esta publicación contribuyamos a fortalecer nuestro compromiso con la construcción de una universidad pública comprometida con el desarrollo nacional y el de nuestro territorio de pertenencia.

Moreno, marzo de 2019

Pablo A. TAVILLA

Director-Decano del Departamento de Economía y Administración  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO



Proyecto: PI-O-04-2017 (Disp. UNM-DEyA N° 03/17)

## **Título: “El origen del sistema monetario y los patrones de desarrollo en Argentina”**

Director: FIORITO, Alejandro

Integrantes: SAMANIEGO, Cristian L. (Auxiliar estudiante)

### **Informe final**

## **Título: “El origen del sistema monetario y los patrones de desarrollo de la Argentina”**

#### **Palabras claves:**

- *Sistema monetario*
- *Patrones de Desarrollo*
- *Argentina*

#### **Clasificación JEL:**

*E02, E50, F14*

**Resumen:** En este trabajo se muestra en primer lugar que el surgimiento y la conformación del sistema monetario y bancario argentino pueden ser explicados desde una mirada teórica distinta de la cuantitativista exógena, en base a visiones heterodoxas del dinero en línea con la teoría clásico-keynesiana. En segundo lugar, se analiza el proceso de éxito agro productivo exportador comenzado en la década del '80 del siglo XIX. Inglaterra fue así fuente de demanda externa para la Argentina por exportaciones lo que permite acelerar las inversiones domésticas. Cabe destacar a diferencia de las versiones más difundidas que la activa participación del Estado Argentino no es neutral en los resultados de crecimiento del producto, incorporando demanda autónoma pública además de dirigir y garantizar legal y financieramente las inversiones extranjeras y sus dividendos.

#### **Key words:**

- *Monetary system,*
- *Development patterns*
- *Argentine*

## **Title: “The origin of the monetary system and the development patterns of Argentina”**

**Abstract:** In this paper, it is shown; in the first place, that the origin and conformation of the Argentine monetary and banking system can be explained from a different theoretical perspective from the exogeneous quantitative's one, based on unorthodox views of money in line with classical Keynesian theory. In second place, it is analyzed the successfully process of agro productive exports that began in the 1880s. England was a source of external demand to Argentina with risen exports that had accelerated domestic investment. It is noteworthy, despite of main historical literature, the active participation from the Argentinian State was not neutral in the GDP growth process a mean of the rise of expenditures and to offer legal and financial warranties to foreign investors.

## INTRODUCCIÓN

El patrón oro no condujo a la estabilidad de los balances de pagos en todos los países. Para Inglaterra, el éxito estaba basado en que las instituciones y los acuerdos monetarios internacionales estaban centrados en Londres; y que mediante los movimientos de la tasa bancaria a corto plazo, se aliviaba a corto plazo y se frenaba cualquier drenaje de divisas. Por lo que atañe a la Argentina, en tanto país deudor, el sistema le generó siempre un problema para coordinar el crecimiento de su actividad doméstica y el acceso a las divisas. Mientras que Inglaterra con solo subir su tasa bancaria lograba revertir movimientos de fondos internacionales, a la Argentina no siempre le alcanzaba para frenar movimientos de capitales adversos y difícilmente los revertía antes de una crisis de balance de pagos. Al revés, la interpretación económica convencional supo solo entender que si algo no funcionaba de igual modo no era por las asimetrías estructurales entre países hegemónicos y periféricos, sino a las fallas particulares del país en cuestión, ora políticas, ora institucionales. En general, al no considerar factores históricos particulares engarzados en las clases sociales que soportan y desarrollan esos procesos en los países periféricos, se llegan a resultados donde ningún grado de libertad era permitido para establecer un camino propio. Junto a la proliferación de “sentido común” de la teoría económica convencional (marginalismo), no se da lugar para reformular las causalidades de las variables económicas, ni de dar ponderaciones que surgen del contexto político internacional y el tipo de estructura productiva doméstica.

El período abordado en el trabajo abarca desde 1880 hasta 1914, no tanto por características de la Argentina sino de las de Inglaterra y el funcionamiento de su sistema monetario mundial pre-1914. En lo que atañe al sistema global del patrón oro, la libra era la moneda de reserva internacional e Inglaterra mantenía la paridad oro-libra compensando sus crecientes déficits comerciales enviando fondos de largo plazo y recibiendo el ingreso de activos externos de corto plazo. Al mismo tiempo otros países grandes se estaban industrializando y forzaban a su vez grandes déficits comerciales en Inglaterra. En suma hasta este período Inglaterra mantendrá su cuenta corriente positiva y la periferia solo experimentará cíclicamente fenómenos de inestabilidad. Luego de la primera guerra mundial esto se trastocará para Inglaterra, y ya no podrá sostener positiva su cuenta corriente con solo modificar su tasa bancaria de interés. (Serrano y Medeiros (2004); Serrano (2006)).

El objetivo general de este trabajo es mostraren primer lugar que la conformación del sistema monetario argentino amerita una explicación distinta de la cuantitativista exógena, abrevando en cambio en visiones endógenas del dinero acorde con la conformación de patrones de desarrollo en base a la visión clásico-keynesiana. Así también, se destaca que el proceso de éxito productivo comenzado en la década del '80 del siglo XIX se origina causalmente en Inglaterra. El motor de desarrollo e impulso por demanda no se encontraba en un proceso endógeno argentino, sino en un mercado creciente de Inglaterra que compraba insumos desde la Argentina pero que vía inversiones externas promovía su oferta desde nuestro país.

El proceso de desarrollo argentino que comienza en 1930 con la industrialización por medio de la sustitución de importaciones (ISI) que extiende por más de 40 años (Fiorito, 2015) fue precedido por otro esquema productivo de base pampeana fuertemente vinculado a la economía inglesa. Esta última nación es la que impulsa la producción de base agrícola argentina, respeta a la sazón la conformación del estado argentino por medio de una diplomacia comercial hacia la región y que por lo tanto participa de su sistema monetario y bancario para financiar dentro del territorio la producción local.<sup>1</sup> Gran parte de las dificultades encontradas luego de 1930 se podrían explicar mucho mejor si se pudiera entender al proceso agroexportador argentino como si fuese, en el plano económico, una extensión de Inglaterra (su pampa húmeda) que bruscamente, luego de la crisis, es abandonada a su suerte o mejor dicho al otro motor de demanda autónoma: la demanda pública sin la demanda autónoma de las exportaciones hacia Inglaterra.

De esto no se sigue que el Estado argentino no tuvo ningún rol en su propio proceso productivo previo a 1930, puesto que de hecho era quien mediaba con la moneda nacional el comercio con la Aduana, como también que gestionaba y permitía el flujo y reflujo de fondos e inversiones directas que llegaban y que como se verá hacia el final, el Estado erogaba grandes sumas en pesos oro para permitir y expandir las inversiones inglesas en infraestructura, rutas y puertos. Por lo que gran parte de su producción como también de su infraestructura estaba impulsada y financiada por

1 Cuando se afirma que Inglaterra impulsa, se entiende que lo hace a través de un proceso de crecimiento de inversiones y financiamiento de actividades para producir insumos de base agraria para su complejo industrial. En este trabajo se abordará especialmente los efectos sobre la consolidación del sistema monetario y bancario de la Argentina y su promoción devenida de la adopción de una matriz tecnológica productiva agropecuaria de clima templado totalmente exitosa en otras regiones de similar clima y fertilidad.

políticas coordinadas conjuntamente con las necesidades del estado inglés<sup>2</sup>.

Esta explicación se basa en dos ideas centrales:

1-La primera hipótesis específica planteada en el trabajo se refiere a la causalidad del crecimiento económico argentino postulando su dirección por parte de la demanda “autónoma” de exportaciones –estas últimas derivadas como un momento agrícola del capitalismo inglés, es decir principalmente dirigido por demanda inglesa y producida por inversiones inglesas en nuestro país ineludiblemente coadyuvadas por el Estado argentino que mantenía para sí, el manejo, la dirección y los objetivos tanto de la moneda doméstica como del perfil productivo de una burguesía de origen agropecuaria. Un motor muy importante de demanda autónoma y del financiamiento de la actividad productiva local se ubica entonces en la metrópoli británica, aunque no solamente, permitiendo en el período de los últimos 20 años del siglo XIX y en realidad hasta 1930 un gran crecimiento económico y elevación del producto per cápita en la Argentina, que a diferencia de una colonia, no podría ser efectuado sin la dirección y soporte de los proyectos de inversión por parte del Estado Argentino.<sup>3</sup>

Para el siglo XIX, si bien el rastreo de esa causalidad de demanda autónoma local y externase encuentra con diversos problemas como datos macroeconómicos no completos en general, o de reconstrucción no precisa, claramente se trataba una actividad productiva de base agraria y pecuaria pampeana que recién se empieza a consolidarse luego de 1860. La hipótesis vincula a la forma extensiva en que se origina el proceso de producción y crecimiento económico, con la conformación del propio Estado que media, intercede y conforma una política económica independiente de Inglaterra, aplicando tecnología agrícola y ganadera exitosa en climas templados a lo que se suma el avance de los transportes de dicha época.

2-Una segunda hipótesis vinculada a la anterior, aborda la relación del surgimiento del sistema monetario y bancario a partir de la conformación del Estado Nacional en el último cuarto del siglo XIX. Es el Estado con su rol de cobrador de impuestos primero directos en un comienzo con la independencia de España, y luego de la guerra civil desatada en 1820 indirectos

junto a impuestos aduaneros de manera general. Ambos tipos de imposición cumplen entonces el rol de impulsar una homogeneización de la moneda en todo el territorio desde una autoridad de poder estatal, y eliminando el conjunto de monedas que atravesaban para entonces el territorio nacional.

La generación de una moneda nacional doméstica y un sistema bancario y financiero que recién en los ‘30 del siglo XX culminará en la creación de un banco central, dependió fuertemente de dos condiciones: la consolidación del Estado Nacional con la redacción de la constitución nacional y el fin de las guerras civiles.

Por otra parte, la actitud y posición de la diplomacia inglesa al comerciar con el país, impulsando la industria del enfriado y congelado, los ferrocarriles, las obras portuarias sin interferencia explícita de política por sobre la soberanía estatal formal de la argentina, cumplió con la otra parte proactiva de la causalidad de demanda y sostenibilidad externa de la moneda.

La evidente falta de divisas que se manifestará luego como el único freno efectivo al crecimiento y en numerosas oportunidades dio lugar a cambios institucionales bruscos que fueron agudizados en el siglo XX, se entremezclan con los objetivos buscados por la devaluación por parte de los dueños de la tierra y exportadores del país.

Es también importante el verificar el carácter no sistemático de dichas crisis de balanzas de pagos más allá del propio crecimiento periférico de la Argentina. Es decir, que la falta de un acceso al financiamiento externo no surge exclusivamente de un cálculo ex ante de la rentabilidad futura al estilo de una tasa interna de retorno sectorial, como suelen pensar economistas convencionales, sino de un conjunto complejo y variable donde intervienen los cambios en los precios internacionales, las modificaciones en las performances comerciales, la emisión de una moneda doméstica que necesariamente de tanto en tanto queda “descalzada” de las divisas y, finalmente de factores exógenos de la Argentina vinculados al crecimiento de un motor central como lo fue el mercado inglés.

El intento de paliar el límite impuesto al crecimiento derivado de la escasez de divisas con que el país se enfrenta repetidamente, se encontrará con el rol activo del financiamiento inglés tanto en forma de endeudamiento externo como también en inversiones vinculadas a la creación de bancos, infraestructura de transporte y producción primaria necesarias para el crecimiento de su industria insular.

En general, se observa que el sistema financiero y bancario se halla disperso en múltiples interpretaciones de los historiadores, que normalmente abonan una

2 Sin embargo, vis a vis con Australia en igual período, este país sí pudo conservar una acumulación de capital para poder luego mejorar su producto por habitante y negociar su sustentabilidad externa.

3 Between 1870 and 1913 Argentina issues accounted for approximately 8 per cent of total overseas issues placed in the UK. Goetzmann & Andrey D. Ukhov, (2005:12)

mirada cuantitativista o metalista exógena, en la forma en que se narran los diversos sucesos acaecidos en el siglo pasado, con los períodos de inconvertibilidad y convertibilidad monetaria. Ford (1966)

Las posiciones teóricas metalistas son las que tradicionalmente han dominado la disciplina económica, por la que el valor del dinero estaba siempre determinado por la escasez de oro o divisa. En este trabajo se adoptará la visión cartalista, o definición del valor del dinero como creación del Estado, para analizar el origen y devenir del sistema monetario argentino. Si bien como se anticipó, Inglaterra representa el “motor primero” de la actividad económica en el país, y por lo tanto del desarrollo de su sistema monetario, la mediación estatal con Inglaterra no puede ser desestimada, aunque sí en cambio puesta como subordinada al impulso inversor de la potencia extranjera.

## SECCIONES

El trabajo comienza con una breve referencia al eje teórico de esta discusión monetaria para luego seguir con el derrotero inicial desenvuelto en nuestras pampas con las guerras civiles y su financiamiento. Para estos fines, se partirá de la línea teórica de autores como Innes, (1913) e Knapp (1905), Lerner, A, (1947), Wray, R. (1998) –como también Keynes con su *Treatise on Money* – explican que las monedas son adoptadas de manera independiente del material intrínseco del que están hechas. Por lo que el valor de la moneda nacional está determinado por el poder del Estado quien lo emite e impone. La manera de lograr que una población acepte una determinada moneda, se basa en la definición de una unidad de cuenta por parte del Estado, el cual impone su uso, haciendo que la población pague impuestos en la moneda que emite. El punto de diferencia de los países de la región en su origen, con los de los estados nación europeos del siglo XVII, es que el financiamiento de los estados no solo provenía de los impuestos sobre actividad doméstica sino sobre los flujos de capitales externos desde la aduana.

En una **segunda sección**, se revisa la situación del sistema bancario y monetario fundamentalmente a partir de 1820. Luego de Trafalgar (1805), se corta la comunicación con el reino de España ante el aislamiento oceánico que permite la formación de un espacio monetario luego de la declaración de la independencia. Si bien la fragmentación surgida en 1820 con la guerra civil dificultará la centralización del poder y por ende el espacio monetario nacional junto a la situación privilegiada del puerto de Buenos Aires.

En ese entonces, la guerra cobra importancia como organizadora de la estructura de poder que permi-

tió finalmente el control Estatal de la moneda. No se trataran aspectos centrales de financiamiento de la guerra de independencia, de la disputa entre unitarios y federales, los créditos públicos y privados, ni delo que sucede con la fractura del bloque mercantil del Rio de la Plata hacia 1820 y la guerra civil dado que, aunque siendo importante, el centro estará puesto en el período posterior a 1880.

En la tercera sección se aborda en el marco de un patrón oro-libra, el proceso de organización nacional, que permite consolidar el poder del Estado y fundar la Argentina con la imposición de la soberanía monetaria a partir de 1880 impulsada por el crecimiento de los requerimientos de la economía inglesa. En este proceso, hacia 1890 con la llamada crisis de la banca Baring, comienza alguna reluctancia in nuce de Inglaterra para continuar con la Argentina como país receptor de sus inversiones después de la primera guerra mundial y luego definitivamente en la crisis del '30.

Finalmente se destaca brevemente el rol del Estado en el impulso productivo agroexportador desde finales del siglo XIX hasta 1914.

## I. DEUDA Y CREACIÓN DE DINERO

*“El gobierno –significando en la práctica el Estado– en virtud de su poder para crear o destruir moneda fiduciaria y su poder para tomar dinero de las personas vía impuestos, está en posición para mantener el ritmo de gasto de la economía al nivel requerido para completar sus dos grandes responsabilidades, la prevención de la depresión, y el mantenimiento del valor de la moneda”. Lerner, A. (1947:314)*

Las diferencias entre el enfoque cartalista y el enfoque metalista radican esencialmente en la concepción sobre el valor del dinero, su origen y función determinante. Desde la ortodoxia económica, detrás del enfoque metalista, se afirma que el valor del dinero se deriva del valor estándar del metal adoptado (comúnmente, oro o plata). En dicho enfoque, la función medio de intercambio es la más importante, anteponiéndose a la unidad de cuenta, dado que agiliza el comercio y permite desarrollar los mercados superando las formas antiguas de trueque.

Uno de los puntos centrales del metalismo es la concepción sobre la mercancía, la misma es un bien reconocido socialmente con su valor vinculado a la escasez. El metalismo comienza a flaquear en su aplicación tras la salida del patrón oro, dado que este sistema imponía una escasez y con ello una valorización de metal, en cambio, con el dinero fiduciario el dinero “puede tirarse desde helicópteros”–como diría Friedman en

aquella famosa frase- causando una desvalorización del dinero con la inflación resultante. Desde esta óptica en conclusión, las políticas monetarias deberían abocarse al control de la oferta de dinero.

Además, este enfoque supone la preexistencia del mercado, el intercambio como tendencia natural del hombre encuentra como facilitador al dinero como medio de pago, esta última función es la más importante para el metalismo.

Desde la vereda de enfrente, el enfoque cartal, que tiene como contribuyentes y defensores a Knapp, Innes, Keynes, Minsky, Lerner entre otros, viene a proponer una teoría alternativa del dinero. En principio, es una visión legalista que no supone la preexistencia del mercado, sino que entiende que el Estado y el dinero son preexistentes al desarrollo del mercado. El principal expositor de la teoría estatal del dinero, Knapp encuentra absurdo que los metalistas intenten deducir el sistema monetario sin la idea de un Estado (Knapp, 1924), teniendo poco sentido un análisis del dinero escindido de una teoría del Estado.

El dinero es concebido de modo inmaterial desligado de una mercancía y como creación del Estado, en palabras de Abba Lerner “el dinero es una criatura del Estado”, en tanto el mismo puede fijarle un precio y su valor variará en la medida en como sea su aceptabilidad social general.

Para el cartalismo el medio de cambio no es la función más importante del dinero, dado que tampoco es el intercambio la forma de sociabilización primaria de las comunidades, sino que lo es la deuda. Desde la visión ortodoxa metalista, la concepción del dinero es vista como mercancía dineraria, en cambio, para los cartalistas el dinero es entendido como crédito. Por lo anterior dicho, es que es para el cartalismo la unidad de cuenta la función esencial del dinero y de la misma se deriva el medio de pago específico.

Entre las causas fundamentales de la mayor importancia que alcanza la unidad de cuenta por sobre la función medio de pago, destaca que la unidad de cuenta permite medir las deudas y declara en que medio debe ser liquidada. En este sentido, Keynes en sintonía con Knapp afirma que “la moneda de cuenta es la descripción o denominación, y el dinero es lo que responde a la descripción” Keynes (1930:3-4).

En línea con lo anterior desde el cartalismo descartan la inmutabilidad de los medios de pago a lo largo del proceso histórico, al contrario, encuentran que las comunidades han elegido distintos medios de pago independientemente de su materialidad. De este modo, el Estado decide la unidad de cuenta, nombra la “cosa” (Forma material del pago) y anuncia su valor

nominal. En síntesis, las deudas fueron siempre nominales y nunca “metálicas”, por lo que lo fundamental sobre el dinero, es que el Estado anuncie una tasa de conversión.

La hipótesis central de la teoría cartal es que el Estado es quien decide cual será el dinero de cuenta (o unidad de cuenta) entendido como la “descripción”, de donde se desprende que es lo que se designará como dinero (“la cosa”) a través de la decisión de designar que es lo que el Estado mismo acepta como dinero en el pago de los impuestos. De este modo, no es suficiente decir que el dinero es tal por una ley que lo establece como moneda de curso legal que establezca en que se liquidan los contratos, o con el argumento de que es dinero porque es emitido por el Estado, ya que ello dejaría afuera tipos de dinero que son parte del sistema monetario.

De igual modo que con el dinero cartal (dinero aceptado por el Estado en sus oficinas recaudadoras de impuestos) ocurre con los billetes de los bancos privados, el dinero bancario no deriva su valor de la convertibilidad en metales –o especie- si no que el mismo es una garantía firme del banco. Es decir, el banco privado está comprometido a aceptar esos mismos billetes como forma de pago de las deudas de otros prestatarios. Por consiguiente, los clientes y el banco forman una comunidad privadas de pago. Por lo anterior dicho, el dinero bancario gana aceptabilidad en el uso generalizado de sus billetes dentro de la comunidad privada. En concordancia con Minsky, Wray afirma:

*“... La moneda bancaria tiene valor (nominal), precisamente porque puede utilizarse para eliminar deudas con los bancos; es, por así decirlo, aceptada en “las oficinas de pago de los bancos...” Wray, 103.*

Por su parte, Knapp plantea tres categorías para clasificar los pagos que incluye el Estado. Las tres categorías son los pagos epicéntricos, apocéntricos y paracéntricos. Los primeros son aquellos pagos que el Estado recibe como recaudador, los segundos son aquellos pagos que se realizan desde el Estado, y la tercera categoría refiere a los pagos entre particulares. A su vez, presenta la clasificación entre dinero definitivo y dinero convertible, como a partir del nombre se intuye, el dinero definitivo es aquel con el cual el pagador ya no tienen ninguna obligación y el recaudador no tiene derechos contra el pagador, el negocio se cierra. Dentro del dinero definitivo que es el que el Estado se compromete a aceptar en los pagos epicéntricos, está el dinero valuta como componente, que es básicamente el pago en dinero definitivo que se hace desde el Estado (apocéntrico).

Otro punto interesante es que desde la teoría estatal del dinero, se reconoce que los billetes bancarios pueden ser dinero cartal en tanto el Estado anuncie que recibirá pagos epicéntricos en dichos billetes. También puede ocurrir que el Estado realice pagos apocéntricos en pagarés del Estado, y estén dispuestos a aceptar dichos pagarés en los pagos epicéntricos, dado que no es dinero definitivo sino convertible, esos billetes se vuelven accesorios y se mejora la situación del banco.

### *Dinero endógeno y Enfoque Cartalista*

El dinero endógeno alcanza su mayor desarrollo con los poskeynesianos, sin embargo, ya hay menciones acerca de la naturaleza endógena de la creación de la oferta de dinero en el mismo Marx como también en la Escuela Bancaria en el siglo XIX.

Por otra parte, el enfoque metalista es congruente con el enfoque de dinero exógeno. Al mismo tiempo, los presupuestos de dicho enfoque son compartidos por la teoría cuantitativa del dinero, entre ellos destacan: stock de dinero proporcional al nivel de precios, causalidad que va desde el dinero a los precios y el dinero neutral en el largo plazo.

Una de las implicancias cruciales de este enfoque es sobre el valor del dinero. En un sistema de dinero mercancía, la escasez es determinante en los movimientos de las valuaciones del metal designado como estándar objetivo, en consecuencia, para obtener un valor estable o evitar una depreciación del dinero sería vital controlar la cantidad de dinero. Las implicancias no son distintas para el caso del dinero administrado “degenerado” a la Keynes, es decir, cuando el dinero emitido es respaldado al cien por cien del metal estándar designado.

En líneas generales, el dinero exógeno afirma que el banco central puede controlar directamente la cantidad de dinero y la demanda del mismo es regulada por una tasa de interés endógena. En concordancia con su diagnóstico, los principales postulados de este enfoque en materia de política económica son: para proteger y estabilizar el valor del dinero debe controlarse y limitarse el stock del dinero, los presupuestos equilibrados son consecuencia de lo anterior. Asimismo, deben evitarse los déficits fiscales, ya que en situación de pleno empleo (supuesto del que en general el enfoque parte) son inflacionarios, entre otros postulados.

Desde las visiones de Rochon y Vernengo (2003) el cartalismo es distinto del enfoque de dinero endógeno, ya que encuentran que en sus formulaciones, el dinero del Estado es exógeno y el dinero del crédito es una forma de aumento del dinero inicial, en otras palabras, como una potenciación. Se cree que la dife-

rencia entre los poskeynesianos del dinero endógeno y los cartalistas es el orden en que aparecen los argumentos verticalistas (dinero exógeno) y horizontalistas (dinero endógeno). Para los cartalistas el dinero es principalmente de naturaleza verticalista y el banco privado juega un papel secundario. Mientras que para los poskeynesianos es al revés, el dinero de crédito tiene prioridad y es la fuerza primaria de creación de dinero (Rochón&Vernengo, 2003, p.61).

En palabras de los autores concluyen:

*“...argumentamos que la visión de los cartalistas apoya la noción de que el Estado es el proveedor monopolístico de dinero y que se inyecta directamente en el sistema de política fiscal cuando el público vende bienes, servicios y activos al Estado...”* (ibid, p.60).

Para Rochón y Vernengo el cartalismo tiene un enfoque exógeno del dinero con un sector bancario como actor secundario. Sin embargo, desde el cartalismo se afirma que lo importante observar es que si la oferta de dinero responde a la demanda de dinero, de ser así, esto significa que la cantidad de dinero no es exógena, en el sentido de estar determinada por políticas monetarias (como control del banco central de las reservas bancarias) o por la cantidad de reserva de metal precioso (como sucede en el sistema de moneda mercancía o moneda administrada).

El enfoque del dinero endógeno parte de dos preceptos básicos: a) La oferta de la moneda se amplía para satisfacer la demanda y b) el Banco central no tiene control directo sobre la cantidad de dinero.

De este modo, la teoría afirma que el Estado puede definir la moneda pero no controla la cantidad de la misma circulando. En este sentido, puede controlar su emisión inicial de dinero, pero mediante una política fiscal (compras por parte del Estado) y no mediante la política monetaria. Esta última más bien puede afectar la oferta de dinero por medio de la definición de tasas de interés de corto plazo. Cabe destacar, parte del dinero total en la economía es absorbido por medio de los impuestos mientras que otra buena parte queda como reservas excedentarias de los bancos privados.

Una de las principales implicancias de este modo de entender el dinero es la concepción sobre el uso de los bonos con respecto a la ortodoxia económica. Mientras que para los segundos la emisión de bonos es una forma mediante la cual los gobiernos pueden financiar sus gastos, para el enfoque heterodoxo la emisión de bonos es un instrumento a través del cual puede ajustarse la liquidez del público, por ejemplo, absorbiendo las reservas excedentarias de los bancos privados aunque también funciona ofreciendo activos alternativos para afectar la tasa de interés.

Para entender la relación del dinero estatal con los bancos privados, en esencia, se entiende que la demanda privada del dinero estatal como activo apreciado se debe al hecho de que los impuestos requieren pagarse en dicho dinero (Minsky, 1986, 231). Además, existe otro motivo importante por el cual el pasivo estatal es fuertemente demandado y se debe a que el mismo se encuentra en la parte superior de la “pirámide del dinero” minskiana configurando así un activo líquido que los bancos privados desean tener en sus balances.

La teoría cartal no descarta, sin embargo, la posibilidad de que el dinero pueda ser originado en una autoridad distinta del Estado. El dinero impuesto como unidad de cuenta generalizada que sirve como patrón para medir obligaciones puede ser un billete bancario que el Estado en segunda instancia puede designarla como forma en que se paguen los impuestos, aunque su generalización se dé en la comunidad privada de pagos.

Así como se hizo hincapié sobre la fortaleza del dinero estatal, también tiene debilidades. En ese sentido, puede ocurrir que en situaciones de debilidad institucional o pérdida de legitimidad, momentos en que el Estado pierde efectividad y capacidad para imponer y hacer cumplir las obligaciones tributarias, que se use dinero extranjero en las transacciones privadas. Al respecto Lerner, afirma que “la moneda extranjera solo pueden ser usadas extensamente cuando la moneda normal y la economía en general se encuentran en situación de caos” (Lerner, 1947, p.313).

## II-LA MONEDA Y LA BANCA EN EL SIGLO XIX

*“...los argentinos alteran su moneda casi tan a menudo como cambian de presidentes... Ningún pueblo del mundo tiene un interés tan penetrante en los experimentos monetarios, como el argentino”.* Lawson, W.R. (1899)

### 1-Anarquía monetaria desde 1820 hasta 1881

Luego de la breve batalla de Cepeda en 1820 hasta el fin de los conflictos internos en 1880, en todo lo que hoy es el territorio argentino se vivió una sucesión de guerras y enfrentamientos civiles que imposibilitaban la unificación monetaria y que por lo tanto coexistieran y circularan diferentes denominaciones dinerarias para las diversas autonomías provinciales (trece provincias autónomas). Durante todo el período posterior al comienzo de la guerra civil que comienza en 1820, y hasta la sanción de la ley 1.130 del 4 de no-

viembre de 1881, la situación conflictiva entre aduanas internas hacía muy difícil que la economía tuviera una moneda unificada como tampoco políticas monetarias centrales.

Los fuertes gastos que ya venían de la colonia en mantener un aparato militar que consumía gran parte del presupuesto en salarios, fue heredado y con los sucesivos enfrentamientos, los recursos fueron obtenidos primero con tributos forzados a la población local en el caso de Buenos Aires, y posteriormente por los ingresos de la Aduana. Halperin Dongui (2005).

### *Metalismo vs Cartalismo en la interpretación teórica monetaria*

La visión predominante del sistema monetario que existe del siglo XIX en la Argentina se basa para la amplia mayoría de historiadores que han trabajado el tema, en la actividad estatal en pos de la emisión y control de la cantidad de dinero circulante, es decir desde un enfoque cuantitativista exógeno. Para este tema autores que han trabajado en profundidad la conformación y evolución del sistema bancario y los regímenes monetarios, como el caso de Jiménez, R. (1976); o Cuccorese, H. (1958) en punto a conversión de la moneda para el período (1861-1867) o el propio Halperin Donghi (2005) en relación con el financiamiento de la guerra civil post virreinato. En estos enfoques simplemente se relata la evolución del sistema monetario y bancario, en base a la observación del nivel de emisión de papel moneda para distintos períodos en base a una relación directa con el sistema patrón oro o plata dominante mundialmente. Al respecto y como afirma Ford: “Puede asegurarse que cualquier argumento basado en el simple enfoque de la “teoría cuantitativa” debe ser tratado con extremo cuidado, pues ignora factores tales como, por ejemplo, la productividad, las innovaciones, el crecimiento vegetativo, la extensión de las zonas de oferta, el desarrollo de los sustitutos de dinero (por ejemplo, cheques), todos los cuales deben ser tenidos en cuenta al determinar los precios” (Ford, 1966:59). Se puede agregar que más que “extremo cuidado”, conviene desechar dicho enfoque en tanto que llevan a confundir la identidad con la igualdad de Say, donde conviven con supuestos de producto dado o no y velocidad constante del dinero para la ecuación cuantitativa del dinero. Smith, M (1996)

Abonando la hipótesis cartalista, en los procesos de desarrollo de los países centrales, el recurso del Estado de emisión monetaria doméstica con aplicación de impuestos tuvo como fin el solventar guerras, finan-

ciar campañas militares y otros temas de inversiones estratégicas. En efecto, se llegó a generar bancos centrales que, a diferencia de la prédica conservadora actual, no tuvieron ninguna independencia del gobierno actuante, sino que al revés fueron financiadores del Estado en todas sus políticas. El propio crecimiento del producto a partir de la acción estatal de impulsar la demanda da por tierra la visión metalista de desvalorización de la moneda por su “emisión”. (Ver Gráficos 1 y 2) Ejemplos como los del banco central de Inglaterra pueden aclarar el punto sobre los grados de libertad de un Estado en tomar deuda con denominación en la moneda que imprime:

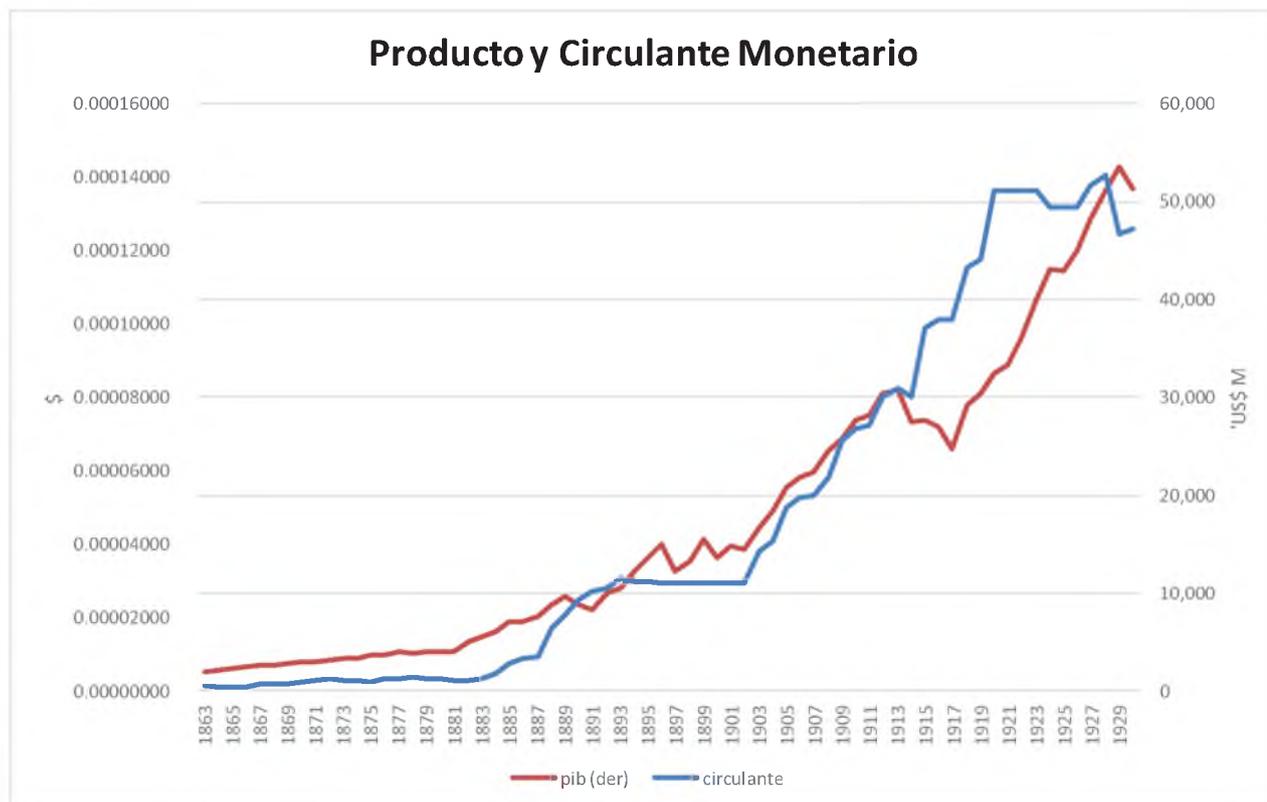
*“Los crecientes conflictos bélicos de los estados modernos después de la Paz de Westfalia en 1648 crearon la necesidad de nuevas formas de financiamiento, y los bancos centrales fueron una innovación en ese ámbito. Los bancos centrales fueron esenciales en el financiamiento de la deuda pública y en el nacimiento de los mercados financieros, que no podrían existir sin un activo de riesgo cero garantizado por el estado. En el caso inglés la deuda pública como proporción del producto durante las Guerras Napoleónicas llegó a más de 250 por ciento del producto nacional. Durante este periodo, de 1797 a 1821, la convertibilidad al oro fue suspendida y los billetes del Banco de Inglaterra circularon como papel moneda de curso forzado (fiat)”. Vernengo, M. (2014:76-9)*

Es decir que, hasta el comienzo del siglo XIX, el banco central de Inglaterra no solo fue una “gran máquina propulsora” Smith (1776:318-320) sino que es el engranaje necesario de la hegemonía que Inglaterra construyó en el siglo XIX. Dinero fiduciario bancado con una gran deuda pública que su banco central creaba y mantenía para financiar déficits fiscales elevados.

Luego de finalizadas las guerras napoleónicas, Inglaterra pudo generar un sistema de dinero mundial basado en la libra-oro que obligó a los gobiernos de la periferia a resguardar el valor de las monedas propias. Por lo que las visiones en Inglaterra hacia su segunda revolución industrial respecto del rol activo de su banco central eran esenciales para la conformación y desarrollo de los grandes conglomerados económicos, y también para el establecimiento de la nueva división internacional del trabajo con la periferia. Pero claro está que el camino de creación de un banco central para países de la periferia, puede ser un camino largo y lleno de inconvenientes de todo tipo.

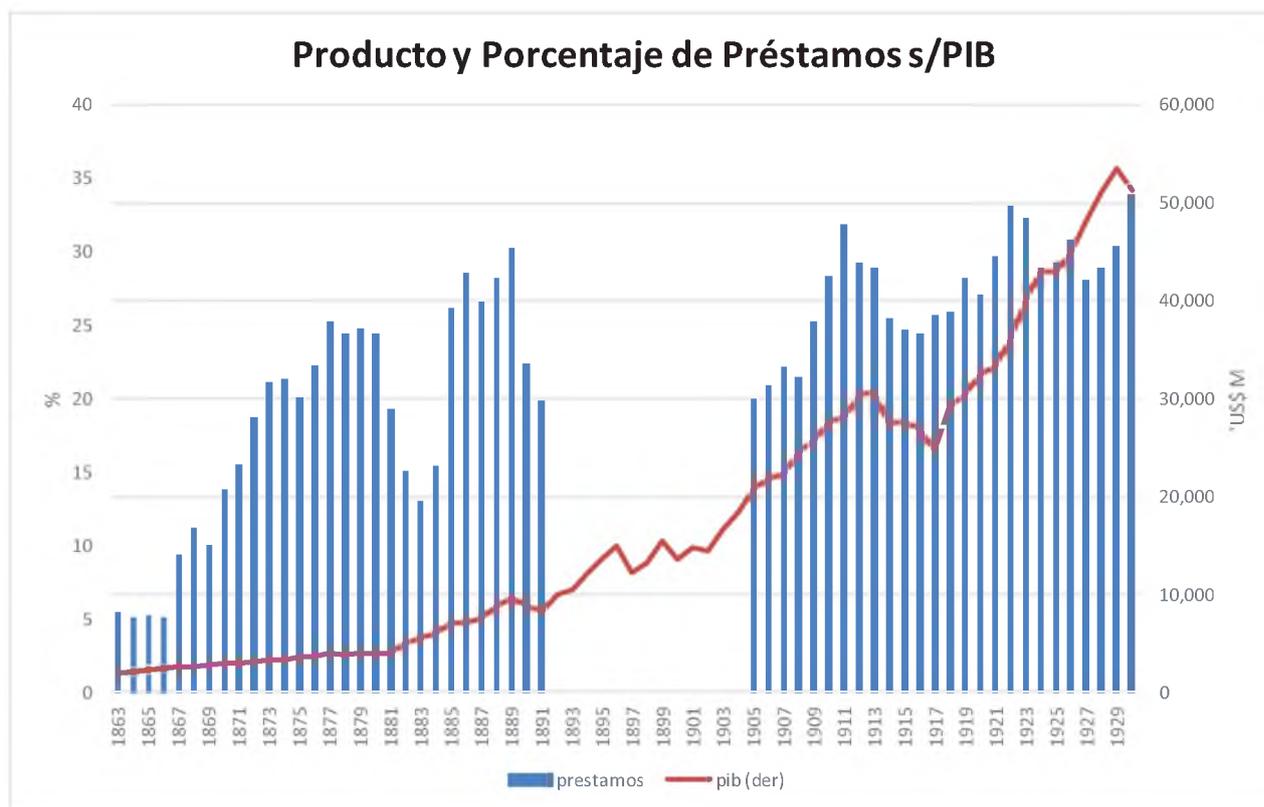
Londres antes de 1914 representó durante más de un siglo el único centro financiero mundial verdadero, “cuyo “producto principal”, las letras sobre Londres, aparecían como un medio de pago de carácter fundamental en el plano mundial”. Ford (1962:49).

Gráfico 1



Ferreres, 2010. Circulante es suma de billetes en manos del público y en bancos

Gráfico 2



Fuente: Ferreres, 2010.

En esas condiciones de dominio mundial de la libra, era difícil que algún déficit de Gran Bretaña con los territorios donde el área de acción de la moneda inglesa servía, implicara una pérdida de oro. Muchos otros bancos del mundo aumentaban gustosos sus tenencias de oro-libra en Londres.

## 2-Evolución de los bancos en el siglo XIX.

Los reiterados intentos de implementar un sistema bancario desde 1820 se chocó con la guerra civil abierta a partir de la influencia del comercio exterior vía el puerto de Buenos Aires y los tironeos fiscales y comerciales entre productores del interior y el litoral con la Aduana de Buenos Aires. Se tardarían unos cuarenta años más para que alguna facción pudiese vencer a la otra y unifique el poder estatal sobre el territorio que finalmente conformaría la Argentina.

Las características de dichos bancos iniciales alternaron entre una mezcla de capitales privados y públicos, pero en general en condiciones donde la convertibilidad con el patrón oro duraba poco. Normalmente sucedían las quiebras y la mayor parte del tiempo la moneda fue inconvertible respecto al patrón internacional.

La estructura bancaria se dividía entre bancos extranjeros y nacionales (privados o estatales). Los primeros

con sus preocupaciones vinculadas al comercio internacional y los segundos centrados en los negocios locales. Al no existir un banco central ni mercado monetario local, estos últimos bancos estaban forzados a tener grandes reservas en efectivo. La tabla 1 muestra la sucesión de bancos que fueron creados entre 1820 y 1880 en base a la necesidad en ocasiones de financiar guerras y en otras oportunidades las actividades comerciales.

En 1822 se crea el primer Banco de Buenos Aires o Banco de descuentos con el monopolio legal de actividad bancaria, debido al faltante de medios de pago ante un auge del comercio.<sup>4</sup> El banco baja la tasa de interés a la mitad al prestar al 9 y 10%. La mayoría de accionistas del banco eran ingleses, y si bien era una institución privada, tenía actividades que permitían ejercer una acción hipotecaria sobre los deudores lo que le daba la afectación para cumplir un servicio público. Con la guerra civil, en las provincias donde no circulaban los billetes del Banco, estaban obligados a un continuo drenaje de metálico y muy rápidamente sus billetes eran inconvertibles en oro.

<sup>4</sup> En línea con el cartalismo otra vez, se generaliza ese año el pago con unos discos de hojalata, llamadas "contraseñas" con las iniciales de los almaceneros que los entregaban.

Tabla 1

Años	Bancos	Características
1818-1821	Caja Nacional de Fondos	
1822-	Banco de Buenos Aires, de descuentos	Entidad privada, comercial con posibilidad de emision y acción hipotecaria
1826-1836	Banco Nacional	Inconversion de 1826 y nace el "peso moneda corriente".
1836	Casa de la Moneda	Emision de billetes
1854-1863	Banco y Casa de la Moneda	de la pcia de BsAs
1854	Banco de la Confederacion	del resto de 13 pcias
1863	Banco de la Provincia	Redenominacion de Banco de Casa y de la Moneda.
1867-1876	Oficina de Cambio del bco Provincia	al cierre de la oficina se suspende la conversion
1871	Banco Hipotecario de la Pcia	Separacion funcional hipotecaria del banco de la provincia.
1872	Banco Nacional	aporte en titulos pub.
1885	Banco hipotecario Nacional	Préstamos a 30 años con amortizaciones periodicas y escalonadas. 6% interes
1890	Caja de Conversion	Sustituto emisor sin funciones bancarias.
1891	Liquidacion de bancos Nacional y Provincia	
1891	Banco de la Nacion	Banco privado con dos tercios de ciudadanos argentinos.

Fuente: Jiménez, R. (1976)

A partir de 1826 se decreta la inconvención de los billetes emitidos por el banco de Buenos Aires. Surge el "peso moneda corriente" donde se puede depreciar y no cotiza a la par con el peso plata (17 a 1 con la onza de oro). Ese mismo año se crea el Banco Nacional al cual se incorpora con su activo y su pasivo el banco de Buenos Aires. En el contexto de una guerra con el Brasil que continuaba, era necesario el financiamiento y por lo tanto no respetar los criterios cuantitativos. Luego de diez años iba a quedar en claro que el objetivo de dotar al país de un banco nacional no se había cumplido, puesto que los billetes del Banco Nacional no se pudieron imponer en el interior. Jiménez (1976:27)

En mayo de 1836 Rosas disuelve este banco y se crea una junta de administración de los billetes en circulación. Luego de la quiebra del Banco Nacional, dejaron de existir los servicios bancarios fuera de los que ofrecían las casas mercantiles. Ese vacío no era cubierto por la Casa de la Moneda que, emitía dinero pero no prestaba ni descontaba documentos, ni recibía depósitos.

Ya con Rosas depuesto, en 1854 se crea el banco de la confederación que venía a establecer un faltante para las trece provincias restantes respecto a un banco que funcionara como fuente de créditos y depósitos como también las de contaduría y tesorería de la Nación. Sin embargo, el gobierno de la confederación lo cerró ese mismo año.

También ese año se le adjudica el nombre de Banco y Casa de Moneda a la Casa de Moneda, que será cambiada en 1863 por el nombre de Banco de la Provincia. El cambio fundamental es que ya no será mixto sino exclusivamente banco estatal.

Eran momentos donde actores privados incursionaban cubriendo esas faltas desde el Estado. Por ej. en 1858 el Banco Mauá, brasileño, se instaló en ciudad de

Buenos Aires e instaló en todo el país sucursales, invirtiendo en bienes raíces y en empresas industriales, haciendo préstamos a corto plazo con garantía. (Ferns, 1979:358). Pero tampoco prosperó en sus objetivos de acuñación de monedas de oro según su estatuto, y cerró en octubre de 1860. Jiménez (1976:29)

En 1862 se instala en el país el Banco de Londres y Río de la Plata, en 1871 se crea el Banco de Cuyo y en 1872 el Banco de Italia.

En 1863 se promueve el proyecto de creación de Banca Libre, similar al sistema que funcionaba en EE. UU., en tanto que en el interior solo circulaba moneda metálica.

En 1867 se crea la Oficina de Cambio del Banco de la Provincia que funcionó como una caja de conversión. Mientras que a comienzos de los '60 las exportaciones estaban en aumento, para evitar la apreciación del valor de los billetes, que perjudicaba a hacendados exportadores cuyos productos se medían en valor oro, la oficina permitía evitar dicha apreciación por la llegada de oro. Es claro que con la recesión que aparece en 1876 por la depresión mundial, la conversión billete-metálico no puede continuarse y se cierra dicha oficina.

En 1871, el gobierno de la pcia. de Buenos Aires funda el Banco Hipotecario Provincial, por el cual se prestaba dinero a partir del otorgamiento de cédulas<sup>5</sup>, las cuales tenían una tasa de interés y vencimientos comunes. Estas se podían asegurar con bienes raíces tanto de campo como de la ciudad. En 1877 se crea la Casa de Moneda para garantizar el funcionamiento del sistema patrón metálico que se quería imponer.

5 Bonos de los bancos hipotecarios. Los bancos no prestaban dinero, sino que después de su tasación hipotecaria emitían las cédulas que luego el prestatario vendía en el mercado abierto.

La estructura bancaria desde 1880 estaba dividida en bancos extranjeros (casa matriz en Europa) y nacionales, privados o estatales. Y en tanto que Londres era el centro del mercado monetario mundial, a estos bancos extranjeros les preocupaban los sucesos europeos puesto que afectaban las políticas externas de las potencias y por lo tanto el comercio exterior de la Argentina y sus políticas externas. Mientras que los bancos locales se ocupaban centralmente de los negocios domésticos de la Argentina.

Después de su creación el Banco Nación fue creciendo en su importancia y volumen de depósitos en comparación con el sistema bancario total: del 28% al 50% entre 1908 y 1914. Ford, (1966:172) Aparentemente dicho banco ocupó una posición similar a la de la banca de Inglaterra a comienzos del siglo XIX, dado que dominaban el mercado monetario buscando suavizar las fluctuaciones temporarias en el mercado de cambios y competían contra los demás bancos. Para ejercer movimientos anti cíclicos conservaba divisas en mayor medida a sus obligaciones en peso oro de los depósitos. *Ibidem*, (1966:177-8)

Luego de 1909 también intentó compensar años malos y buenos de exportaciones con fondos propios, pero aunque aportó una medida de seguridad para el resto de los bancos, no puede considerársele un Banco Central. Esto se debe a que el sistema bancario ya se encontraba bastante descentralizado y que los bancos privados cuidaban de sus propias reservas en momentos de faltante.

A la luz de lo visto, y con una peculiar y concentrada estructura productiva, el sistema bancario argentino en el siglo XIX fue anárquico y no tenía un control fuerte central que limitara y suavizara los vaivenes de los flujos internacionales.

### **3-Emisión de papel moneda con y sin conversión.**

La invariante de explicaciones monetaristas por parte de investigadores e historiadores impulsa a este recorrido histórico para analizar los argumentos vertidos en el siglo XIX que no difieren mucho de los que pueden escucharse actualmente sobre las políticas monetarias. Mucho antes que el marginalismo surgiera hacia 1870, como ya hemos visto, la interpretación está dada por dos corrientes interpretativas: la metalista y la cartalista.

Ya en ese entonces en medio de un mundo con patrón oro, el papel moneda depreciado (prima de oro alta) que tanto horrorizaba a los europeos de la época, era visto por terratenientes y exportadores, que formaban el grupo político dominante, como una for-

ma de transferencia de ingresos en detrimento de los asalariados en general y también muchas veces para licuar deudas hipotecarias fijas en pesos papel. Ford (1966:158).

El 17 de septiembre de 1861 las fuerzas porteñas vencen a Urquiza y el ejército nacional en Pavón. Mitre asume la organización nacional y su política monetaria. A partir de allí y como se vio en el capítulo 1, Buenos Aires introduce el papel moneda en Rosario y el interior y es a partir de allí donde la doctrina metalista encuentra adláteres para la explicación de fenómenos inflacionarios. En efecto, hasta 1867 se busca un proceso de convertibilidad del papel moneda. Primero un intento en 1863 que quedó frustrado al no haber acuerdo entre las fuerzas políticas en tomar un empréstito externo en "respaldo" de la emisión necesaria, dado que dicho empréstito comprometería las finanzas futuras y ante su peligrosidad quedaba ratificada su exclusión como vía de conversión del circulante a moneda dura Cuccorese (1958:94-6).

Luego en 1864 promueve una ley de conversión de la moneda, que al final no logra cumplirse por las necesidades de fondos extra para la guerra con el Paraguay. Si bien siempre finalmente y en todas partes ante la guerra se olvidan los prejuicios metalistas o monetaristas de la moneda sana, en efecto, los debates que se planteaban al respecto muestran dentro de las posiciones liberales una falta de realismo respecto a la tarea del poder del Estado. Cuccorese describe los debates parlamentarios de la época y no deja de sorprender cierto principismo metalista de su parte referido a una regla cuantitativa que lejos de estar probada en su causalidad, sus supuestos de pleno empleo simplemente no son parte de la normalidad del capitalismo desde su origen.

En suma, la guerra del Paraguay echa por la borda la idea de conversión firmada por ley un año antes en 1864. Posteriormente en 1866 vuelven las quejas sobre la mencionada ley que obligaba a la quema de 100 millones de pesos, que podían ser usados para financiar la guerra con el Paraguay. Y la realidad doméstica, se muestra para esos años con abundancia de metálico y sin moneda papel, lo que termina trabando el comercio.

Generalmente cuando la búsqueda de convertibilidad se encontraba con faltante de empréstitos de moneda dura y/o la caída de recaudación impositiva, junto con una necesidad imperiosa de gastos de Estado por una guerra, fue la venta de tierras públicas siempre el camino elegido para cubrirlos.

Tabla 2

Años	Leyes y Decretos	Tema	Presidencia
1863	Curso legal de monedas extranjeras	Definen equivalencias	Mitre
1875	Ley monetaria 733 bimetalista	Crean nuevas unidades monetarias y definen equivalencias	Avellaneda
1879	Ley 974	Nueva definicion legal de unidad monetaria. Uso de "pesos papel"	Avellaneda
1881	Ley 1130	Bimetalismo y curso legal de las mismas. Se eliminan monedas foraneas	Roca
1883	Ley 1354	Eliminacion de circulacion de monedas de plata	Roca
1884	Decreto de conversion	Conversion a la par de billetes con oro	Roca
1885	Decreto de inconversion del papel		Roca
1887	Ley de bancos garantidos	Emision garantida con fondos publicos de sociedades. Regulacion	Juarez Celman
1899	Ley 3871 de Conversion	Establece fondo de conversion.	Roca

Fuente: Jiménez, (1976)

Tabla 3

Años	salarios (papel)	Prima de Oro	Precios de exportacion (papel)
1886	100	100	100
1890	125	181	165
1892	138	239	232
1894	146	257	209
1896	161	213	204

Fuente: Ford, (1966:159) Salarios son un promedio de 69 ocupaciones urbanas en su mayoría.

Dicho camino terminaba con el desalojo de enfiteutas morosos en el pago del canon que eran reemplazados por otros que se hacen cargo de las deudas en un 90% pero pagando con créditos contra el fisco, haciendo finalmente exiguo el resultado de ventas de tierras en pos de la obtención de recursos. Halperin Dongui (2005:195-6)

Por lo tanto, finalmente se terminaba imponiendo la necesidad del financiamiento de la guerra y el papel moneda. Se quejaba contra la realidad Cuccorese: "son contados los que frente a un problema económico actúan siempre de acuerdo a los principios científicos, preconizados por la teoría o la doctrina. Los más proceden derechamente de acuerdo al instante del hecho". Cuccorese (1958:143)

La salida en 1867 ante las opciones de emitir moneda inconvertible, emitir notas metálicas o papel moneda garantido y convertible, se opta por esta última en enero de 1867. Se crea la Oficina de Cambio y se abandona la Ley de Conversión de 1864 (ver tabla 2).

Las leyes y decretos emitidos fueron a lo largo del siglo dirigidos para intentar solucionar el problema del circulante metálico extranjero y múltiple por una existencia de moneda metálica propia y estable<sup>6</sup>. En

<sup>6</sup> La acuñación de plata finalizó hacia 1884 cuyas monedas de plata fueron exportadas. En 1896 se terminó la acuñación de oro, cuyas monedas dejaron de circular del mismo modo que en 1881. Las razones obvias fueron la exportación del contenido de las mismas.

los últimos 20 años del siglo XIX se continuaron las medidas para intentar corregir la anarquía monetaria nacional, aunque sin poder estabilizar el funcionamiento de la caja de conversión hasta 1902, donde el sistema comienza a afirmarse con balanzas de pago superavitarias: Prebisch (1922)

En realidad, sin un banco central, la emisión de papel moneda en relación con la prima de oro, equivalía a una devaluación y en ese sentido todos los capitalistas, hacendados o industriales obtienen ventajas al reducir los salarios reales en divisas. Los terratenientes licuaban sus deudas fijas en papel moneda y los precios de exportación al estar fijos mundialmente en oro, y con una prima de oro aumentando (depreciación) aumentaban en términos de peso papel. Ver tabla 3.

Es decir que el proceso de creación y posterior crecimiento de un mercado doméstico, se veía severamente limitado por el estancamiento salarial como forma de impulsar el multiplicador del ingreso, que de esta manera no permitía el crecimiento de la inversión local por razones estrictamente domésticas. Es claro como ya se dijo sobre el proceso de inversiones externas, el carácter exógeno de las mismas, vinculado a las demandas de la industria inglesa por lo que, si existía para la época un acelerador de la inversión que funcionaba en esta relación económica internacional era el británico. Por lo visto, el sistema bancario argentino era dominado por los bancos locales mientras que los bancos extranjeros no poseían tampoco la mayor parte del oro ni las reservas de divisas de la Argentina.

### III-CONSOLIDACIÓN DEL ESTADO ARGENTINO Y ÉXITO AGRO GANADERO PRODUCTOR

*“La conclusión principal que surge de un examen de la política del gobierno respecto de la agricultura es que la Argentina, como Nación, no se preocupó por la situación del campo o de los chacareros. La riqueza que el cultivo del trigo había dado al país era aceptada de la misma manera como se había recibido el ganado salvaje o el rico suelo: como un factor de la economía que no necesitaba ni merecía atención oficial”. Scobie, (1968:191)*

#### 1-La actividad económica real de Inglaterra mediada por el Estado argentino

Sin duda a partir de 1880 se produce el afianzamiento del Estado argentino habiendo superado la situación de hostilidades en el territorio y que ya antes en 1853 se plasma en una constitución nacional. Muchos de los conflictos suscitados anteriormente fueron decantando hacia el fin de la guerra entre la Confederación y Buenos Aires. La caída de Rosas significó un fuerte

pesimismo para los representantes ingleses respecto al objetivo de recuperar la deuda atrasada desde el préstamo inicial de 1824 que, como ya se vio, nunca se destinó a los fines previstos. Sin embargo, luego de la decisión de Urquiza en pagar la deuda tomada en tiempos de Rivadavia y más aún después de la derrota en Pavón en 1861 a manos de Mitre, la “lluvia de inversiones” inglesas comenzó de la mano de la extensión del ferrocarril y de la tecnología del frío para el tratamiento de las carnes. (Ferns (1979); Vitelli (1999)

Medido en libras el capital de Gran Bretaña en la Argentina creció muy fuerte en dos períodos: de 1865-1874 y los últimos 5 años de la década del '80 como se ve en tabla 4.

Las inversiones de capital y aumento del comercio no fueron mermados ante el surgimiento de una guerra diferente a las anteriores: la guerra del Paraguay (1864-1870). Esta no afectó el clima de negocios de Buenos Aires aun durando cinco años. A partir de 1862 se promulga una ley que otorgaba una serie de garantías y estímulos para la formación de empresas extranjeras y se acordaban las condiciones de las concesiones ferroviarias.

**Tabla 4**

Años	Tasa de Crecimiento anual
1857-1865	9.5%
1865-1874	17.6%
1874-1885	6.4%
1885-1890	30.8%
1890-1900	0.8%
1900-1910	4.4%

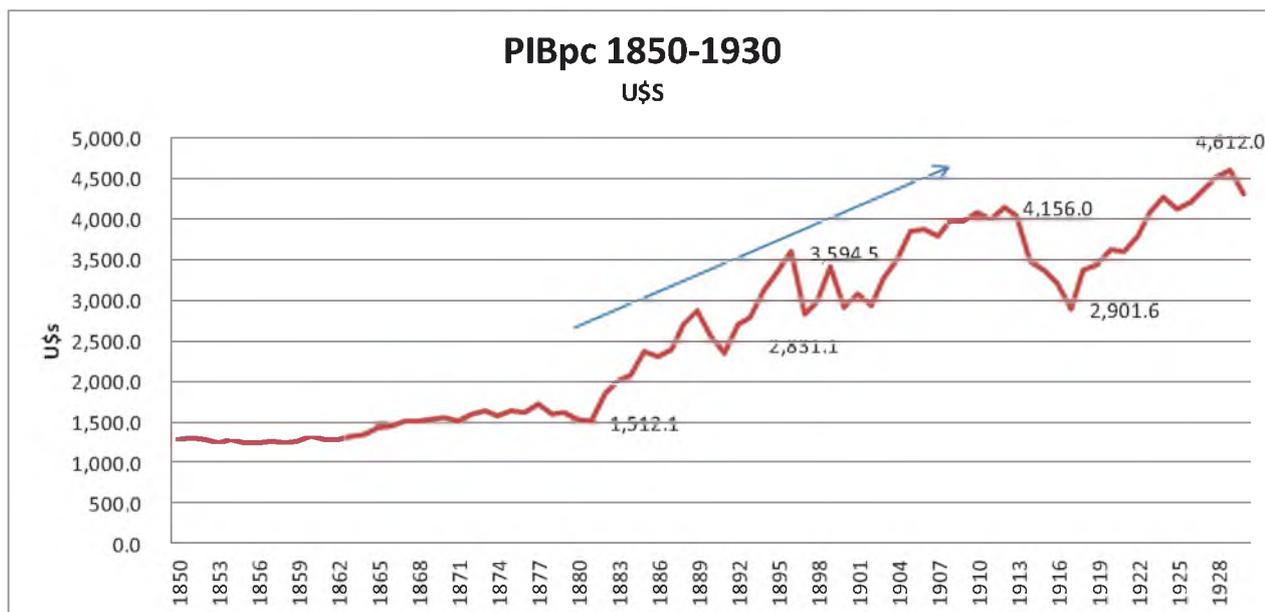
Fuente: Ferns, (1979:490-1)

**Tabla 5 Año 1875**

Tipo de Inversión	Cantidad invertida millones de libras	Proporción %
Prestamos al gobierno	12.9	56.2
FFCC	6.61	25.6
Bancos	1.6	6.4
Tranvías	0.8	3.2
Saladeros	0.53	2.3
Minas	0.2	0.8
Obras de Gas	0.2	0.8
Telégrafos	0.15	0.6
Total	23.1	100

Fuente: Ferns, (1979:329)

Gráfico 3



Fuente: Ferreres, (2010)

Por ejemplo, la ley sancionada por Mitre otorgaba la tierra suficiente para la construcción de las líneas ferroviarias, estaciones y depósitos para unir Córdoba con Rosario.<sup>7</sup>

La primera fase de inversión de capitales se extendió desde 1862 a 1875, que debido a la depresión económica se detuvo hacia 1876. Ferns (1979:329) Con un total de veintitrés millones de libras invertidas en tierras y empresas de comercio de materias primas y manufacturas, Mulhall, (1878:529) y con una distribución sectorial aproximada, como se muestra en la tabla 5 para 1875

La importancia del Estado en la dirección y aseguramiento del proceso de asignación de fondos internacionales para el desarrollo de la economía se plasmó en su responsabilidad sobre el capital y los intereses de los préstamos en más del 55% de las inversiones realizadas. Es decir que el Estado mediaba con su accionar recaudando impuestos y transfiriendo a los inversores privados los recursos según sus propios objetivos y políticas. De los datos de Ferreres tomados de diversas fuentes, se observa que el déficit fiscal es una constante y que, en algunos períodos de mayor crecimiento, ese déficit aumentaba mucho, viniendo a dar un mentís sobre la visión ideológica liberal actual

<sup>7</sup> Además de exenciones de impuestos amplias y garantías contra la congelación de los precios de hasta el 15% sobre el capital. Ferns (1979:327-8)

sobre aquella época de crecimiento agroexportador. (Gráficos 3 y 4)

Una vez que la decisión de otorgar el préstamo a la Argentina por parte de las casas inversoras de Inglaterra estaba tomada, su uso era de entera responsabilidad del Estado argentino. Por eso el caso fue que hasta 1866 gran parte de estos empréstitos se aplicaban a fines militares y no productivos. Al terminar la guerra con el Paraguay cambiaron estos usos: en la década del '70 el empréstito de 6 millones de libras fue dedicado a la construcción de ferrocarriles en Tucumán y Río Cuarto y de obras portuarias de Bs As y Rosario.

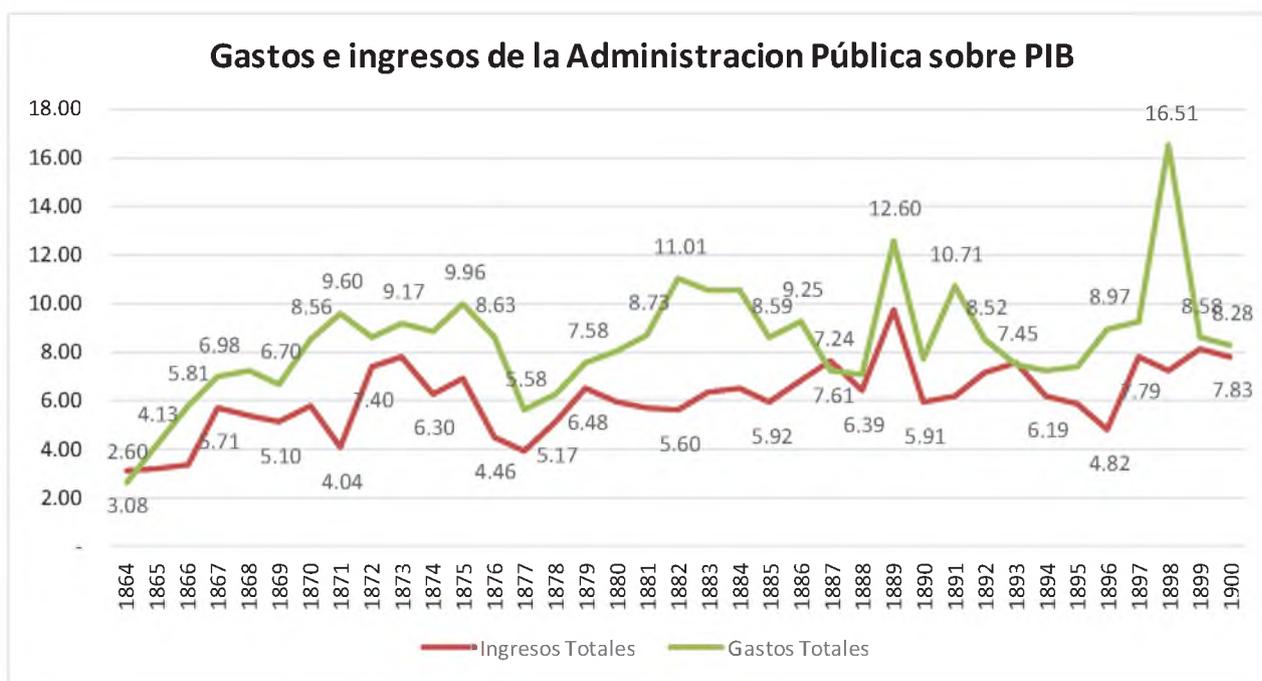
Desde el sector privado, el mayor interesado en la inversión en ferrocarriles era el sector terrateniente dado que apreciaba las tierras, y permitía estimular la producción primaria en cada lugar donde éste llegaba. Así fue el caso de los granos y productos regionales como el azúcar en Tucumán o de madera en Misiones, que en la década del '70 aumentaron mucho. Los inversores ingleses en ferrocarriles invertían en debentures y en bonos hipotecarios, mientras que el 60% de las nuevas inversiones se hicieron en títulos con interés fijo. Ford, (1966:cap.6)

Durante este período se formaron 6 compañías ferroviarias británicas, cuyas oficinas estaban en Inglaterra y cuyo capital era suscripto allí. Dos de ellas, el central Argentino y el Gran Sur tuvieron una finalidad de generación de nuevos usuarios al ser su trazado por poblaciones que potencialmente podían utilizar su

servicio para potenciar la oferta exportable. Este último tren inaugurado en 1866 tuvo el rasgo de ser predominantemente inglés Ferns (1979:343). La demanda de servicios encontrada por el Ferrocarril Sur fue muy diferente que el Central Argentino, en tanto este último se encontró con zonas menos desarrolladas de Santa Fe. El Gran Sur se encontró con una zona que

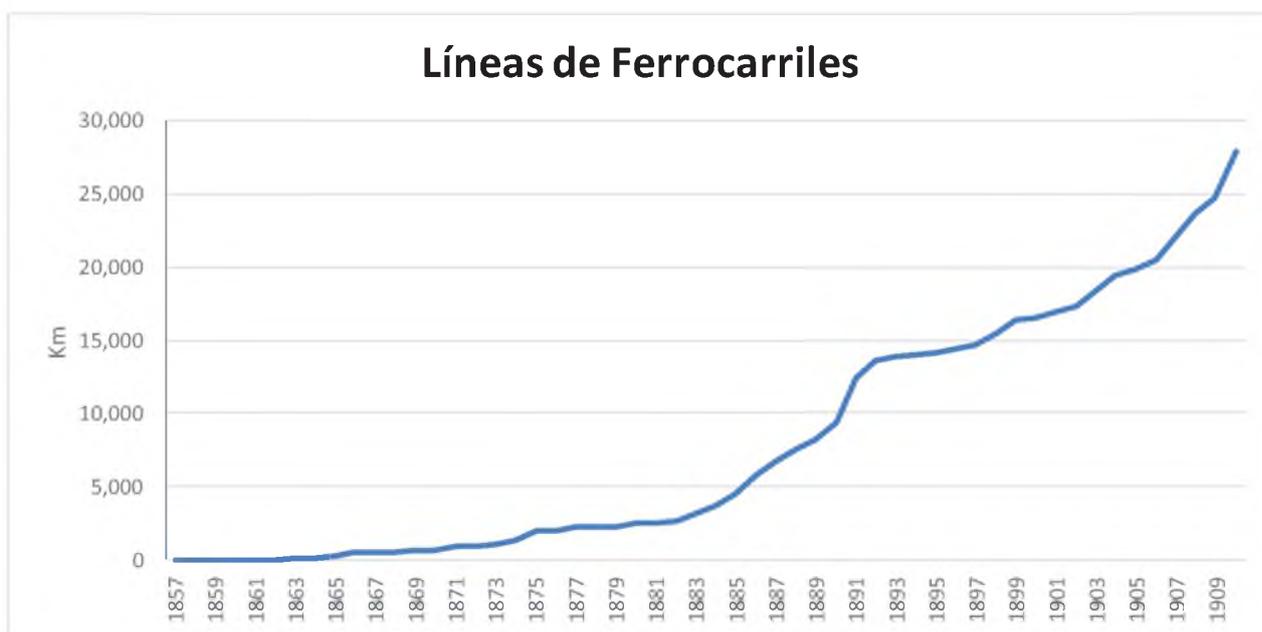
ya poseía carretas tiradas por bueyes y hacia el oeste más allá del Río Salado, se llevaba toda la producción de lana. De tal suerte que las millas construidas de ferrocarril pasaron de 71 millas en 1867, 88 millas en 1871, 146 en 1873 y 202 en 1875. (Ibídem: 352).

Gráfico 4



Fuente: Ferreres, (2010)

Gráfico 5



Fuente: Scobie (1968)

Gráfico 6



Fuente: Ferreres, (2010). 100=1993

La actividad ferroviaria comienza a crecer tímidamente luego de 1881 mientras que las exportaciones cubrían las importaciones, pero lo hacía cada vez menos debido al aumento de las importaciones británicas en hierro y acero, equipos e instalaciones de ferrocarriles, cercos de alambre, maquinas trilladoras y arados de acero en volumen. De a poco compensó sus reducciones de precios frente a la caída de precios de las exportaciones argentinas. (Gráfico 6)

En 1884 surgió un escenario de crisis que llevó a la suspensión de la convertibilidad de los billetes por dos años. Ferns (1979:401) Sin embargo, en 1885 a cambio de una primera hipoteca sobre la Aduana de Buenos Aires recibió un préstamo de 8.4 millones de libras que permitió un aluvión de inversiones trabadas por falta de medios de pago internacionales.

La Baring Brothers promovió grandes empréstitos sin hacer demasiados cálculos. La demanda de servicios ferroviarios era importante, tanto en la extensión de las existentes como la creación de nuevas líneas.

La ayuda extra de la caída de los precios de transporte marítimo por temas de reducción de los coeficientes técnicos en los barcos de vapor construidos con acero, facilitaron la exportación de cereales argentinos demandados del exterior. Rápidamente con el cambio de gobierno, unas veintiuna compañías ferroviarias

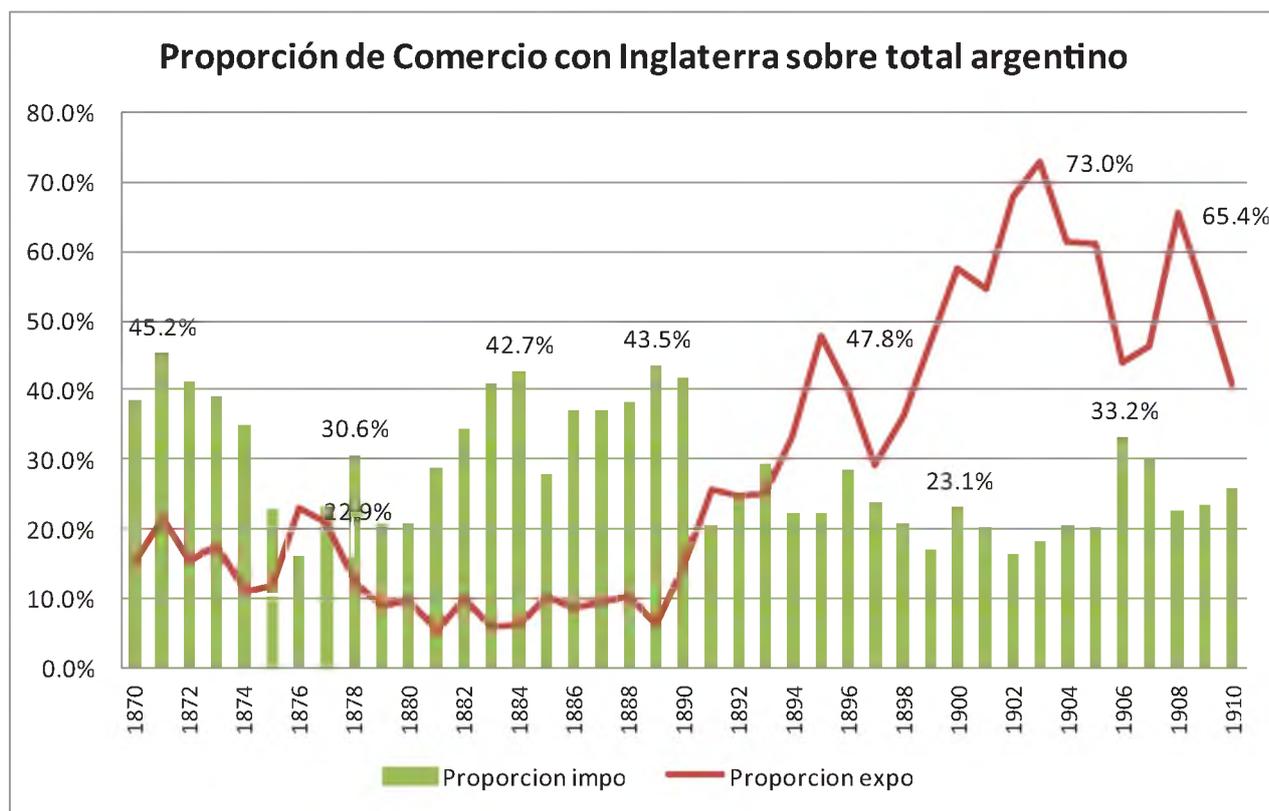
privadas y tres del Estado competían para un público de cuatro millones de personas. Ferns (1979:409)

Alrededor del 65-70% de todo el capital inglés invertido en la Argentina durante los siguientes tres años (1886-1889) estaban destinados en el financiamiento de ferrocarriles en forma directa por empresas o indirecta vía el gobierno. (Ibíd: 408) Todo esto configuró la posibilidad de las reinversiones en la industria frigorífica con carne ovina, aunque con fuerte competencia de Nueva Zelanda y Australia, las que juntas vendían para 1887 dos o tres veces más que Argentina. En efecto, varios saladeros en problemas pudieron reconvertirse<sup>8</sup>.

Para lograr una mayor productividad, el tamaño de las estancias se había reducido en extensión y necesitaba una enorme cantidad de capital extranjero para poder tener una inmensa construcción vinculada al ferrocarril, a la enfardadora de lana, establos, galpones, desgranadora de maíz, trilladora, tritadora, etc. Los sectores productores de carne y hacendados dependían de cédulas pagaderas en moneda papel pero que se vendían en Londres obteniendo cierta cantidad

<sup>8</sup> Hermanos Sansinena en 1884 y la Sociedad Rural con "La Congeladora Argentina" en 1886, aunque por la inexperiencia administrativa fracasaron de inmediato.

Gráfico 7



Fuente: Ferns (1979:490-1)

menor de libras que la deuda original equivalente tomada en pesos<sup>9</sup>. El problema con las cédulas hipotecarias es que no permiten saber cuánto efectivamente se invirtió en la actividad correspondiente.<sup>10</sup> De todas formas, se conocen los cuatro destinos de la venta de cédulas hipotecarias para financiar actividades, aunque no sus montos respectivos: 1-capital físico para tareas agro ganaderos; 2-consumo de lujo; 3-especulación en tierras; 4- construcción urbana.

Las diferencias del ajuste de largo plazo con el de corto plazo se distinguen cuando se produce un abrupto cambio en el ingreso de divisas, por un aumento de la capacidad de producción de bienes exportables y a su vez un aumento en los importados.

Sin embargo, una situación productiva de largo plazo que podría no tener problemas, como la inversión en

ferrocarriles, obras portuarias, plantas congeladoras y maquinaria agrícola, dado que producirían mercancías que rendirían lo esperado con la exportación a Inglaterra, pueden sin embargo en el corto plazo generar cuellos de botella y crisis como la que se dio en 1890-1. Es en este caso el de un crecimiento del producto más lento que las construcciones realizadas en relación con el uso inmediato típico de sociedades con fronteras en expansión. (Ferns, 1979:442) Es decir que aun funcionando el acelerador de la inversión en Inglaterra, las condiciones financieras en divisas en la Argentina no necesariamente van a cubrir a la parte invertida en la Argentina, tratándose de otro país y no meramente de una provincia de Inglaterra.

## 2-El patrón oro y la crisis financiera de 1890

“A pesar de la creencia general, el inversor británico recibía ayuda y protección del Gobierno argentino, no del Gobierno británico. Cuando por fin el Gobierno británico se sintió obligado a prestar ayuda a los inversores británicos en la Argentina, no lo hizo enviando una fuerza expedicionaria al Rio de la Plata, sino respaldando al Banco de Inglaterra que a su vez respaldó a los bancos privados y por acciones, que a su vez respaldaron a la firma Baring Brothers”.-Ferns (:487)

9 Por ej. Si tomaba una cedula con valor de 100.000 \$ al 8% y se vendían en Londres a 75. Por lo tanto 75.000\$ menos el 10% de la diferencia del cambio en oro, daba 67.500\$ que convertidos a libras daba 13.500 libras. (Ferns, 1979:420)

10 “El secretario comercial de la Legación Británica en Buenos Aires, Arthur Herbert, fija en la cifra de 28.625.745 libras en cédulas emitidas por los bancos hipotecarios de la Argentina hacia 1892” (Parliamentary Papers, 1892, LXXXI) Dicha cifra no tiene relación con la dimensión de las actividades reales de ferrocarriles y carne, dejando sin mucha utilidad al dato como para saber cuánto dinero fue invertido internacionalmente en la Argentina. (Ferns, 1979:422)

En 1881 luego de las reformas iniciadas (Tabla 2) se vuelve formalmente al patrón oro. Sin embargo, después de 1884 la Argentina ya no pudo mantener la convertibilidad de los billetes por oro a la par puesto que en 1885, apareció una prima de oro<sup>11</sup>, debido a que por el aumento en el volumen de préstamos externos, aumentaron las filtraciones en pagos de intereses (de 12 millones a 28 millones en tres años) y aumentaron a su vez de manera inducida las importaciones.

El fracaso en 1884 para mantener la paridad oro se debió al balance de pagos negativo sumado a una corrida doméstica con el oro disparada por el primero. Según Ford, también puede entenderse que existió una corrida “autónoma” del balance de pagos: en parte los sectores más influyentes no la deseaban y el nuevo gobierno en 1886 no intentó en los años que siguieron reanudar los pagos en metal. Se entiende mejor la situación, si se suman las condiciones institucionales inadecuadas para tener algún tipo de “buffer” que amortiguara las variaciones de flujos financieros, o bien con débiles controles monetarios vis a vis otros países periféricos.

En 1889 la prima de oro se dispara un 94%, en 1887 solo había subido un 35%, y en 1888 un 48%. La situación laboral, informaba el ministro británico, había empeorado mucho y la inmigración, que solo fue principalmente irlandesa, se frenó<sup>12</sup>. Con esta situación, el aumento de las importaciones que siguió creciendo hasta 1889, consumió las divisas e impulsó la devaluación de la moneda.

La prosperidad surgida en los '80, que promovía las inversiones en el país estaba vinculada a la producción, donde la de cereales crecía en cosechas físicas como las ganancias de las empresas ferroviarias. El auge de las inversiones se inducía y aceleraba, donde como afirma Ford, (1956) “muchos europeos se sintieron deslumbrados por las perspectivas de esta ‘segunda América’, hasta que a fines de 1888, los prestamistas comenzaron a dar oídos a consejos más prudentes;” préstamos que permitían la instalación de aguas corrientes en Buenos Aires, y que finalmente fue un fracaso, dejó a la Baring con el peso de la posesión de títulos que se desvalorizaban y que nadie quería. Fundamentalmente, quedaban advertidos antes los inversores que los bancos, por lo que fueron vendidos con grandes pérdidas.

La mayor parte de la deuda estaba formada por empréstitos públicos, de ferrocarriles e hipotecas sobre

tierras<sup>13</sup>. Mientras que los servicios de la deuda crecían, llegando en 1890 a un monto total de 60 millones (casi la mitad eran de origen público) aunque por el incumplimiento del pago de la deuda de Argentina, se reducirán en 1891. (Gráfico 8)

Un punto importante de estas deudas para el país, era lo elevado de los servicios de la deuda que en épocas de recesión quedaban como fuertes cargas fijas sobre un ingreso que disminuía.

En el Gráfico 9 se observa que existió un marcado auge de flujos de capitales hacia fines de la década del '80 con una combinación de fracaso de préstamos extranjeros y devaluación. (Prima del oro). Por un lado, es fácil caer en la tentación convencional de decir que dichas variaciones de la prima de oro, afectaron las exportaciones dada la producción, sin embargo debido a la naturaleza de los productos como a las de la relación comercial con Inglaterra, las mismas parecen ser pequeñas (los efectos-ingreso de Inglaterra son los dominantes y no los efectos-precio).

Pero como se aprecia, hasta el año 1900 se tuvo una prima de oro que cae (apreciación) con exportaciones que crecen, por lo que el efecto sustitución del marginalismo no se aplica ya en el caso argentino desde el siglo pasado. De los dos gráficos anteriores se puede observar que el pico máximo de los préstamos se alcanzó en 1888 y un año después el pico de importaciones, en 1891 se alcanza el máximo de longitud en vías férreas y en 1893 aumentó el volumen y exportación de cereales. Las importaciones estaban domésticamente inducidas y financiadas por préstamos de los Bancos Nacionales Garantizados de 1887.

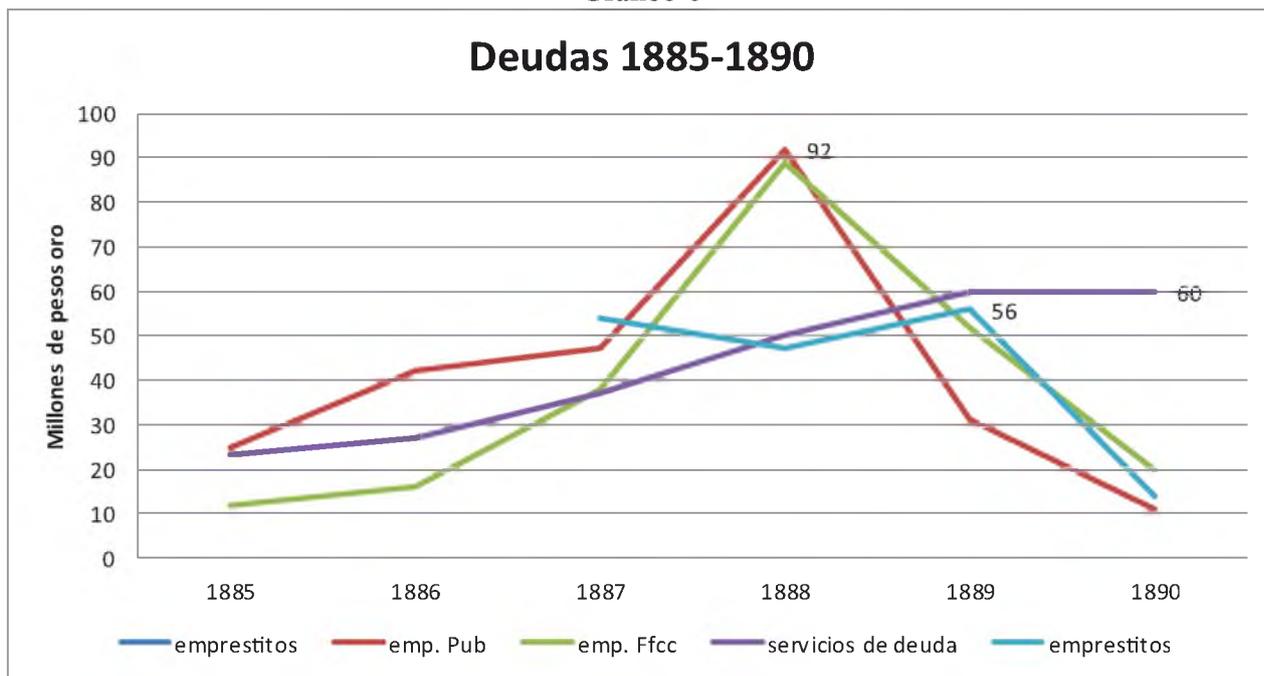
Sin embargo, el valor de las exportaciones no se alteró demasiado por la lenta realización de los planes inversores, problemas con el clima o precios mundiales. De hecho hacia 1890 las importaciones que se expandían, alcanzando el 60% del volumen de las exportaciones. Ford (1956:132) Según parece los movimientos de precios en 1890-1 equivalen más o menos al incumplimiento de servicio de deuda, (28 millones en 1891), pero sin embargo, como ya se ha dicho, la inelasticidad-precio de las exportaciones implicaba no suponer cambios de cantidades importantes ante las variaciones de precios. Hay que recordar y tomar en consideración que un aumento de los ingresos en moneda extranjera por efecto ingreso, bien podía incrementar importaciones y retirar divisas para el pago de los intereses de ese año.

11 Que variaban concomitantes con el tipo de cambio.

12 Solo 9536 de los 22749 inmigrantes que llegaron en noviembre de 1888 pudieron conseguir trabajo. *ibídem*, 446

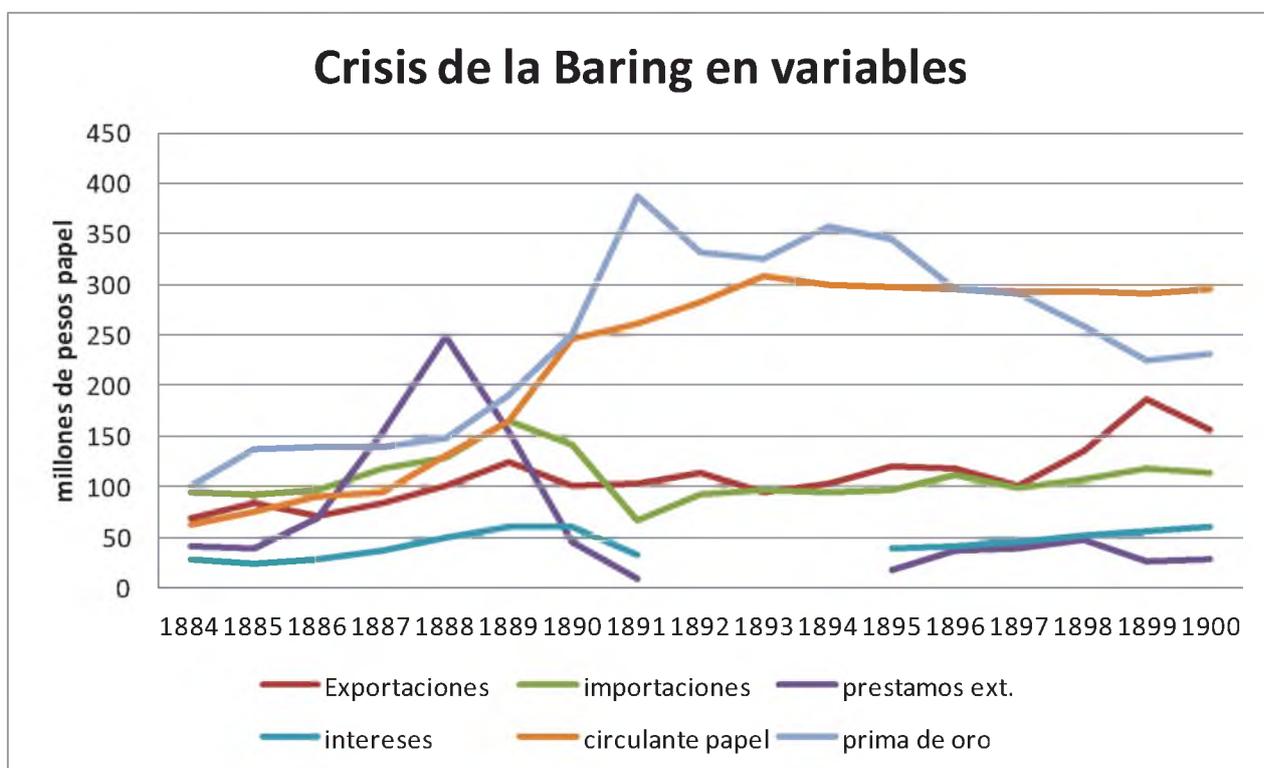
13 Estas últimas pagadas en papel moneda que se podía depreciar, eran deudas propias de terratenientes, mientras que las deudas en oro eran del resto de la comunidad. Ford, (1956)

Gráfico 8



Fuente: Williams (1920:93)

Gráfico 9



Fuente: Ford (1966:235)

Por otro lado, alentado por una política de préstamos domésticos del gobierno de Juárez Celman en 1886 reconducida por los bancos públicos, más la valorización de las tierras, indujo un crecimiento de importaciones mayor aun<sup>14</sup> que el de las exportaciones. Todo el esquema se sustentaba en el incremento de préstamos externos que eran impulsados por el aumento de precios de los productos primarios exportados.

Por otra parte, es notable también que este movimiento fuera acompañado por la afluencia de inmigración laboral. “El inmigrante que abandonaba Italia, España, Grecia, Irlanda o Alemania por su propia voluntad no contaba sino con la ventaja de un pequeño subsidio de viaje que otorgaba el gobierno argentino. Al llegar, los más de los inmigrantes se hacían obreros asalariados, algunos de modo permanente;...salvo una pequeña minoría que disponía de algún capital, el desempeñarse como obreros asalariados era una fase esencial para entrar en la industria agrícola...” Ferns (1979:443). Los efectos redistributivos de los cambios en la prima de oro son más evidentes, dado que todo aquel que percibía ingresos fijos en papel, vería reducidos sus ingresos.

Del total de préstamos extranjeros entre 1885 y 1890 el 35% eran públicos, un 32% eran para ferrocarriles y las cédulas hipotecarias un 24%. Este incremento (Gráfico 8) también aumentó la carga del servicio de la deuda a un 60% de lo que se exportaba elevando drásticamente la fragilidad financiera<sup>15</sup> del país.

En total las inversiones británicas<sup>16</sup> entre 1886-90 fueron alrededor de 100 a 110 millones de libras y sus ventas a la Argentina alcanzaban los 40 millones de libras. El porcentaje de importaciones inglesas creció considerablemente: del 27.6% en 1880, a 35% en 1886 a 40% en 1890. Ferns (1979:427)

Desde 1889 se comenzó a dificultar el pago de servicio de la deuda y se generó una gran suba de la prima de oro hacia mediados de ese año, de tal suerte que las acciones argentinas no serían vendibles en Londres, sin grandes pérdidas. Con los servicios de deuda en oro sumado a las importaciones que siguieron sin caer, y una exportación neta de oro de 36 millones de pe-

ros oro, hacia fines de ese año explotó la especulación inmobiliaria y Londres perdió todo interés en títulos argentinos. Por el agotamiento de los empréstitos el gobierno también se vio perjudicado puesto que debió obligadamente comprar oro y libras en el mercado abierto para sus remesas del exterior, elevando aún más la prima de oro. Las exportaciones finalmente no podían hacerse cargo de la enorme carga de del pago de los servicios de la deuda.

Finalmente, el gobierno en 1890 se encontró ante la imposibilidad de conseguir nuevos préstamos (intentó conseguir 42 millones y solo logró 11 millones). Williams (1920:39) En 1890 el Banco Nacional manifiesta a la banca Baring la imposibilidad de proseguir con el pago del servicio de la deuda adquirida y Londres se tambalea, debiendo recurrir a fondos extra desde Francia y hasta con la colaboración coyuntural de su principal competidor Rostchild<sup>17</sup>. Cabe señalar que no hubo en la Argentina, como en otros países, esquemas institucionales para el caso de faltantes de oro como Australia y Nueva Zelanda, donde los bancos extranjeros suministraban facilidades internas y donde los bancos ingleses tenían reservas en libras. (Ford, 1966:226)

A medida que avanzaba el auge, una parte creciente de intereses quitaba el espacio a la financiación de importaciones, que se sumaba a una caída de los préstamos externos. Ante esa situación el gobierno argentino de Pellegrini en 1891 declara la suspensión del pago del servicio de la deuda pública y acuerda una moratoria hasta 1897. Ante el clima de huelgas, una alternativa depresiva con la continuación de los pagos, “era políticamente imposible”. (Ibídem, 238)

Cabe notar que normalmente la política doméstica de aquel tiempo rehusó la salida ortodoxa recomendada según la cual debía mantenerse la convertibilidad con el patrón oro, lo que hubiera implicado una deflación para reducir la absorción interna y las importaciones. Tal opción pudiera haber sido un límite importante para el desarrollo y el crecimiento futuro del país.

14 Los valores de importaciones son tomados de volúmenes de la aduana, los que consideran el precio de compra externos más costos de embarque. Si bien los niveles pueden estar mal, las variaciones son similares que los datos de exportaciones hacia la Argentina desde Inglaterra. Ford, (1966:323-4)

15 Casi la mitad pagada por el Estado en oro o esterlinas a tasa fija. (Ibídem, 237)

16 En 1889 la Baring Brothers vendió unas 500.000 libras de bonos de primera hipoteca a un interés del 7% para aumentar la producción y el empleo en un lapso de 15 años.

17 La posición de este banco era la de ganar tiempo para que la Baring pudiese drenar de títulos argentinos en el mercado de valores entre sectores públicos más extensos. En efecto, proponía conceder un préstamo a la argentina de 12 a 15 millones de libras para hacer bajar el precio del oro y ayudar a los ferrocarriles que habían mermado sus ganancias por el precio del oro. Los alemanes y franceses eran un poco más duros.

### 3-El patrón oro en la relación económica de Argentina e Inglaterra y los mecanismos de ajuste

“A la luz de la documentación accesible en el presente, parece que la expansión de las exportaciones británicas a la Argentina durante la década de 1880 fue el resultado de una combinación de cuatro factores principales: capacidad para competir en los precios y/o capacidad de suministrar artículos que se adaptaban en su aspecto técnico a las necesidades existentes; capacidad de otorgar créditos a corto plazo y de invertir en cantidad suficiente a largo plazo; capacidad para organizar nuevas empresas y dirigir eficazmente las existentes; capacidad para evitar conflictos políticos con la Argentina y mantener una actitud imparcial respecto de las fuerzas políticas internas del país”. Ferns (1979:430)

El patrón oro funcionó para nuestro país como un régimen monetario que sometía a la Argentina a todas las fluctuaciones de la economía mundial por lo que no es sorprendente al revisar el siglo XIX, que los ciclos de prosperidad y depresión económica se vinculen claramente con el ciclo de la economía británica.

Dentro del modelo del patrón oro<sup>18</sup>, un drenaje de oro se corregía con la suba de las tasas de interés (vía la elevación de la tasa de descuento del banco de Inglaterra), las que atraían las inversiones de corto plazo del exterior, bajaban los precios equilibrando el balance comercial limitando importaciones. En suma, el automatismo de la autorregulación del circulante donde su exceso baja las tasas de interés con precios aumentando y v.v. es pasible de recibir múltiples observaciones críticas. Entre ellas, que los efectos ingreso son desestimados fundamentalmente en el comportamiento de las variables inducidas como las importaciones, o bien el supuesto marginalista de que la tasa de interés va a tener efectos reales en la tasa de actividad doméstica, o bien las elasticidades-precio del comercio que eran insuficientes para dicho efecto sustitutivo. Todo esto llevaba a que se esperaran ciertos comportamientos automáticos por parte del resto de países que se daban de bruces contra la realidad. Entre ellos que la existencia de más (menos) oro en las arcas del banco central, llevaría a políticas de dinero “barato” (“caro”) y que,

18 *The Interim Report of the Committee on Currency and the Foreign Exchanges, o Informe Cunliffe*, fue desarrollada por la Comisión Cunliffe antes de terminada la guerra, para ocuparse del restablecimiento del patrón oro en Inglaterra. Para ello desarrollan un modelo que identificaba problemas en el exceso de crédito y de circulante en relación con las divisas. Por lo que se verá la visión teórica de este informe era inadecuado.

esto cambiaría toda la estructura de precios del país afectado y el nivel de ingresos monetario. Posteriores contribuciones (Informe Macmillan, 1931) y a la luz de la crítica Keynesiana, se puede mostrar que son los efectos ingreso los que dominan a las economías evidenciando una verdadera separación de precios y cantidades.

### Mecanismos de ajuste de la economía argentina

Está claro que en este patrón libra-oro, esta economía adquiere su nivel de ingresos domésticos mayormente mediante los movimientos de entradas de divisas (comerciales y préstamos) y los movimientos de los flujos internacionales dependían fuertemente de dos puntos: el interés de Inglaterra en producir algún insumo necesario y el manejo sustentable de su principal negocio mundial que era el financiero mundial<sup>19</sup>. Las fuentes de ingresos de divisas como inversiones externas y préstamos financieros y las filtraciones de las mismas en el pago de intereses de la deuda externa y las importaciones conforman el balance de pagos que de tanto en tanto en cualquier país con moneda doméstica lleva a crecimientos por encima del calce con las divisas, y que devienen en ajustes y crisis externas como la ocurrida en 1890.

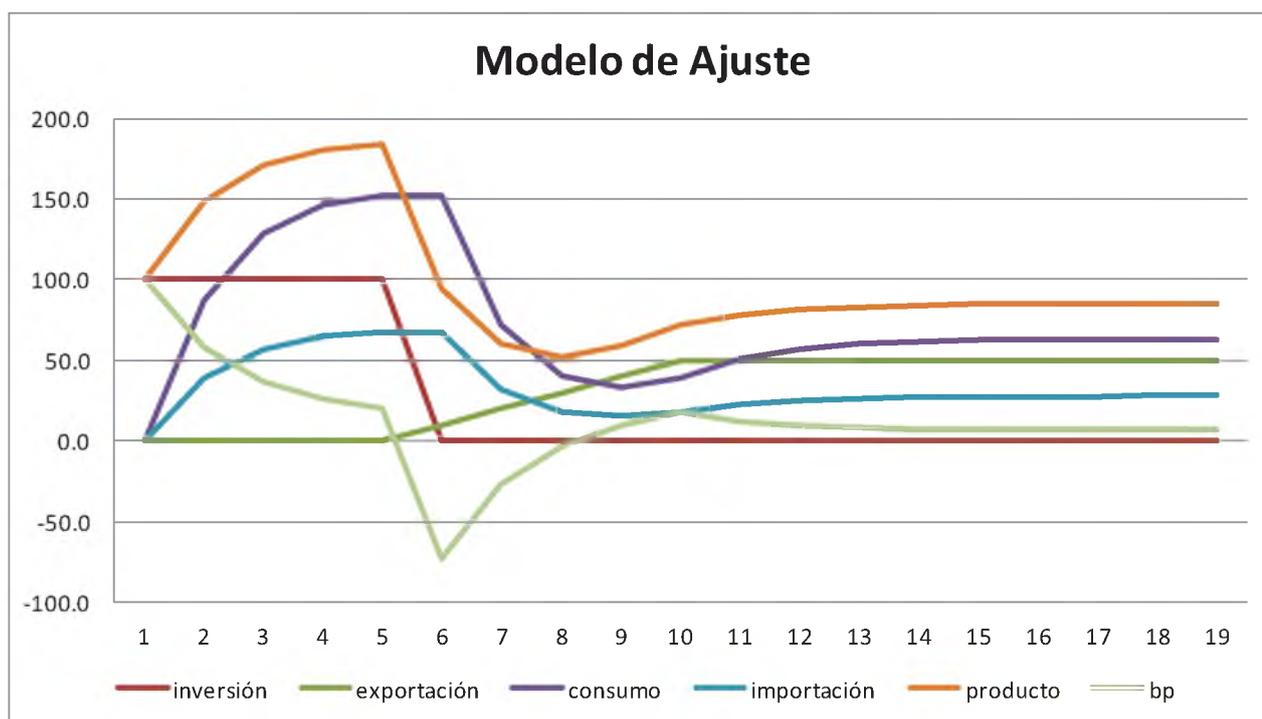
Para una economía donde las exportaciones aparecen como el mayor componente autónomo, las inversiones también son influidas por la actividad de demanda doméstica del Estado en la Argentina, y por lo tanto colabora a la creación de una nueva capacidad productiva en nuestro país.<sup>20</sup> Sin embargo la moneda en que esta contabilizada en los datos ofrece una dificultad importante a la hora de ponderar porcentualmente su valor cambiario relativo a la libra y al peso-oro y por lo tanto obtener alguna econometría razonable en el modelo.

19 De 1819-1914 Inglaterra tuvo cuenta corriente positiva, luego de 1914-1930 dependió mayormente de la cuenta de capital. (Serrano & Medeiros, 1999:120-1)

20 Ford en el capítulo 7 coloca una visión que da lugar a formulaciones de ahorro ex ante y ex post, que poco hacen para clarificar la causalidad de demanda aún desde una visión keynesiana. (ibídem:190-1) Aunque en el resto de supuestos sobre elasticidades-precio del comercio son correctas puesto que las reconoce como inelásticas. (ibídem:205)

21 A las que considera independiente de los ingresos domésticos. (da poca importancia al mecanismo donde las exportaciones suben el ingreso y por ende el consumo que limitaría a las primeras). Ford separa estos dos tipos de economías para analizar un modelo de ajuste del balance de pagos.

Gráfico 10



Fuente: Ford (1966:194)

Las variables inducidas como el consumo y las importaciones dependían de las variables autónomas citadas también, sin embargo no está claro que la existencia de mayores aranceles redujera las importaciones, puesto que los efectos ingreso predominan sobre los de sustitución Ford(1966:188); los bienes de consumo serán finalmente más caros afectando el crecimiento de los salarios acarreado un cambio en el nivel del producto y que sería en principio posible de expresar con un multiplicador del ingreso<sup>22</sup>. (Tabla 3)

Las importaciones que si bien se consideran endógenas al ingreso es difícil establecer ese vínculo claramente en los datos, debido a que un aumento de préstamos de exterior podía aumentar las importaciones aun con el ingreso mantenido constante Ford(1966:213). De tal forma que se las divide en importaciones para el consumo y para la inversión. Las primeras más flexibles a variaciones del ingreso que las segundas, que en caso de la Argentina podría ser aceleradas solo por los negocios en bienes raíces.<sup>23</sup>

22 En tanto que las inversiones no están aceleradas por una demanda doméstica en los inicios de una economía no industrializada aun, es que no sería aplicable aun el modelo del supermultiplicador de Serrano, (1995).

23 Otros caso como el aumento de exportaciones aumentó las inversiones externas en el frigorífico y expansión ferroviaria, después de 1900, debido a la guerra de los Boers y la caída del excedente exportable en EEUU.

### El modelo de Ford

En el gráfico 10 se observan las variables del modelo que formula Ford, para explicar el proceso de interacción simplificado de los '90 del siglo XIX, donde los movimientos no lineales están expresados por el retraso que es supuesto entre la inversión y las exportaciones. Se destaca entre el período 5 y 6 un vuelco negativo del balance de pagos por el cese de la inversión externa, antes que las exportaciones puedan compensar la entrada de divisas y que las importaciones reaccionen a la caída del ingreso. Su modelo de ajuste de corto plazo toma en consideración que las devaluaciones del tipo de cambio debido a mermas de ingreso de moneda extranjera son contractivas a través de variaciones en la distribución del ingreso y por medio de procesos inflacionarios. Destacándose que los efectos sustitutos de la prima de oro son pequeños sobre las exportaciones.<sup>24</sup> (Ibídem: 240-1)

En la Argentina las tasas de interés tenían en el corto plazo poco efecto, en tanto que el tipo de cambio en un momento de crisis haría del riesgo posible un riesgo efectivo. A largo plazo el diferencial de tasas regulaba el flujo de préstamos para financiar inversiones en la Argentina.

24 Entre 1894 y 1900 la prima de oro decreció y el volumen de exportación creció.

## Del multiplicador al supermultiplicador

Si al modelo de Ford se incorpora a la inversión como inducida, puede darse cuenta de uno de los hechos estilizados del capitalismo y que explican el enorme crecimiento de la Argentina en las últimas décadas del siglo XIX. En efecto, la combinación de multiplicador y acelerador que nos remite a Harrod, ya actuaba antes de su publicación en el siglo XX, o supermultiplicador con distribución exógena. Ver Serrano (1995). En efecto, las inversiones inglesas en infraestructura y ferrocarriles, estaban acicateados por dos motores autónomos: las exportaciones crecientes hacia Inglaterra y la demanda autónoma pública argentina. Entonces el modelo del supermultiplicador cobra una mayor relevancia al dar cuenta de un hecho estilizado observado en las economías no planificadas como es el considerar a las inversiones privadas como totalmente inducidas por la demanda autónoma total. Dichas exportaciones podían y pudieron crecer al incorporar enormes cantidades de poblados y ciudades unidas por el ferrocarril, con la expectativa de obtener grandes retornos a partir de dicha fase de crecimiento exportador primario hacia Inglaterra.

Sin embargo, una aproximación econométrica se choca con la mala calidad y falta de concordancia en la evolución de los datos en esta época<sup>25</sup>. Aun así los resultados de una regresión sencilla para el periodo 1870-1915 muestran un resultado de correlación positiva entre el gasto público de la administración (0.14), y el de las exportaciones (0.26) para explicar el creciente proceso inversor inglés en el país para fines del siglo XIX. Para el modelo del supermultiplicador, está faltando en el numerador el dato muy importante del consumo autónomo (créditos al consumo y consumo suntuario). En una futura investigación se tendría que trabajar sobre proxies de datos de consumo autónomo, que nos fue imposible de obtener con nuestras fuentes. Ver tabla 6

Es claro que las variables autónomas sumadas son significativas para la explicación del producto también obteniéndose un coeficiente que representa una elasticidad del 29%, lo que indica que para realizar una regresión apropiada para el modelo del supermultiplicador la ausencia de datos seriales de salarios limita la posibilidad de tener el consumo no salarial como dato autónomo del consumo privado.

Otro tanto sucede con el acelerador de la inversión para el mismo período y fuente en tabla 7 donde el coeficiente de gastos autónomos (públicos y exportaciones sumadas) es 0.89 explicando a la relación de inversiones sobre producto.

Por lo que puede establecerse a priori que el gasto público y no solo las exportaciones intervienen en la formación del multiplicador del ingreso como también del acelerador de la inversión, abonando la hipótesis de la mayor importancia de la intervención pública que la usualmente asignada por la literatura.

## La relación comercial de largo plazo

Más allá de la crisis de la Baring a fines de los '80, se observa que la inversión extranjera a largo plazo puede seguirse más fielmente con la evolución de los kilómetros terminados de ferrocarril y con las exportaciones de los productos necesarios para Inglaterra ante la falta de mejores datos. (Gráfico 12) Las principales influencias para el volumen de producción de cereales y de la exportación residían en los ferrocarriles y su evolución, y las fluctuaciones de las cosechas (plagas y clima). Se ve claramente como las importaciones de bienes de consumo se recuperan hasta el año 1900, auspiciados por los mayores ingresos de exportables y después de 1895 con un restablecimiento de los préstamos. (Gráfico 11)

25 Por ejemplo los datos de sector público y consumo público: "Partiendo desde 1900 se extendió la serie mediante las variaciones del PBI del gobierno publicado por Cortés Conde (1994), llegando así hasta 1882. Para años anteriores a 1882 se utilizó la variación del gasto de la Administración Pública Nacional que se publica en el capítulo Sector Público pero ajustado por inflación consumidor. De todos modos, por falta de información hay huecos en los datos de este período." Ferreres (2010:285)

**Tabla 6<sup>26</sup>Producto explicado por Exportaciones y Gasto público**

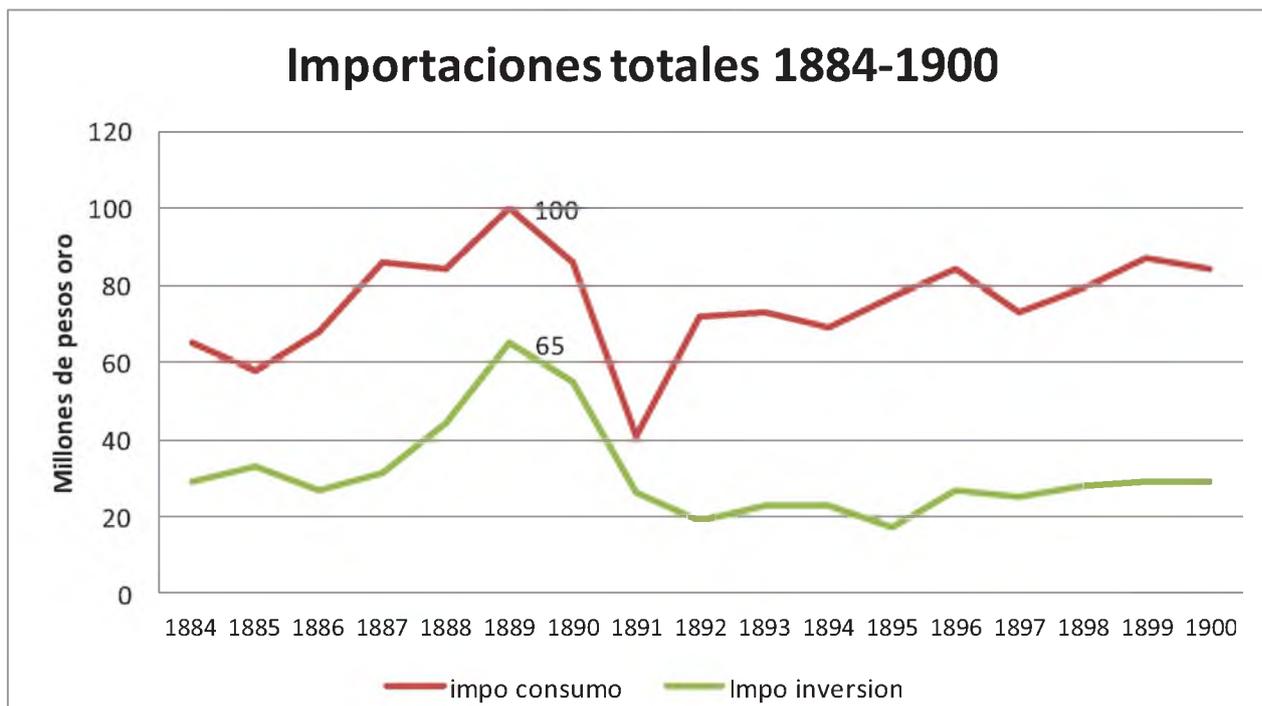
Variable dependiente Producto				
Method: ARDL				
Muestra ajustada: 1870 1915				
Observaciones: 45 luego de ajustes				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
LP(-1)	0.549139	0.102968	5.333.115	0.0000
LX	0.261256	0.064902	4.025.424	0.0002
LG	0.141518	0.046639	3.034.328	0.0042
C	1.335.334	0.800408	1.668.317	0.1031
@TREND	0.002589	0.006395	0.404768	0.6878
R-squared	0.993479	Mean dependent var		9.073.542
Adjusted R-squared	0.992827	S.D. dependent var		0.749660
S.E. of regression	0.063491	Akaike info criterion		-2.571.408
Sum squared resid	0.161243	Schwarz criterion		-2.370.668
Log likelihood	6.285.668	Hannan-Quinn criter.		-2.496.574
F-statistic	1.523.562	Durbin-Watson stat		1.797.396
Prob(F-statistic)	0.000000			

**Tabla 7 Acelerador de la Inversión**

Variable dependiente I/Y				
Method: ARDL				
Muestra ajustada: 1870 1915				
Observaciones: 45 luego de ajustes				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
I/Y(-1)	0.595817	0.117139	5.086.414	0.0000
G+X	0.891332	0.305963	2.913.200	0.0058
C	-5.966.997	1.913.084	-3.119.046	0.0033
@TREND	-0.053392	0.017541	-3.043.758	0.0041
R-squared	0.523336	Mean dependent var		-1.364.733
Adjusted R-squared	0.488458	S.D. dependent var		0.385316
S.E. of regression	0.275586	Akaike info criterion		0.344855
Sum squared resid	3.113.859	Schwarz criterion		0.505447
Log likelihood	-3.759.241	Hannan-Quinn criter.		0.404722
F-statistic	1.500.480	Durbin-Watson stat		1.945.932
Prob(F-statistic)	0.000001			

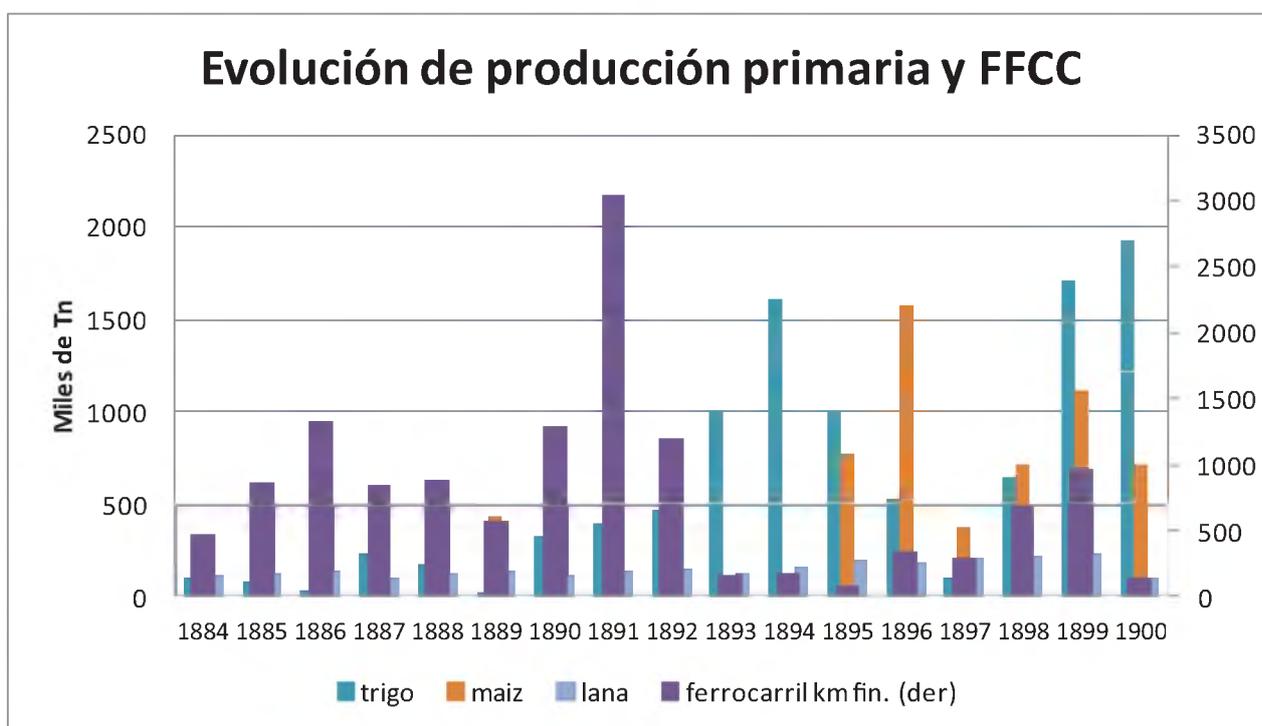
26 Las variables tomadas en logaritmos. Si la serie se extiende hasta 1930, la velocidad de adecuación de los datos de corto plazo a los de largo plazo dentro de estas variables que cointegran de grado 1 es de 0.5.

Gráfico 11



Fuente Ford (1966:240)

Gráfico 12

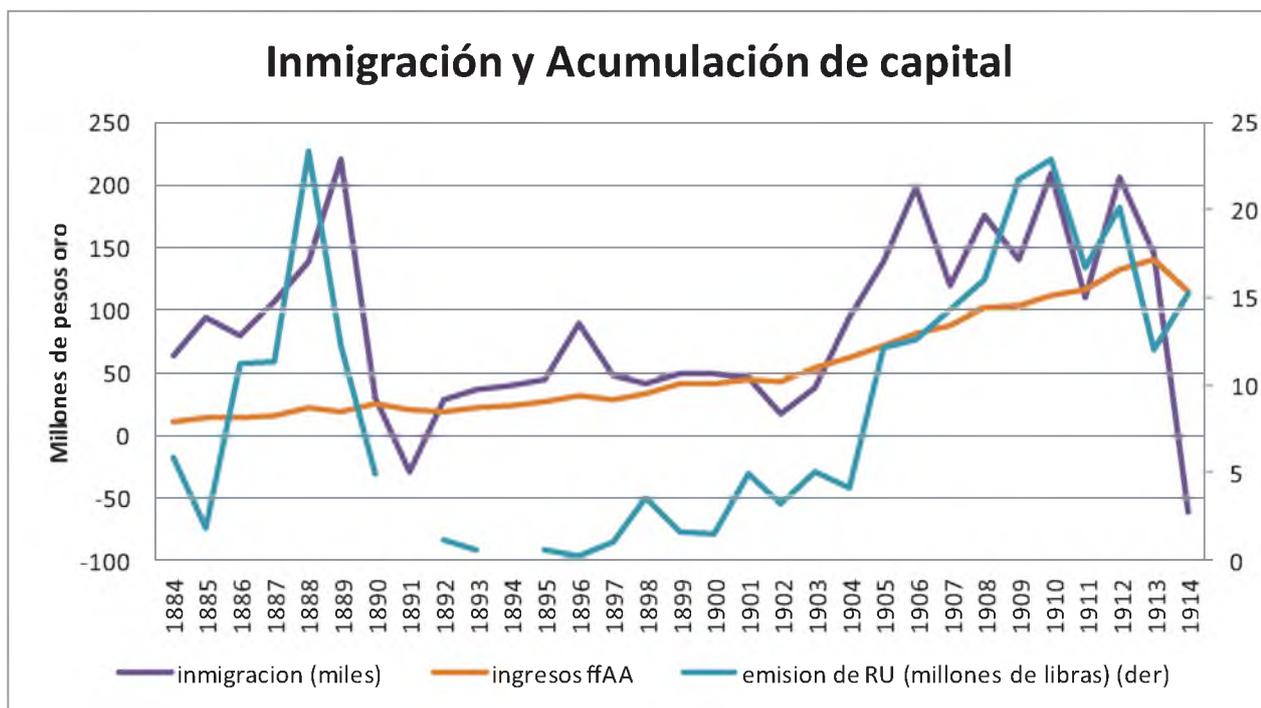


Fuente Ford (1966:240)

Otra vez, independientemente de las tendencias de precios mundiales que fueron decrecientes hasta 1896, la expansión del ferrocarril y la inmigración implicaron un multiplicador para la apertura de nuevas zonas de cultivos. El trigo por ejemplo solo fue afectado

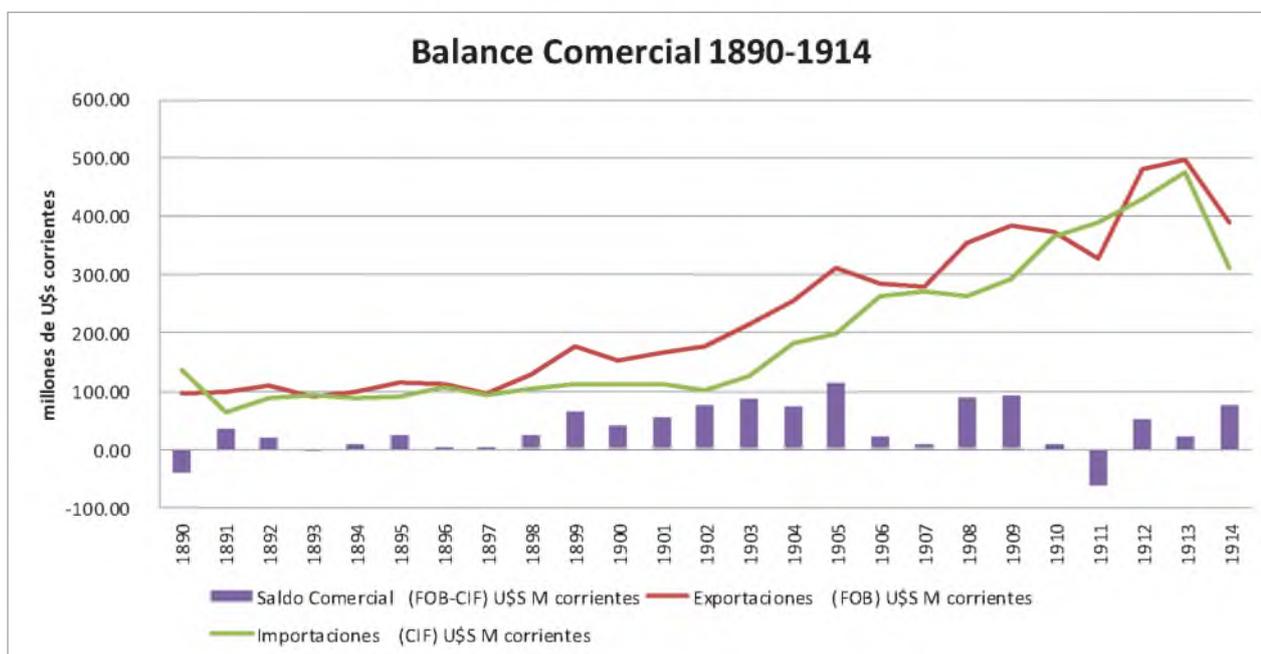
hacia 1897 por la sequía y la langosta, pero no por precios mundiales a la baja que le precedieron. (Gráfico 12)

Gráfico 13



Fuente Ford (1966:325)

Gráfico 14



Fuente: Ferreres (2010)

La lana, por su parte, no estaba tan influida por la extensión del ferrocarril, dado que los mayores productores la acumulaban esperando mejores precios. Ya que siguió expandiéndose la exportación de lana aun después de su caída de precios en 1891.

De tal forma que los determinantes a largo plazo eran dados por la extensión del ferrocarril y el aumento de

la población. La prima de oro tenía poca influencia sobre los planes de producción como ya se dijo, al no actuar sobre el comercio en el corto plazo. De 1892 a 1900 se produce una relación que puede expresarse como valores de importación dependientes de los ingresos que a su vez dependen de las exportaciones. Y como se dijo estas últimas tienen poco que ver con efectos sustitución con la prima de oro, sino con el

propio crecimiento inglés. Para 1913 la mayor parte del capital invertido en la industria (54,8 %) era extractiva, y de alimentación; a casi la mitad del porcentaje eran de las empresas destinadas al servicio público (23,4 %) mientras que solo el 13,6 % de las industrias eran manufactureras. (Cortes Conde, 1963:167)

Entre 1892 y 1900 los precios al alza de los productos de exportación son los que permitieron el principal ingreso de divisas y que financiaron el crecimiento de las importaciones luego de 1891. No obstante el fracaso de los préstamos extranjeros el efecto ingreso de las exportaciones implicaba la suba inducida de importaciones. Otra vez, los efectos sustitución de una menor prima de oro, fue bastante menor como ya se dijo.

### La Crisis de 1913-4

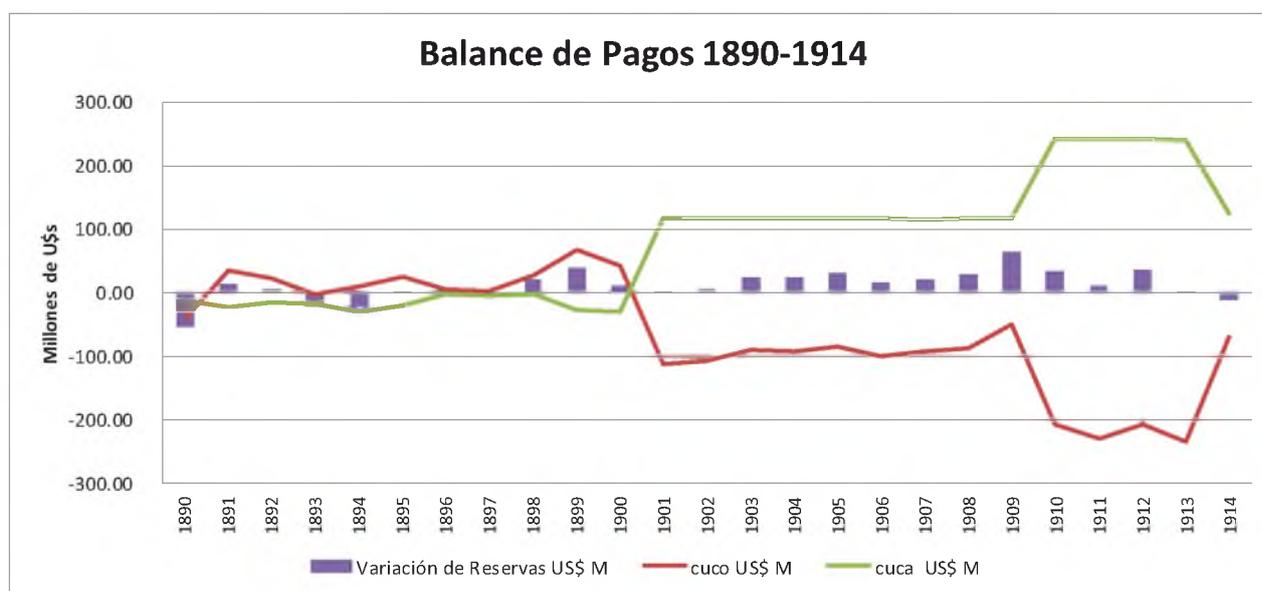
En 1900 la Argentina retorna formalmente al sistema patrón oro hasta 1914 fundamentalmente para frenar el cambio que se daba en la distribución del ingreso que perjudicaba a intereses terratenientes y exportadores. Pero ¿cómo puede ser que el esquema haya funcionado hasta 1914 mientras que en 1884 se caía la convertibilidad? Algunas diferencias importantes se basan en que en 1884 la salida de capitales fue aguda en forma de pagos al extranjero; el crecimiento de las entradas de divisas fueron constantes, pari passu al aumento de los valores de exportación e inversión extranjera.

En dicho lapso el crecimiento de la producción y la población fue muy importante. Así también como lo vimos más arriba en la extensión del ferrocarril, y el comercio exterior. En tanto la Argentina no era productora de oro, se dependía de los movimientos internacionales de dicho metal, y las fluctuaciones hacían problemático el continuar con la convertibilidad.

Las importaciones de bienes de inversión crecieron más rápidamente entre 1902 y 1907 debido a que además del crecimiento del valor de exportaciones se suman los préstamos extranjeros y la inversión directa. Posteriormente ante la merma de dichos préstamos y hasta 1913 el crecimiento fue más lento. Los precios de los exportables en tanto variables dadas para el país permitían un mayor crecimiento de la producción con mayor importancia en las subas de los precios de los cereales que de los pecuarios.

El ajuste de corto plazo del balance de pagos implicaba que junto a la variación de los ingresos de divisas, se modificaba tanto los ingresos domésticos como la posición de la balanza de pagos. Se agrega a esto de manera independiente, que los precios de los productos exportables influían solo sobre algunos precios de la tierra e hipotecarios debido a que en el corto plazo la elasticidad de sustitución era muy baja. Por lo que la entrada de divisas vía exportaciones implicaba una correlación con importaciones mayores aun. Y entre las importaciones, son las de consumo eran las que se vinculaban con este flujo de divisas de exportación.

Gráfico 15



Fuente: Ferreres (2010)

Las importaciones destinadas a bienes de inversión, se correlacionaban con los préstamos extranjeros.

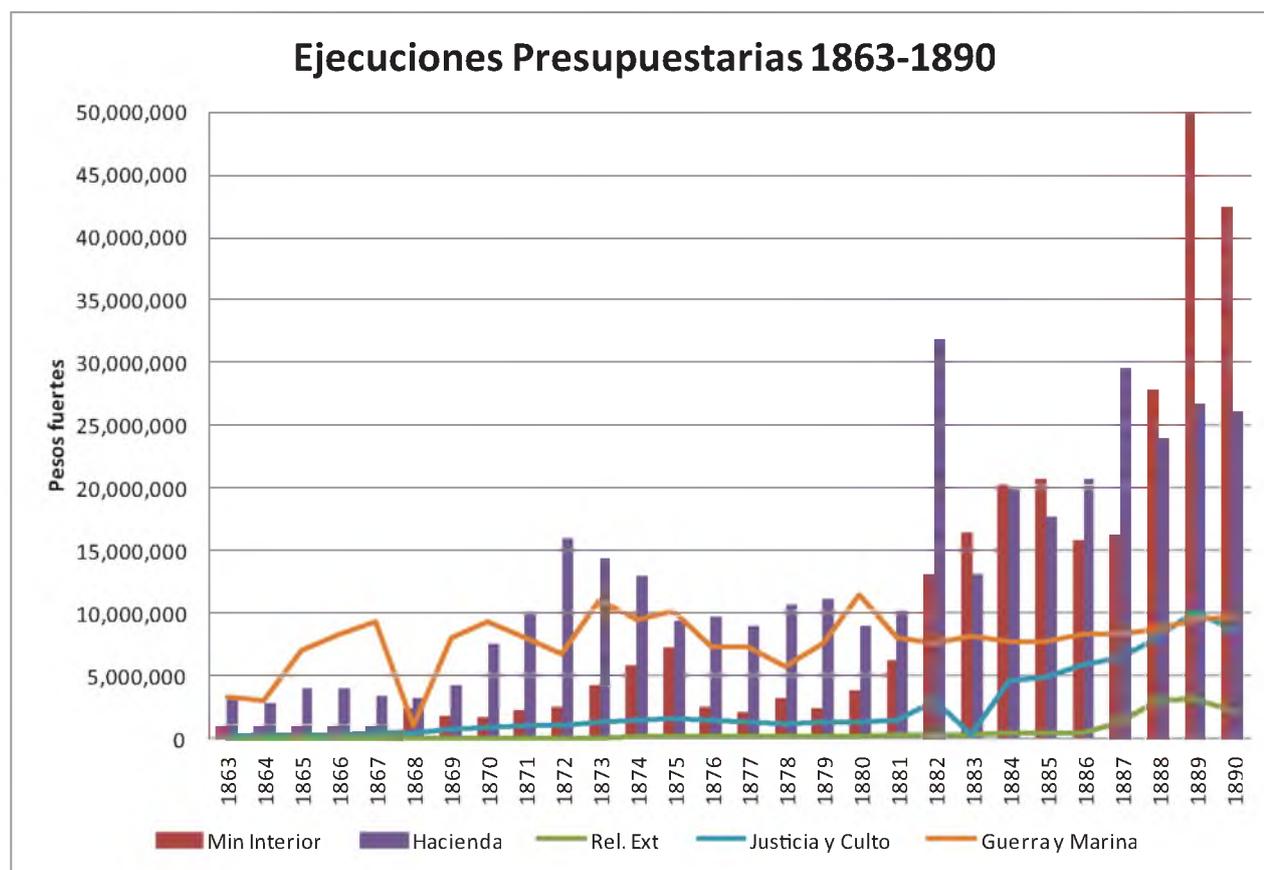
Por lo tanto, otra vez las cuentas externas muestran el por qué en 1913, la dependencia de los pagos del servicio de la deuda y los préstamos voluntarios del extranjero son fundamentales para explicar el déficit en cuenta corriente y con ello la situación de depresión en dicho año. Por causa de un aumento de las importaciones se produjo en la segunda mitad del año trece un déficit comercial que al modificar la tasa de cambio, generó una exportación de oro a lo que se sumó una caída de los préstamos extranjeros. Ello derivó en una caída de la utilización de los fondos tanto en forma directa, como el retardo en nuevos proyectos de construcción, como indirectos favoreciendo la salida de oro y en régimen de convertibilidad en una obvia escasez monetaria y el fin de la especulación hipotecaria y de valorización de tierras. Obviamente que detrás de estos movimientos depresivos en la Argentina se encontraba la suba de la tasa bancaria en Londres desde 1912 y posteriormente el retraimiento de fondos europeos por la guerra en los Balcanes.

#### 4-Dirección del Estado en el crecimiento Agroexportador

También en este último rubro los datos son parciales y no cuentan con una homogeneidad en moneda dura internacional. Ferreres (2010) *ibidem*.

Basándonos en Oslak (2004) en general la estructura de tributación se vinculó fuertemente con las restricciones financieras y de las clases sociales que podían resistir la imposición estatal. Por lo tanto la salida de esta limitada operatividad estatal en lograr los recursos necesarios, fue obtenida por la vía de la deuda externa. Esta deuda era avalada por ingresos futuros y tributos futuros que provenían luego exclusivamente de impuestos aduaneros a la importación es decir macroeconómicamente al consumidor con impuestos indirectos. Al ser tomador de precios sectores exportadores no podían trasladar impuestos a la exportación. Es decir que los exportadores agropecuarios eran beneficiados por la exención de los tributos que si caían a insumos industriales. Tanto para bienes e insumos importados como para productos realizados en el país, se configuraron altos aranceles que inviabilizaban el desarrollo industrial.

Gráfico 16



Fuente: Oslak (1997) 1863-1890

Desde esta estructura productiva y con la dificultad de información homogénea en moneda dura, uno puede preguntarse cuál indicador representar de los posibles para dar cuenta del rol estatal en el crecimiento del producto de la Argentina en esos años. Son entonces elementos cualitativos los que refuerzan una visión opuesta a la tradicional, no solo ya en la hipótesis de la moneda como “criatura del Estado”, sino en la de su intervención para formar estructuras sociales, proveer insumos necesarios y críticos para garantizar que la producción se efectuará en tiempo y forma; los aspectos jurídicos de garantías de retornos de la IED. Con el ejemplo visto del ferrocarril más arriba, es evidente que con cada kilómetro construido se ampliaba la base exportadora y por lo tanto se revaluaba el retorno futuro de una inversión de ultramar. Que Inglaterra pudiese invertir en infraestructura exportadora, va de suyo que respondía en última instancia a un impulso inicial de demanda inglesa de su industria local y sus necesidades de insumos de origen agropecuario, pero la Argentina ya no era una colonia, y por lo tanto era en primera instancia el Estado argentino y su política económica local para habilitar y garantizar que esas inversiones fuesen realizadas y permitiera el crecimiento del Pib doméstico.

Una expresión cuantitativa precisa necesitaría, como vimos para los datos del supermultiplicador más arriba, sortear los problemas de las fuentes de datos. Sin embargo, los datos existentes como el del gráfico 16 nos muestra al menos en pesos fuertes la evolución del esfuerzo estatal en correlacionar con el crecimiento del producto y de las exportaciones.

### **A modo de conclusión:**

Por lo visto en el trabajo, se puede ratificar que el proceso de crecimiento y desarrollo de la producción argentina dependió centralmente en los últimos 20 años del siglo XIX de la demanda autónoma por parte del Estado y de las exportaciones generada en la necesidad por obtener insumos de Inglaterra. El tratamiento diplomático de no injerencia política, pudo permitir una mayor dirección comercial y productiva en el país, desde el fin de las guerras civiles como al mismo tiempo el direccionamiento de las políticas económicas argentinas habilitó la llegada y promoción de las inversiones.

Respecto a la homogeneización monetaria en todo el territorio, fue posible también luego de la firma de la constitución y con la aplicación de impuestos por parte del Estado, recayendo fuertemente sobre la importación de productos en la aduana de Buenos Aires, y por lo tanto recargando los precios sobre el

consumo local y así la disminución del multiplicador del ingreso respecto a la situación previa del virreinato español. Las generalizaciones de historiadores de tipo monetarista para el siglo XIX se dan al no conocer otra teoría monetaria, cartalismo, que puede permitir ver el rol del Estado con el cobro de impuestos en moneda papel. Esta última siempre es tomada en cuenta para evidenciar su “sobre emisión” en punto a la redistribución del ingreso. Si bien eso es correcto, el carácter distributivo del tipo de cambio y de la prima de oro, estas últimas son dirigidas por políticas del Estado soberano con el manejo de las tasas de interés sobre la base del cobro de impuestos en el territorio nacional. Y en este aspecto cobra fuerte sentido la mediación Estatal sobre el proceso productivo y financiero impulsado por Inglaterra.

Por otra parte los problemas encontrados para poder mantener un sistema de convertibilidad, derivó en sucesivos períodos donde el ajuste se daba vía cambios en la distribución del ingreso en contra de sectores que tenían sus ingresos en moneda local, procesos inflacionarios y beneficios para los sectores tradicionales agro exportadores. No hubo como en otros países esquemas institucionales para el caso de faltantes de oro, como Australia y Nueva Zelanda, donde los bancos extranjeros suministraban facilidades internas. Ford (1966:226)

Fuera de la conversión, el esquema de transmisión de suba de precios era transmitido por costos, en general disparados por las devaluaciones de la moneda de papel, la cual beneficiaba a los sectores exportadores que dominaban concentradamente el proceso productivo y financiero. La adopción del sistema de conversión era siempre ad hoc y dependiendo de la conveniencia de estos sectores que dominaban al Estado y sus políticas monetarias y comerciales.

El sistema bancario argentino era dominado por los bancos locales mientras que los bancos extranjeros no poseían tampoco la mayor parte del oro ni las reservas de divisas de la Argentina, por lo que ante cambios en los flujos de inversión y faltantes de divisas, no había mucho espacio para frenar las corridas. Por otra parte, políticamente no era posible buscar una contracción económica ajustando el nivel de actividad, en parte por la situación de los trabajadores pero fundamentalmente debido a que las devaluaciones beneficiaban al sector agro ganadero exportador. Ford (1966)

El argumento que el proceso agroexportador fue exógenamente generado por las inversiones inglesas en temas como el despliegue del ferrocarril, construcciones, aduanas, es matizado aquí por la fuerte injerencia estatal en la dirección de todo el proceso agregando también la resolución de la complejidad en temas de

producción ovina o dirección económica de procesos cárnicos (enfriado y congelado) como de la propia actividad financiera en el país, como lo refleja muy bien el relato pormenorizado de Ferns (1979). El hecho que Inglaterra se encontró detallado de la demanda por exportaciones pero también en la oferta de producción argentina es un resultado que dependió decisivamente de la intermediación estatal argentina pero también de sus recursos.

Finalmente, el resultado de la crítica si es correcta, implica que los argumentos actuales de intentar retornar a resultados agroexportadores de esa época caen en un vacío puesto que la situación internacional que empujaba la producción agrícola como parte y momento del capitalismo inglés no es hoy reproducible.

## BIBLIOGRAFÍA

- Cortés Conde, R. (1963) "Problemas del Crecimiento Industrial de la Argentina (1870 - 1914)" en *Desarrollo Económico*, Vol. 3, No. 1/2, América Latina 1 (Apr.-Sep), pp.143-171.
- Cuccorese, H. (1958) *Historia de la conversión del papel moneda en Buenos Aires (1861-1867)* Dpto de Historia. Universidad Nacional de la Plata.
- Ferns, H.S. (1979) *Gran Bretaña y Argentina en el siglo XIX* Ed. Solar/Hachette.
- Ferrer, A. (1965) *La Economía Argentina. Las etapas de su desarrollo y problemas actuales*. FCE. Argentina.
- Fiorito, A. (2015) "Patrones de desarrollo argentino", CEFID-AR.
- Ford, A.G. (1966) *El patrón oro: 1880 1914. Inglaterra y Argentina* Ed. Del Instituto.
- Ford, A.G. (1969) *La Argentina y la crisis de Baring de 1890* *Revista de Economía y Estadística*, vol.13, n°3-4, pp.133-67.
- Giberti, (1954) *Historia Económica de la Ganadería Argentina* Solar Hachette.
- Goetzmann & Andrey D. Ukhov, (2005) *British Investment Overseas 1870-1913: "A Modern Portfolio Theory Approach"* Cornell University School of Hotel Administration The Scholarly Commons
- Graeber, D.(2011) *Debt The First 5,000 Years*. Melvillehouse Brooklyn, New York
- Halperin Dongui, (2005) *Guerra y finanzas. En los orígenes del Estado Argentino (1791-1850)*. Prometeo. Buenos Aires.
- Mulhall, (1878) *The English in South America* Bsas.
- Prebish, R. (1944) *La Moneda y los Ciclos Económicos en la Argentina*. Hallable en sitio <http://www.facso.uchile.cl/publicaciones/moebio/25/mallorquin.htm>
- Knapp, J.F. (1905), *The State Theory of Money*. Macmillan, London
- Lerner, A. (1947) "Money as creature of State"- *The American Economic Review*, Vol. 37, No. 2, *Papers and Proceedings of the Fifty-ninth Annual Meeting of the American Economic Association*. pp. 312-317.
- Medeiros, C. (2011) "The Political Economy of the Rise and Decline of Developmental States" *PANOECONOMICUS*, 2011, 1, pp. 43-56.
- Mitchell Innes (1913) "\_What is money?" *The Banking Law Journal*
- Oszlak, O. (2004) *La formación del Estado Argentino* Ariel Historia, BsAs.
- Prebisch, R. (1922) "Anotaciones sobre nuestro medio circulante", *Revista de Ciencias Económicas*, ene-feb.
- Scobie, J. (1968) *Revolución en las Pampas. Historia social del trigo argentino 1860-1910* Ediciones Solar. Buenos Aires
- Serrano, Fy Medeiros, C. (2004) "Patrones Monetarios Internacionales y Crecimiento" hallable en <http://grupolujan-circus.blogspot.com.ar/2013/05/patrones-monetarios-internacionales-y.html>
- Serrano, F. (2006) "Power Relations and American Macroeconomic Policy, from Bretton Woods to the Floating Dollar Standard". Hallable en [www.networkideas.org/feathm/sep2006/pdf/Power\\_Relations.pdf](http://www.networkideas.org/feathm/sep2006/pdf/Power_Relations.pdf)
- Smith, M. (1996) "A Monetary Explanation of Distribution In A 'Gold Money Economy'" *Contributions to Political Economy* (1996) 15, 33-61 University of Sydney
- Vernengo, M. (2014) "Pateando la escalera también: Los bancos centrales en perspectiva histórica" *Circus* N° 6 pp. 75-97
- Vitelli, G. (1999) *Los dos siglos de la Argentina. Historia económica comparada*. Ed. Prendergast.
- Williams, (1920) *Argentine International Trade under Inconvertible Paper Money 1880-1900*. Harvard University Press.
- Wray, R. (1998) *Understanding Modern money: the key to full employment and price stability*, Edward Elgar Publishing Ltd

Proyecto: PI-O-06-2015 (Disp. UNM-DEyA N° 51/15)

## **Título: “Núcleo sobre estadísticas de segmentación del mercado de trabajo”**

Director: GIOSA ZUAZUA, Noemi B.  
Integrantes: FERNÁNDEZ MASSI, Mariana I.;  
TURRUBIANO, Macarena D. (Auxiliar estudiante)

**Título del Documento de Trabajo-Informe final: “El debate sobre la informalidad y la calidad del empleo. Propuesta metodológica y estimación de indicadores de segmentación del empleo urbano en Argentina”**

**Palabras claves:**

- *Calidad del empleo*
- *Informalidad;*
- *Tipología de segmentación laboral*

**Clasificación JEL:**

O17 – JO1 – B41

**Resumen:** Este documento de trabajo sintetiza el trabajo realizado durante el año 2016 por el equipo de investigación del proyecto “Núcleo sobre estadísticas de segmentación del mercado de trabajo”. . El mismo se organiza en tres partes. En la primera, se presenta el debate teórico conceptual en el cual se inscribe el proyecto: se repasan los orígenes del concepto de informalidad, y del concepto de masa marginal en América Latina. La segunda sección presenta los nuevos rumbos que estas discusiones tuvieron a partir de fines del siglo XX. Las perspectivas presentadas comprenden la informalidad como consecuencia de los cambios más recientes del capitalismo: las formas “atípicas” de contratación asalariada y las nuevas actividades del sector informal. A partir de esta revisión, en la segunda parte se presenta la propuesta metodológica para la medición de la segmentación laboral en el marco del proyecto. En la tercera parte de este documento se presentan los principales indicadores estimados, con una breve descripción de la estructura y evolución de la segmentación del mercado de trabajo, según inserción productiva del empleo, y según la calidad del empleo asalariado. Finalmente, en el anexo se presentan las series de indicadores para el total país; abierto por sexo y también por región.

## PRESENTACIÓN

A partir de la década del cincuenta en América Latina se visibilizó la existencia de un segmento de población económicamente activa que no lograba insertarse laboralmente en aquel segmento de la estructura productiva que la literatura especializada denominó “moderno”. El reconocimiento de este problema implicó a su vez un fuerte cuestionamiento a la economía neoclásica: tanto a su visión del mercado de trabajo, como, en términos más generales, a su noción de desarrollo.

Diversas teorías sobre mercados de trabajo segmentados permearon los debates de la economía del desarrollo de aquellos años, muchas de ellas contrapuestas entre sí, pero con el objetivo común de discernir hasta qué punto dichos excedentes de fuerza de trabajo podrían llegar a integrarse o ser integrados por el segmento de la economía moderna capitalista. Es decir, por aquellas empresas que producían bajo la lógica de la ganancia, que generaban puestos de trabajo asalariado, y que contaban con posibilidades de acumular capital.

La identificación de distintos segmentos del mercados de trabajo implicó reconocer que tanto la conformación de la oferta y de la demanda de trabajadores, como la determinación del nivel de ingreso, responde a diferentes lógicas, que deben ser contempladas en las políticas de desarrollo, pues de lo contrario, basadas en un diagnóstico erróneo, estarían destinadas al fracaso.

Hacia la década del noventa estos enfoques perdieron relevancia. La evidencia empírica daba cuenta de la generalización de condiciones de inestabilidad, y motivó el incremento de los estudios referidos a la precariedad como problema fundamental del mercado de trabajo. Las transformaciones que se expresan en los mercados de trabajo a partir de la década del ochenta y más específicamente en los años noventa, como reflejo de la crisis del *fordismo* y las transformaciones en las relaciones de valorización del capital de las grandes empresas, la apertura comercial de las economías y la irrupción de las empresas de capital global, junto a la centralidad de las estrategias de desverticalización y tercerización, le fueron quitando poder explicativo a estas teorías sobre segmentación. El mercado de trabajo se fue transformando en un caleidoscopio de tipos de contratos y relaciones laborales diversas, amparadas y no amparadas en las regulaciones legales.

Además, en el campo académico, los autores neoclásicos lograron reformular su teoría incorporando –y reexpresando en sus propios términos– las críticas esgrimidas por los teóricos de la segmentación (Rebitzer, 1993). Así, las teorías de segmentación parecieron

perder vigencia durante la década del noventa y primeros años de la década siguiente.

Sin embargo, el proceso de precarización e inestabilidad del empleo no afectó, ni afecta, de modo uniforme a toda la estructura ocupacional. Por el contrario, la segmentación se profundizó como expresión de las transformaciones mencionadas. En este sentido, las teorías de la segmentación ofrecen un esquema general útil aún hoy para comprender la relación entre las características de los puestos de empleo y la estructura productiva que los crea. Sin embargo, opacado por la crisis teórica, y afectado por la ambigüedad que imprimen las diferentes situaciones del mercado de trabajo, no existe una producción sistemática de indicadores que dé cuenta de la heterogeneidad y/o segmentación laboral.

Desde que el problema ha sido planteado no ha existido una producción de indicadores sobre segmentación que fuese acordada y validada por los diversos países y que se elaborara en los institutos de estadística –al modo que ocurre con las tasas básicas del mercado de trabajo (tasa de actividad, tasa de empleo, tasa de desempleo, tasa de subempleo). Sin embargo, sí ha habido en el pasado cierto acuerdo en algunos conceptos operativos que permitían estimar, por ejemplo, el tamaño del denominado sector informal urbano de la economía, consensuados incluso en el marco de las recomendaciones para las oficinas de estadística de la OIT o estimados por los investigadores al momento de analizar la composición y dinámica del mercado de trabajo.

En la actualidad esta producción ha decaído notablemente. En lo que respecta a Argentina, las estimaciones del *excedente de fuerza de trabajo* y de indicadores de *informalidad* son realizadas por algunos núcleos de investigación. Esta información es producida como insumo para determinadas investigaciones y por tal motivo no tiene un compromiso de permanencia en el tiempo. En los organismos que componen el sistema estadístico nacional no hay estimaciones periódicas de indicadores vinculados a la segmentación –como sí ocurre en el caso de México–. Así como también, hay una gran heterogeneidad en el modo en que diferentes investigaciones estiman y presentan indicadores propios, en muchos casos sin explicitar con claridad el marco conceptual que los sustenta y ofreciendo sólo los cruces de información relevantes para cada pregunta de investigación puntual –de modo que no es posible seguir tales cruces en el tiempo si cambia la pregunta que motiva cada estudio–.

A partir de estas carencias, el objetivo general de este proyecto es la conformación de un Núcleo sobre estadísticas de segmentación del mercado de trabajo,

con sede en el Observatorio Metropolitano de Economía y Trabajo, del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno (UNM), que tiene como meta general la producción y análisis de estadísticas de segmentación, con un compromiso de elaboración y difusión programado y sostenible en el tiempo, y el desarrollo de estudios sobre el mercado de trabajo. El insumo principal para estas informaciones son las bases usuarias de microdatos de Encuesta Permanente de Hogares del INDEC. La explicitación del marco conceptual y de la metodología de los indicadores propuestos, así como el uso de una base de acceso público, permiten a su vez a otros investigadores evaluar las implicancias de algunas modificaciones en esta propuesta original.

Este proyecto nace a partir de la inquietud de investigadoras de la UNM, especialistas en estudios laborales, en la búsqueda de rediscutir y actualizar los debates clásicos sobre informalidad, segmentación y heterogeneidad laboral a la luz de las transformaciones recientes de los mercados laborales; en particular, de las prolíficas perspectivas latinoamericanas. El equipo está compuesto por Noemí Giosa Zuazua, investigadora responsable y docente de la materia Economía del Trabajo y Distribución del Ingreso, y Mariana Fernández Massi, investigadora y docente de la materia Estructura Económica Argentina y Mundial. La puesta en funcionamiento del proyecto implicó a su vez la incorporación de Macarena Turrubiano, estudiante avanzada de la Licenciatura en Economía, como becaria de investigación.

Este documento de trabajo sintetiza el trabajo realizado durante un año por el equipo de investigación. El mismo se organiza en tres partes. En la primera, se presenta el debate teórico conceptual en el cual se inscribe nuestro proyecto. En la primera sección se repasan los orígenes del concepto de informalidad: el planteo de Arthur Lewis sobre la informalidad como *sector de subsistencia*, las discusiones sobre el nivel de ingreso en el sector y la noción gestada en América Latina de *masa marginal*. La segunda sección presenta los nuevos rumbos que estas discusiones tuvieron a partir de fines del siglo XX. Las perspectivas presentadas comprenden la informalidad como consecuencia de los cambios más recientes del capitalismo: las formas “atípicas” de contratación asalariada y las nuevas actividades del sector informal. A partir de esta revisión, en la segunda parte se presenta la propuesta metodológica para la medición de la segmentación laboral en el marco de nuestro proyecto de investigación a partir de tres indicadores. Allí se describe su formulación y las ventajas y desventajas de cada uno. Las series estimadas no forman parte de esta publicación. Luego, en la tercera parte de este documento se presentan los principales indicadores estimados, con

una breve descripción de la estructura y evolución de la segmentación del mercado de trabajo, según inserción productiva del empleo, y según la calidad del empleo asalariado.

## PRIMERA PARTE LOS PROBLEMAS Y LAS PREGUNTAS

### INTRODUCCIÓN

El sistema capitalista se encuentra organizado sobre la base de una relación de poder asimétrica entre los trabajadores y los propietarios del capital. A partir de esta relación estructural, la venta de fuerza de trabajo asalariada en el mercado constituye el modo principal de obtener los recursos para la reproducción simple de la vida. La venta autónoma de servicios o de bienes producidos por la micro o pequeña producción constituye solo un modo alternativo. La proporción de personas que financian sus estilos de vida con ingresos provenientes de la ganancia capitalista, o de sus stocks de riqueza acumulada (rentas financieras, inmobiliarias) es menor en el conjunto de la población. Por su parte, la implementación de políticas de renta básica o ingreso ciudadano, que instituyan un ingreso a los/as ciudadanos/as de un país y les permita financiar sus necesidades básicas, no ha sido implementado en ningún país como política nacional. Es así que pese a la denominada *crisis de la sociedad salarial*, que se planteó en los debates sobre el fin del trabajo hacia fines de los años setenta, la vía de obtención del flujo de ingresos para la satisfacción de necesidades continúa siendo el trabajo asalariado o el trabajo autónomo de actividades de cuenta propia o micro empresas. Por ello, las condiciones para la generación de puestos de empleo, las características de dichos puestos y de las relaciones laborales vinculadas, continúa siendo objeto de estudio y de preocupación para el diseño de políticas públicas, ya que proveen la información sobre la capacidad estructural de la economía para la generación de empleo.

Las instituciones que interactúan con la estructura económica también importan. El grado de igualdad económica en una sociedad capitalista se define a partir de la articulación entre la estructura productiva y las instituciones que regulan los procesos de acumulación y de (re)distribución del ingreso. El grado de complejidad de las estructuras productivas depende de las actividades económicas que las conforman, de las capacidades productivas y tecnológicas asociadas a dichas actividades, y de la distribución de estas capacidades entre las empresas. Las estructuras más diversificadas y complejas se correlacionan con mayor igualdad porque las actividades que las componen son tecnológicamente más avanzadas, demandan una gama de empleos de mayor capacitación y calificación, y generan una dinámica propia de creación de empleo formal y absorción de empleo de baja productividad (CEPAL, 2014, p. 28). Las instituciones son el complemento de la estructura productiva que permiten amortiguar y corregir las desigualdades y definir de este modo patrones distributivos.

Existen factores que condicionan la formación de los salarios y de las ganancias capitalistas, interviniendo al momento de determinarlos, como las negociaciones colectivas, o las políticas de salario mínimo, o las políticas de regulación de precios de monopolio. Estos factores influyen en la determinación primaria de los ingresos. A su vez, existe otro conjunto de factores, como los impuestos y las transferencias, que intervienen sobre los ingresos ya formados y distribuidos, con el objetivo de re-distribuirlos para corregir parte de la desigualdad económica resultante del accionar de los mercados (CEPAL, 2014; Piketty, 2015). La relevancia de tales instituciones es destacada tanto por la literatura neo-institucionalista con impronta norteamericana, como por la teoría regulacionista de origen francés. Refieren al conjunto de reglas de comportamiento que organizan la relación entre los distintos actores, y pueden ser formales o informales. En particular, las instituciones del mercado de trabajo tienen incidencia sobre la distribución funcional del ingreso, y esto les otorga cierta centralidad para influir en el grado de igualdad de una sociedad. Claro que otras instituciones, en particular aquellas que regulan la formación de precios, también alteran la distribución funcional. Por su parte, otro tipo de instituciones vinculadas, por ejemplo, a la seguridad social y a la estructura impositiva, definen procesos de redistribución del ingreso que afectan el resultado final sobre la distribución personal.

En consecuencia, la capacidad de una economía para generar empleo, y las características de dicho empleo en lo que respecta a las condiciones laborales, los niveles de ingreso, y los derechos protectorios, se explican por las características de su estructura, por la calidad de las instituciones vigentes, y por la articulación entre ambas. A diferencia de los países del capitalismo central, que atravesaron una etapa de la sociedad salarial con plenos derechos, los países que conforman la periferia capitalista, nunca alcanzaron un estadio generalizado de pleno empleo con derechos laborales y sociales instituidos. Durante varias décadas se trató de un objetivo a alcanzar, bajo el supuesto de que se podía imitar el recorrido que habían atravesado los países epicentro de la revolución industrial y del “nacimiento” del sistema capitalista. A partir de determinado momento histórico, dicho objetivo se transformó solo en una esperanza, frustrada para algunos, imagen de una utopía para otros.

En este sentido, América Latina, la región que ha sido y continúa siendo señalada como la más desigual del mundo capitalista, lleva décadas de pensamiento indagador sobre los orígenes de las desigualdades propias al capitalismo, con las particularidades que asume en los países de la periferia, específicamente con la generación de excedentes de fuerza de trabajo. En

la historia pueden identificarse dos instituciones –la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) – que se han ocupado tanto del desarrollo intelectual sobre las causas del subdesarrollo de la región, en pos de construir una interpretación (teoría) propia que tenga en cuenta la historia de nuestros países, como de la recomendación de políticas públicas para lograr sociedades más integradas y con menor grado de desigualdad.

La CEPAL fue precursora del concepto de Heterogeneidad Estructural, como explicativo de un peculiar modo de crecer de este grupo de países que había ingresado tardíamente al sistema capitalista<sup>1</sup>. Su enfoque histórico-estructural aplicado a las distintas etapas del desarrollo económico que se sucedieron hasta mediados de los años setenta explicaba la heterogeneidad productiva y el rezago relativo en el desarrollo de los países de la región a partir de la vinculación disfuncional entre los sectores productivos que dinamizaban el crecimiento económico, las estructuras ocupacionales y de ingresos segmentadas, y la resultante distribución concentrada del ingreso y sus patrones de consumo estratificados. La clave de la heterogeneidad estructural se encontraba en que el sector que dinamizaba la economía y lograba apropiarse de los beneficios de productividad que se derivaban del progreso técnico, no llegaba a irradiar dinamismo al resto del sistema económico.

El origen de este comportamiento se encontraba en la dinámica de una economía dual, en la cual los encadenamientos productivos del segmento económicamente desarrollado creaban su propio circuito gasto-ahorro-ingreso-inversión, y se reproducían de modo auto-sustentado. El sector de alta productividad de esta estructura no irradiaba dinamismo al resto de la economía porque no lo integraba en el proceso de acumulación, y por ende no lo traccionaba. Se agregaba a este cuadro una débil inserción internacional, con cuellos de botella recurrentes en el sector externo de las economías de la región —los entonces denominados “estrangulamientos” de balanza de pagos— que en ausencia de fuentes alternativas de financiamiento externo subordinaban la posibilidad de crecimiento al desempeño exportador de cada país.

Este concepto acuñado en los años sesenta mantiene su actualidad intelectual. La heterogeneidad estructural no solo explica la debilidad productiva contemporánea, sino que contribuye a explicar la profunda desigualdad social de América Latina en la medida en

que las brechas de productividad reflejan, y a la vez refuerzan, las diferentes capacidades de incorporación de progreso técnico, de poder de negociación, de acceso a redes de protección social y de opciones de movilidad ocupacional ascendente a lo largo de la vida laboral de los distintos segmentos de la sociedad. Al mismo tiempo, una mayor brecha de productividades al interior de la economía (brecha interna), potencia las brechas tecnológicas con la frontera internacional (brecha externa de productividades). En la medida en que los sectores de baja productividad tienen enormes dificultades para innovar, adoptar tecnología e impulsar procesos de aprendizaje, la heterogeneidad interna agudiza los problemas de competitividad sistémica, al impedir mejoras de competitividad “indirectas” de los sectores más integrados internacionalmente. De modo que se generan círculos viciosos no solo de pobreza y bajo crecimiento, sino también de lento aprendizaje, insuficiente desarrollo de capacidades y débil cambio estructural.

Desde el concepto de heterogeneidad estructural y sus brechas de productividad, se desprende un frondoso debate, vigente al menos durante veinte años, sobre los orígenes de los excedentes de fuerza de trabajo, los cuales no lograban su inserción en la economía estructurada. Las brechas de productividad se traducían en **mercados de trabajo segmentados**, tanto en lo que respecta al acceso a empleos como a los ingresos salariales y laborales, y por ende al acceso a la seguridad social.

El concepto de Heterogeneidad Estructural constituyó el encuadre conceptual del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) creado por la OIT a fines de la década del sesenta y que estuvo vigente hasta inicios de la década del noventa. Si bien fue creado en el marco del *World Employment Programme*, bajo el cual surgió el concepto de Sector Informal Urbano, bajo la dirección de Víctor Tokman, este programa presentó importantes diferencias respecto al abordaje que la OIT tenía del problema. Una de las principales discrepancias radicó en reconocer explícitamente ciertas formas de subordinación del sector informal respecto al sector formal (Tokman, 1978), advirtiendo que el sector informal no se reduciría solo fomentando su articulación con actividades modernas.

Los estudios del PREALC desarrollados en diferentes países de la región, participaron de los debates que tenían como denominador común el problema de los excedentes. Numerosos son los trabajos que reseñan la labor de este Programa, y los debates desarrolladas entre las décadas del sesenta y del setenta con otras posiciones teóricas, acerca de las causas por las cuales se originaban estos excedentes y las razones por

<sup>1</sup> Esta presentación sobre el concepto de Heterogeneidad Estructural de la CEPAL, sigue a Bárcena y Prado (2016), capítulo 2.

las cuales no se lograba la integración a la economía estructurada (Cacciamali, 1983, 2000; Cortés, 2000; Souza, 1999; Tokman, 1978, 1987, 2004)1983, 2000; Cortés, 2000; Souza, 1999; Tokman, 1978, 1987, 2004.

Estas teorías y conceptualizaciones hacen crisis entre mediados de la década del ochenta y los años noventa, ante la desestructuración de los mercados de trabajo, originada por la crisis del modo de desarrollo *fordista* y de los Estados de Bienestar (*Welfare State*), que devino en la implementación de políticas de flexibilización laboral y en la degradación de la legislación laboral protectoria. Durante los años noventa, ante la explosión del desempleo abierto y de contratos asalariados precarios, legales o ilegales, efectuados por diferentes tipos de empresas e incluso el propio Estado, fueron cuestionadas severamente todas las teorías y conocimientos acumulados que asociaban el excedente de fuerza de trabajo a actividades – del sector informal – que no se encontraban orientadas por la lógica de la ganancia.

El fenómeno *noventista* de la expansión del asalariado no registrado y del asalariado “atípico” en empresas formales y del desempleo abierto cumplió la función de anular el concepto de desempleo oculto en actividades de subsistencia del sector informal. Se sostenía entonces que si la informalidad asalariada aparecía en empresas formales, incluso en el Estado, el concepto de sector informal, como categoría aglutinadora de la informalidad en las economías subdesarrolladas, quedaba vacío de contenido, ya que la informalidad se presentaba como un fenómeno que se extendía en toda la economía. En otros términos, perdía sentido el estudio de la informalidad recortada a un segmento de las ocupaciones de la economía, con determinadas características (cuentapropia no calificado, microempresas familiares, empleo doméstico), cuando aparecían relaciones laborales “informales” en contrataciones salariales de empresas medianas, o contrataciones asalariadas atípicas en empresas grandes.

Las realidades del mundo del trabajo de los años noventa marcan una línea de quiebre en el debate sobre la informalidad, que se desdoblará en la discusión sobre la heterogeneidad del empleo asalariado y sus diversas condiciones laborales y calidades, y la discusión sobre las nuevas actividades que se agregan al denominado sector informal. El objetivo de la próxima sección es revisar algunos rasgos de aquel debate que hizo crisis a fines de la década del ochenta e inicios de la del noventa, y que fue retomado con posterioridad a los años noventa. Nos ocupamos de exponer las diferencias entre lo que se denominó “sector informal”, y la informalidad que deviene con el posfordismo, tarea que consideramos necesaria en el camino de construir

aproximaciones teóricas e indicadores de medición que presten utilidad para el análisis de las patologías y desigualdades que se expresan en mercados de trabajo segmentados. Estos análisis son necesarios para orientar el diseño de políticas en un mundo laboral que, desde hace décadas, se presenta como un caleidoscopio de situaciones y condiciones de trabajo.

## **SECCIÓN I - LA INFORMALIDAD ORIGINADA EN LAS PARTICULARIDADES DEL MODO DE CRECIMIENTO CAPITALISTA DE LA PERIFERIA**

Como se puntualizó precedentemente, las teorías sobre los excedentes de fuerza de trabajo que se fueron desarrollando desde fines de la década del cincuenta en la región, participaban de un debate recortado, que interpelaba sobre las “capacidades” de los sistemas capitalistas de América Latina para absorber dichos excedentes en una estructura productiva y ocupacional “plena”. Ya en el año 1954, Arthur Lewis advertía en un texto clásico, denominado “*Economic development with un limited supplies of labour*”, que para los países con excedentes de fuerza de trabajo la teoría keynesiana del desempleo sería poco más que una nota al pie a la teoría neoclásica (Lewis, 1954). Barbosa (2009) recupera aquel comentario de Lewis para puntualizar las dificultades que aparecían ya en dicha época para comprender los problemas del mercado de trabajo de los países del tercer mundo, los cuales no encuadraban en una mirada estrictamente keynesiana, ya que acusaban una tasa de desempleo abierto urbano que no llegaba a representar ni la mitad del conjunto de personas que atravesaban problemas de empleo. Un subempleo crónico, que superaba las características del subempleo cíclico de tipo keynesiano, estaba presente en los países de la región, y se reproducía de modo permanente. Al decir de Lewis, la absorción de los excedentes de fuerza de trabajo requería de la formación de una clase capitalista que activara la dinámica económica ampliando el nivel de renta y la participación de los beneficios en la misma, y de este modo incrementara las inversiones en capital y contratara a la mano de obra excedente. De concretarse esta dinámica, el proceso de desarrollo iría incorporando a aquella mano de obra que se encontraba en actividades de subempleo, de modo tal de extender el funcionamiento del multiplicador keynesiano a proporciones ampliadas de la población económicamente activa.

Este subempleo crónico fue motivo de teorizaciones, mediciones, estudios, análisis y diseño de políticas públicas. La constatación de la refutación de la teoría lewisiana estimuló el desarrollo de otras teorías an-

cladas en la historia de los países de América Latina. La construcción teórica se bifurcó, por un lado, en los abordajes de la *marginalidad económica* (Cardoso, 1971; Nun, 1969) o polo marginal (Quijano, 1970), y por otro, en las teorías del sector informal lideradas por el PREALC. A su vez esta última línea de análisis sufrió desdoblamiento entre diferentes visiones estructuralistas: desde la visión pionera de Hart de la informalidad como una oportunidad de empleo a potenciar; a la propuesta marxista de la informalidad subordinada; o la mirada intermedia de Tokman y Souza de una informalidad heterogénea; y visiones por fuera del PREALC de encuadre neoclásico, como la informalidad legalista (De Soto, 1987).

Desde ambos extremos de los abordajes teóricos de aquella época lo que estaba en debate era el origen, las características, y posibles trayectorias de un segmento de la población económicamente activa que se ocupaba en actividades de bajísima productividad que le suministraban algún ingreso de subsistencia, ante las dificultades de obtener un empleo en la economía estructurada, y ante la imposibilidad de mantenerse en desempleo abierto en búsqueda de empleo dada la inexistencia de instituciones de seguros de desempleo. Es decir, se trataba de un segmento de trabajadores que no se encontraba, al menos directamente, vinculado a la lógica de la ganancia capitalista. Esta población no se encontraba en subempleo por causa directa de las estrategias de valorización del capital de las empresas de la economía estructurada, sino en todo caso, debido al ritmo y características del modo de crecimiento liderado por este segmento capitalista, que no lograba incrementar adecuadamente la tasa de generación de puestos de empleo. En un extremo del debate, algunas corrientes interpretaban a este segmento de población como funcionales a la formación de la tasa de ganancia capitalista, no obstante esta interpretación fue muy debatida con el argumento de que no en todos los casos cumplía el rol de ejército industrial de reserva.

La división del PREALC de la OIT, conducida por Víctor Tokman y Paulo Souza, dirigió y coordinó el debate teórico y los estudios empíricos sobre el concepto y las características del denominado sector informal urbano. No presentaremos aquí los diferentes abordajes que sobre este concepto se desarrollaron en aquella época, ya que existen diferentes estudios que los han sistematizado de modo extendido (Brandao Peres, 2015; Cortés, 2000; De Araujo y Aves de Lima, 2010; Filgueiras, Druck de Faria, y Falcao do Amaral, 2004; Giosa Zuazua, 2005; Krein y Weishaupt Proni, 2010; Noronha, 2003). Sí nos interesa señalar que todos los abordajes compartían el supuesto de que dicho excedente provenía de un particular estilo de crecimiento capitalista implementado en la región, que según la perspectiva del PREALC padecía la denomi-

nada Heterogeneidad Estructural explicada por la CEPAL. Es decir, el origen de este excedente de fuerza de trabajo que se denominó Sector Informal Urbano, provenía de las propias características que había adoptado el sistema capitalista en la región, diferente del que presentaban los países del capitalismo central. Se interpretaba que las actividades del sector informal ocupaban los espacios subordinados al movimiento del sector formal, originado en una segmentación del mercado de trabajo, generada por la especificidad de la evolución del capitalismo periférico, cuya modernización no se irradiaba hacia el conjunto del tejido productivo.

El debate de aquella época fue problematizando diferentes aspectos. La subordinación de parte del sector informal urbano a la dinámica del capital oligopólico que no lograba incrementar de modo absoluto la tasa de generación de empleo; la heterogeneidad de las actividades nucleadas en el sector informal urbano y sus diferentes barreras a la entrada; las características de las ocupaciones del sector informal urbano como refugio del desempleo abierto para personas que no tenían la capacidad económica de mantenerse en desempleo; la funcionalidad de una parte de este subempleo como ejército industrial de reserva, fueron distintas pinceladas del debate, que en definitiva pretendía entender de qué modo esta población podía integrarse al resto de la economía, y cuáles eran las mejores políticas públicas para acompañar dicha transición. Esta transición, en el límite, buscaba que dichas personas pasaran a ocupar puestos asalariados de las empresas del sector formal, porque en aquella época, el crecimiento de la tasa de asalarización era un objetivo y un indicador del mayor desarrollo de los países.

Los indicadores producidos en la periferia para monitorear la evolución de los excedentes de fuerza de trabajo incluían la tasa de empleo en el denominado sector informal urbano —en comparación con la tasa de empleo en el sector formal— y la evolución de la tasa de desempleo abierto. Estos indicadores captaban el tipo de ocupaciones y las categorías ocupacionales de los trabajadores. En general, la medición del sector informal urbano respondía a una cuantificación que reunía a las ocupaciones por cuenta propia de nula o muy baja calificación, a los trabajadores familiares no remunerados, y en varios países se incluía a la micro producción en micro empresas, sumando a los trabajadores de empresas de hasta cinco ocupados; el servicio doméstico en hogares también se agregaba a la cuantificación del sector informal. La necesidad de diferenciar entre el desempleo abierto y los ocupados en el sector informal se fundamentaba en el hecho de que no se trataba del mismo perfil de trabajador; el desempleado debía contar con recursos para financiar su situación, mientras que quien se ocupaba en la in-

formalidad no contaba con un ingreso mínimo que le permitiera la subsistencia.

Estos debates tenían en consideración las características del proceso de acumulación del capital, y de las empresas que lo llevaban a cabo, como también de las actividades que quedaban por fuera de este proceso. Cabe subrayar que tanto el concepto de sector informal, como su cuantificación, estaban absolutamente independizados de la característica fiscal o legal del registro de estos trabajadores, sea en calidad de cuenta propia, de asalariados, o de las microempresas. El foco del problema del subempleo, su origen y sus consecuencias, como las posibles políticas de apoyo, no se respaldaban en un diagnóstico sobre la registración de estas actividades y sus trabajadores. El concepto de informal se aplicaba al conjunto de las actividades con estas características, y no a las personas que las desempeñaban ni a la relación legal de su empleo: **se trataba del sector informal y no del empleo informal.**

En síntesis, y para cerrar esta exposición, nos interesa enfatizar que los debates de esta época y hasta los años ochenta se focalizaban en el **problema** de los excedentes de fuerza de trabajo generados por un estilo particular de crecimiento capitalista, y **las preguntas** transitaban por la probabilidad (o no) de que estos excedentes sean integrados a la economía capitalista, y la utilidad (o no) de diseñar políticas de apoyo para facilitar dicha integración.

## ARGENTINA EN EL DEBATE LATINOAMERICANO DEL SECTOR INFORMAL<sup>2</sup>

Las particularidades de la economía y la sociedad argentina explican su ingreso tardío al debate regional sobre el sector informal. El proceso de urbanización de la economía argentina impulsado por el modelo de industrialización por sustitución de importaciones adquirió, durante las décadas del cincuenta y el sesenta, características diferentes a las de otros países latinoamericanos. En el marco del proceso de expansión industrial, la inexistencia de elevados flujos migratorios rural-urbano de población pobre, una mayor cobertura del sistema educativo, y una menor tasa de crecimiento demográfico, llevaron a definir una economía que se caracterizaba más por su escasez relativa de mano de obra que por su excedente, llegando incluso a completar el volumen de fuerza de trabajo necesaria con migración extranjera. Por su parte, una temprana

extensión de la asalarización, un mayor desarrollo y extensión de los sindicatos en la esfera productiva y una mayor cobertura del Estado en su gestión reguladora, contribuyeron para que durante este período el mercado de trabajo argentino presentara un menor grado de subutilización de la fuerza de trabajo en comparación con otros países de la región, y niveles de distribución de renta tales que hacían a la conformación de una sociedad relativamente homogénea. En este contexto, las actividades económicas desarrolladas por cuenta propia o por la pequeña empresa del sector terciario adopto características diferentes a las del resto de la región (Altimir y Beccaria, 1999; Marshall, 2012).

Quizás por ello, en lo que respecta al ámbito académico, no existió en Argentina una participación activa en la construcción de marcos teóricos y en los desarrollos conceptuales acerca de la noción de sector informal urbano, y de la mayor o menor capacidad de este marco analítico para explicar la estructura y dinámica del mercado de empleo urbano<sup>3</sup>. No obstante, los trabajos de Alfredo Monza<sup>4</sup> desarrollados durante la década del ochenta, ya advierten que durante todo el ciclo largo de crecimiento que transcurre entre fines de los 40 y mediados de los años 70, el mercado de empleo urbano presentaba, cada vez más, indicios de generación de puestos de empleo en el sector terciario no genuino, es decir, asociados más a un mecanismo de ajuste que a una derivación endógena y genuina del crecimiento económico. Inclusive en la década del sesenta, si bien el sector industrial se destaca por su crecimiento en producto, son las actividades de construcción, comercio y servicios sociales y personales las principales generadoras de empleo. El autor resalta que si bien la década del sesenta presenta el mayor crecimiento del producto, de la productividad y del empleo, considerando el ciclo largo de crecimiento que se extiende entre fines de los años 40 y mediados de los años 70, el crecimiento del producto fue mediocre, y fueron los bajos niveles de productividad los que permitieron mantener el mercado de empleo en aparente orden.

Ya desde los años 60 se vislumbra un crecimiento de la subocupación, generándose puestos de trabajo en sectores con menor crecimiento de productividad, como los servicios personales. Es así que la expansión del cuentapropismo se observa ya en esta década, y fue acompañado del deterioro en las condiciones ocupa-

<sup>3</sup> No se incluyen aquí los trabajos e investigaciones de José Nun sobre Masa Marginal, porque los mismos no se encuadraban en el abordaje PREALC-OIT y el concepto de SIU.

<sup>4</sup> Este análisis es sistematizado y sintetizado por el mismo autor en: Monza (1996).

<sup>2</sup> Seguimos aquí a Giosa Zuazua (2005).

cionales de los cuentapropistas: el indicador cuantitativo es una mayor proporción de hombres en edades centrales y jefes de hogar con descenso en la escala de ingresos como cuentapropistas. Ello fue acompañado de la expansión de ocupados en actividades de servicios (terciario en general y construcción), y una reducción de la tasa de asalariación en este sector (Monza, 1996).

La principal conclusión de este autor es que la presencia conjunta de una fuerte expansión del cuentapropismo, el incremento en el empleo en el sector terciario en apariencia no plenamente genuino, y el importante peso del empleo en el servicio doméstico, constituyen indicios de que en Argentina el patrón de crecimiento basado en el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones derivó en una situación ocupacional no exenta de distorsiones importantes, solo que las mismas se manifiestan con fuerza y se agravan en el período de estancamiento, a partir de mediados de los años 70. Es recién a mediados de la década del setenta, en el marco de la crisis económica y deterioro del mercado de empleo, que se advierte en parte de la literatura especializada la utilización del término informalidad o sector informal para hacer referencia a parte de la fuerza de trabajo que, expulsada de grandes empresas, se refugiaba en actividades del sector terciario. A modo ilustrativo, para dar cuenta de las evidencias durante los años 80, cabe recordar las palabras de Monza:

*en la década del ochenta el debilitamiento de la capacidad del sistema productivo para generar empleo genuino como contrapartida inmediata del estancamiento económico se resuelve en una fuerte expansión de las dos formas visibles de subutilización (desempleo abierto y subempleo horario), junto con una proliferación de subocupaciones en el segmento informal, en el sector público y en el servicio doméstico. La estructura ocupacional se aleja así, todavía más y en forma evidente, de una situación que pueda asociarse a un sistema productivo sólido y dinámico y a condiciones de vida satisfactorias (1996, p. 26).*

No obstante, en la mayor parte de los trabajos en los que se hacía mención al sector informal, esta noción era más utilizada como una categoría operativa que como un concepto teórico, utilizado para explicar algunas de las determinaciones en el funcionamiento de los mercados de empleo derivadas de la propia dinámica de acumulación capitalista. La realidad del mundo del trabajo de Argentina se modificará sustancialmente a partir de los años noventa.

## **SECCIÓN II - LA INFORMALIDAD ORIGINADA EN LAS ESPECIFICIDADES DEL CRECIMIENTO CAPITALISTA GLOBALIZADO Y DESVERTICALIZADO**

El mundo del trabajo en Argentina y en el conjunto de los países de América Latina inicia la década del noventa con un doble problema. Por un lado, los excedentes de fuerza de trabajo no solo no habían sido integrados a la estructura económica del capital oligopólico sino que se habían incrementado durante los años ochenta, a causa de la inestabilidad económica derivada de los procesos de endeudamiento e inflacionarios que habían profundizado los niveles de pobreza o indigencia. Adicionalmente, la crisis del modo de crecimiento *fordista*, y de los Estados de bienestar, generaban impactos negativos para la región, con la implementación de políticas neoliberales de apertura de las fronteras, de la privatización del Estado, tanto de sus empresas como de su gestión de políticas, y de la (des)regulación de los mercados, entre ellos, el mercado de trabajo. En paralelo, y aprovechando el despunte de una nueva revolución tecnológica de la microelectrónica, la respuesta del capital a la crisis de productividad y de realización de la tasa de ganancia consistió en la transformación de las formas de valorización del capital: desverticalización productiva, fragmentación geográfica de los procesos productivos, subcontratación, tercerización, cadenas globales de valor, zonas francas y acuerdos de comercio, entre otros términos, se asociaran al avance de nuevas formas de contratación y gestión de la mano de obra.

Entre estas nuevas formas de contratación aparecen los contratos asalariados denominados atípicos, o con bajos estándares normativos, y la tasa de empleo asalariado sin registro. También aparecerán vínculos laborales difusos, o ambiguos, producto de la triangulación que realizan empresas que subcontratan actividades o mano de obra, o sencillamente vínculos fraudulentos que bajo una contratación como cuenta propia oculta una relación salarial. Estas formas fueron apalancadas por la caída de los sistemas normativos protectorios de las relaciones laborales, lo que devino en llamarse “flexibilización laboral”.

A continuación, desarrollamos las particularidades conceptuales del debate de una “nueva” informalidad laboral, que se suma a la ahora “vieja” informalidad, con una diferencia sustancial: esta “nueva” informalidad será promovida (de modo directo o indirecto) por las empresas capitalistas para sus procesos de generación de valor. En otros términos, surge una “nueva” informalidad mayormente ligada a la lógica de la ganancia.

## II.1 – EL MUNDO DEL EMPLEO

### ASALARIADO: ¿NUEVAS CONCEPTUALIZACIONES PARA NUEVOS EMPLEOS?

A partir de la década del noventa el eje de los debates sobre el empleo comienza a centrarse en la degradación de las condiciones de empleo asalariado. La novedad de fin de siglo radicó justamente en que el problema en torno a la calidad del empleo ya no era acuciante sólo en los países en desarrollo, sino también en los países desarrollados; y ya no en relación a los trabajadores que no lograban insertarse en los sectores más modernos de la economía, sino en quienes sí lo hacían.

El empleo asalariado es aquella actividad remunerada sujeta a los mecanismos de mercado que se caracteriza por la subsunción formal del trabajador respecto al empleador. Tiene la condición de generar plusvalor, que es apropiado por el empleador que compra la fuerza de trabajo, y de aquí el origen de la ganancia capitalista. Este modo de conceptualizarlo permite especificar el hecho de que el empleo asalariado se encuentra necesariamente ligado a la formación de la ganancia, en consecuencia, si se detectan cambios en las formas de contratación del trabajo asalariado, o en las relaciones laborales, ello se deriva de transformaciones en las estrategias de generación de la ganancia. Por su parte, este recorte excluye a aquellos trabajadores vinculados a las actividades paradigmáticas de los estudios sobre marginalidad y sector informal, como los vendedores ambulantes, los talleres familiares y determinados oficios—ya que estas ocupaciones forman parte del heterogéneo grupo de cuentapropistas, que en principio no se encuentran vinculados directamente a la formación de la tasa de ganancia—.

El empleo asalariado comprende la mayor parte de la estructura ocupacional argentina. Durante la segunda mitad del siglo XX la proporción de asalariados en Argentina sobre el total de ocupados ha girado en torno al 70%<sup>5</sup>, un porcentaje elevado respecto a otros países de la región. Si bien a lo largo del período 1975-95 la tasa de asalarización disminuyó, nunca estuvo más de 1 o 2 puntos porcentuales (pp.) por debajo de aquel valor. Desde 1995 la proporción de asalariados creció, y aunque durante 2000-2003 cayó, volvió a incrementarse a partir de allí. Así, en período 2008-2011 la tasa de asalarización supera levemente el 76%, alcanzando el máximo valor desde los años 50 a la actualidad.

En esta sección, repasamos brevemente tres conceptos que han marcado el devenir de la discusión sobre los problemas del empleo a fines del siglo XX: empleo informal, precariedad y calidad del empleo.

La diferencia entre referirse a informalidad, precariedad o calidad del empleo no reviste solo un carácter nominal. Son tres líneas de problematización conceptual cuya aparición en el ámbito académico es sucesiva en el tiempo, pero en ningún caso ha reemplazando el concepto previo<sup>6</sup>. La informalidad, como hemos visto en la sección anterior, ha estado ligada en Argentina fundamentalmente a las discusiones latinoamericanas y/o a las formulaciones de OIT. La noción de empleo informal corresponde a un giro en aquella discusión. La segunda línea de análisis ha sido en torno a la precariedad, término que surge en Europa, pero que en la década de 1990 rápidamente fue difundido y reapropiado por el ámbito académico local así como también por las organizaciones colectivas. Finalmente, la tercera noción es la de calidad de empleo, que adquiere relevancia a partir de la década del 2000, con un carácter multidimensional en cuanto a qué aspectos son relevantes para analizar la calidad, pero sin la carga teórica de las nociones precedentes.

### DEL SECTOR INFORMAL AL EMPLEO INFORMAL

Durante la década del 90 los consensos —siempre parciales— respecto a la definición del sector informal comenzaron a resquebrajarse ante nuevas acepciones de informalidad coincidentes con nuevas realidades del mundo del trabajo: la economía informal, término que cobró relevancia en trabajos de la década previa, y el empleo informal, una novedad de fin de siglo. Actualmente se utiliza el término empleo informal para dar cuenta de un problema del empleo que alcanza a ocupados asalariados en empresas constituidas formalmente.

El reconocimiento de la informalidad entre los asalariados da cuenta de los cambios acontecidos a finales del siglo XX, resignificando los debates previos a la luz de un nuevo contexto histórico. Si bien la formalidad está dada solo por la condición de registro ante la seguridad social, puede comprenderse como “llave de acceso” a otros beneficios que caracterizan un empleo de buena calidad (Weller y Roethlisberger, 2011). Pero esta nueva definición, atada a aspectos legales de la relación salarial, se da en un contexto de

5 La serie de asalarización para el período 1947-2006 fue consultada en Graña y Kennedy (2008).

6 Se ha obviado aquí la marginalidad, pues en la literatura de las últimas tres décadas aparece fundamentalmente la marginalidad ecológica, no la económica.

flexibilización de la normativa laboral. Al respecto, en su revisión sobre el concepto de informalidad, Pérez Sainz (1998) resalta el proceso de flexibilización que ha afectado a los mercados de trabajo. Así, quienes hablan de “informalización de la formalidad” reconocen que la distinción formal/informal se diluye ante la desregulación generalizada.

Estas nuevas formulaciones de la informalidad vinieron acompañadas de debates que corrieron el eje desde la estructura productiva hacia las características de los trabajadores bajo esa situación de empleo. Así como en el debate sobre el sector informal, las características de registro fiscal de los trabajadores o de sus ocupaciones no era un dato relevante para el análisis, el cual se centraba en el tipo de (des)organización de la micro-producción y el auto empleo, y sus objetivos de ingreso, estas características pasan a ser un dato relevante en el concepto de empleo informal: en el extremo, el empleo (asalariado) es informal en la medida en que no se encuentra registrado fiscalmente.

Paralelamente, dentro de las posiciones más ligadas a la económica neoclásica, se destaca el debate en torno al carácter (in)voluntario de la informalidad, centrado en la racionalidad de los trabajadores informales (Perry et al., 2007). Por un lado, hay autores que sostienen que la informalidad es una decisión racional de los trabajadores (enfoque del escape), que encuentran beneficios en la elusión: en momentos de crecimiento económico surgen oportunidades de negocio que permiten el crecimiento del empleo informal. Por otro lado, y en relación con las perspectivas latinoamericanas del sector informal, están quienes sostienen que la informalidad es impuesta por el mercado de trabajo, y no elegida por el trabajador (enfoque de exclusión).

El estudio del Banco Mundial que sistematiza y plantea estas dos miradas no las considera alternativas sino complementarias. Allí, Perry et al. (2007) analizan ambas perspectivas a partir de módulos especiales de las encuestas de hogares de países latinoamericanos, entre ellos Argentina. En base a datos de los primeros años de la década del 2000, los autores concluyen que entre los trabajadores cuentapropistas informales prima el “escape” –se plantea un trade-off entre flexibilidad y protección, señalando que los cuentapropistas prefieren la informalidad con flexibilidad-; mientras que entre los trabajadores asalariados informales prima la “exclusión”.

Por su parte, Fields (1990) también observa la existencia de un segmento que forma parte del sector informal, pero cuyas actividades requieren cierto capital financiero o capital humano para desarrollarlas, lo cual significarían la existencia de algunas barreras

a la entrada. En base a un estudio empírico en el cual desarrolla una encuesta a trabajadores, rescata que los ocupados en estas actividades provienen de anteriores trabajos en el sector formal como asalariados, y que resuelven desarrollar actividades laborales por su cuenta porque obtendrían mayor ingreso, de lo cual el autor los clasifica como voluntarios.

Nos interesa señalar que estas visiones de la informalidad voluntaria, deben ser problematizadas desde un análisis crítico, ya que en principio corresponde su contextualización. Las opciones entre ocuparse como asalariado formal o como cuenta propia informal merecen un análisis situado. Es importante conocer los ingresos alternativos y las relaciones laborales implicadas. La clasificación de opción voluntaria no es claramente aplicable en contextos de economías en proceso de desarrollo económico, con elevada segmentación en el mercado de trabajo, donde los trabajadores probablemente deban optar por empleos asalariados con salarios mínimos, y algún empleo por cuenta propia que les remunere también con muy bajos niveles. En situaciones límites para la reproducción de la vida, la racionalidad económica no tiene cabida.

## LOS EMPLEOS PRECARIOS

El concepto de precariedad laboral está vinculado a la inestabilidad y se ha centrado en los asalariados, pues refiere justamente a la degradación de la condición salarial<sup>7</sup>. Suele referirse a aquellos empleos que suponen un desvío del “empleo típico”, entendiendo este último como el empleo asalariado, de tiempo completo, ligado a un único empleador, con un único lugar de trabajo y protegido por la legislación laboral y las instancias de negociación colectiva (Galín, 1986; Neffa, 2008).

La referencia a un “empleo típico” obliga a preguntarse: ¿típico de qué? Los empleos que reúnen las características ya mencionadas son típicos de una cierta relación salarial, vigente en determinado momento histórico y en ámbitos geográficos y productivos es-

<sup>7</sup> En algunos trabajos sobre Argentina se incluyen además aquellos trabajadores que mantienen una relación de subordinación real tal como supone la relación salarial, aun cuando formalmente no son contratados como asalariados, sino mediante una relación comercial como trabajadores independientes (OIT, 2010; Pok, 1992). Por otro lado, aunque la gran mayoría de los trabajos analizan solo los empleos de quienes están ocupados, excluyendo a quienes en el período de análisis se encuentran desocupados, algunos trabajos sí los incluyen remarcando que si el interés está puesto en la inestabilidad laboral, entonces es preciso abarcar tanto a quienes están circunstancialmente ocupados como a quienes no (Bergesio y Golovanevsky, 2009; Pok, 1992).

pecíficos: el empleo fordista, predominante en los países centrales durante “los 30 gloriosos” (1945-1975), en particular en el sector manufacturero. Estas precisiones nos permiten reconsiderar el concepto de precariedad subrayando tres aspectos:

- *No es un fenómeno novedoso para la historia del sistema capitalista.* Las condiciones de empleo del período 1945-1975 fueron sustancialmente mejores a aquellas de décadas previas, son producto de las luchas obreras del siglo XX y evidenciaban cierta consistencia con el modo de acumulación de aquellos años. Sin embargo, puede considerarse que este período fue “la excepción que confirma la regla según la cual la precariedad está al principio mismo de la condición salarial” (Béroud y Bouffartigue, 2009, p. 13). Este aspecto refiere a la discusión en torno a si la precariedad es un rasgo particular de la relación salarial a partir del último cuarto del siglo XX o bien un rasgo constitutivo del trabajo en el capitalismo. Esta última posición se sustenta en considerar que la condición salarial misma supone la subordinación del trabajador a su empleador y condensa relaciones de poder asimétricas eminentemente conflictivas. Tal asimetría se ve modificada históricamente, y por tanto el empleo de mediados de siglo reflejaba la fortaleza de la clase trabajadora; así como el empleo actual su debilitamiento (Marticorena y Eskenazi, 2010).
- *En particular, no es novedoso para todo espacio productivo.* La caracterización del empleo típico fordista remite al obrero industrial. Es decir: trabajadores varones ocupados en ciertos sectores industriales y de servicios públicos (Cingolani, 2006). Si bien el sector de servicios tenía un peso menor en la estructura ocupacional al que tiene actualmente, su participación era relevante y allí los empleos no tenían la misma estabilidad, ni la misma protección. En efecto, de la misma forma que caracterizamos la relación salarial fordista a partir de cierto tipo de empleo aun cuando existían puestos con otras características, hoy podemos hablar de relaciones salariales precarias incluso cuando persistan empleos “típicos” del fordismo. La caracterización de cada relación salarial refiere a aquellas relaciones predominantes, lo cual no niega la coexistencia con empleos bajo otras condiciones.
- *Es un concepto que surge en los países centrales, fundamentalmente europeos.* En Europa occidental el término comienza a utilizarse a partir de los 70-80 para referirse a la difusión de formas de contratación por tiempo determinado (en detrimento de las contrataciones por tiempo indeterminado), asociadas a mayor inestabilidad (Busso y Bouffartigue, 2010). En efecto, actualmente la forma de opera-

cionalizar el concepto de precariedad en Francia es a través de la duración del contrato, como un indicador del grado de (in)estabilidad del empleo.

Sin embargo, es un concepto que rápidamente se difundió en el ámbito académico de los países de la región, especialmente en Argentina, para dar cuenta de las problemáticas del mercado de trabajo nacional. Más allá de cuestiones vinculadas estrictamente a las relaciones en el campo académico, la proliferación de trabajos sobre la temática da cuenta de cierta utilidad del concepto para el caso argentino. A diferencia de otros países latinoamericanos, en los cuales el peso de las actividades agrícolas ha sido relevante tanto en las actividades productivas como en la estructura ocupacional y el cuentapropismo tiene un peso muy relevante, en Argentina hacia mediados del siglo XX se generalizó la condición salarial asociada a la industrialización urbana y se conquistaron importantes derechos laborales<sup>8</sup>(Busso y Bouffartigue, 2010). En este sentido, la difusión de la informalidad y la precariedad constituyen una novedad respecto a las condiciones de empleo de mediados de siglo.

Las definiciones locales también estaban atravesadas por el problema de la inestabilidad de los empleos. En una obra que resume las principales perspectivas sobre el tema en Argentina en la década del 80, Galín y Feldman (1990) enumeran los empleos que son considerados precarios: el empleo clandestino; el empleo a tiempo parcial; el empleo temporario; el empleo asalariado fraudulento. Los trabajos sobre el tema en aquel entonces giraban en torno al rol de las agencias de contratación y otras formas de mediación que estaban cobrando importancia en el mercado de trabajo argentino, luego reforzadas por las reformas en la legislación laboral de principios de la década del noventa.

La operacionalización de este concepto suele hacerse a partir de indicadores de inestabilidad, en particular, el tiempo de duración del contrato y/o la antigüedad en el puesto (Neffa, 2010; OIT, 2012; Rodgers, 1989). Si bien en el ámbito local se le ha dado esta misma interpretación, se ha puesto en cuestión cómo se expresa en las condiciones de contratación. En la legislación argentina la inexistencia de un contrato escrito implica formalmente que la duración de la relación laboral es por tiempo indeterminado; así, tomando como variable crítica la duración del contrato, todos

<sup>8</sup> Alrededor de 1970, de un conjunto de doce países de América Latina, cuatro registraban las máximas tasas de asalarización total, que variaban entre 73% y 76%: Costa Rica, Chile, Argentina y Uruguay. Para el resto de los países la tasa de asalarización variaba entre el mínimo de 51% -Perú-, y el máximo de 66,5% -México- (PREALC-OIT, 1993).

los trabajadores sin contrato escrito no serían precarios. Por ese motivo, se recurre a otras variables para complementar aquella típica de los estudios europeos e incluso se recurre a la condición de registro, asimilándolo al concepto de empleo informal.

El INDEC incorporó en mayo de 1990 un módulo de precariedad en la EPH. Pok (1992) presenta el marco conceptual a partir del cual se diseñó tal módulo. La autora introduce el concepto de Inserción laboral endeble que refiere a las estrategias laborales desplegadas en la inserción en la producción social (Pok, 1992, p. 7). Este tipo de inserción contempla diferentes formas: i. intermitencias en la condición de actividad; ii. relación asalariada encubierta; iii. inserción en ocupaciones en vías de desaparecer como consecuencia del desarrollo tecnológico. Bajo este enfoque un trabajador precario es aquel cuya inserción responde a alguna de tales formas (Pok, 1992, p. 10). Al incorporar la forma (iii), el concepto no se limita a la inestabilidad formal (contractual) únicamente, sino a aquellos empleos que aun siendo estables en lo contractual, pueden desaparecer. En este sentido, vale aclarar: la inestabilidad que aquí nos concierne no refiere a la rotación de empleo en sí misma –es decir, que el trabajador cambie de empleo–, sino a que la desvinculación sea impuesta unilateralmente por el empleador.

Hasta aquí, el concepto de precariedad aparece claramente ligado a la inestabilidad en la contratación y las posibilidades de exclusión del mercado de trabajo. Sin embargo, la definición se ha ido ampliando para contemplar otros aspectos, que están vinculados con la inestabilidad pero que la exceden.

En la sociología francesa se han incorporado otras dimensiones del problema, reconociendo las limitaciones de una perspectiva exclusivamente jurídica-contractual. A la inestabilidad en la contratación, que refiere a la precarización del empleo, se han agregado otras dos dimensiones. En primer lugar, la precarización del trabajo referida a la dimensión subjetiva, esto es, a las representaciones de los sujetos sobre su trabajo (Paugam, 2000). La misma contempla aspectos como riesgos psicosociales, la satisfacción en el trabajo, la utilización de los saberes, entre otros. En segundo lugar, Bérout y Bouffartigue incorporan una tercera dimensión: la precariedad de las relaciones laborales, vinculada a las capacidades de acción y de representación colectivas, que se expresa en el deterioro de los derechos sociales y sindicales (Bérout y Bouffartigue, 2009). En los estudios sobre la Argentina estas dimensiones han sido incorporadas fundamentalmente en los abordajes cualitativos, que permiten indagar en la construcción de las identidades y los sentidos del trabajo o que analizan la incidencia de la precariedad en las formas de organización colectiva (Adamini, 2014;

Diana Menéndez, 2010; Longo, 2014). Estas dimensiones, por su naturaleza, no suelen captarse en indicadores de precariedad; pero nos advierten que esta problemática se expresan de diferentes modos y no es reducible a la situación contractual del trabajador.

## CALIDAD DEL EMPLEO

La noción de calidad de empleo aparece en la década del 2000 en el ámbito local y ha tenido menor difusión que las anteriores; incluso suele ser utilizada para enmarcar los estudios sobre precariedad. Quizás su mayor virtud radica en su falta de especificidad: contempla aspectos vinculados a la forma de contratación, a las retribuciones monetarias, así como también a la estabilidad, al modo de participación en el proceso de trabajo, las instancias formativas, etc. Así, permite referirse a los mismos problemas que los estudios de informalidad y precariedad, pero reconociendo la necesidad de abordar distintas dimensiones para caracterizar el empleo.

La contracara de tal amplitud es la falta raíces teóricas. Si bien los términos de informalidad y precariedad han sido utilizados con connotaciones y bajo enfoques disímiles, es posible identificar referentes empíricos y discusiones teóricas sobre las cuales se han gestado. En cuanto a calidad del empleo, en cambio, ha primado la discusión sobre la identificación y operacionalización de las dimensiones relevantes, así como también de los métodos para resumirlas y/o jerarquizarlas.

En el marco de la OIT, la preocupación por la calidad de empleo llevó a proponer otro término. La Memoria del Director General a la 87<sup>a</sup> Conferencia Internacional del Trabajo, celebrada en 1999, se tituló: “Trabajo decente”. La fundamentación de aquel documento señalaba:

*No se trata simplemente de crear puestos de trabajo, sino que han de ser de una calidad aceptable. No cabe disociar la cantidad del empleo de su calidad. Todas las sociedades tienen su propia idea de lo que es un trabajo decente, pero la calidad del empleo puede querer decir muchas cosas. (OIT, 1999).*

El documento presenta un diagnóstico preocupante de la realidad del mundo del trabajo de fin de siglo. Uno de los principales argumentos esgrimidos es que desde la década del 70 el mundo vivía un proceso de adaptación a una nueva economía mundial. Al respecto, el documento continúa diciendo:

*La mundialización ha hecho del «ajuste» un fenómeno universal, para los países ricos y los pobres por igual. Están cambiando la pauta misma del desarrollo y sus*

*derroteros a largo plazo y reconfigurando los modelos de distribución de los ingresos de manera desigual. Si no se frena la tendencia actual, el mayor peligro que se nos plantea es la inestabilidad provocada por las desigualdades crecientes (OIT, 1999).*

Si bien no hay mención al respecto, este planteo surge también en el contexto de la discusión en torno al fin del trabajo, cuando diferentes autores auguraban un futuro en el cual gran parte de los procesos productivos sean automatizados y no requieran de trabajadores. Este debate se articulaba con otro: el de la derrota y desmovilización de la clase obrera, en un contexto de caída de la tasa de afiliación sindical en Europa.

Así, ese documento procuraba dar los lineamientos generales para un programa de reforma para intervenir en ese contexto. El “trabajo decente” aparece entonces como una meta, un término con una importante carga ética (Ermida Uriarte, 2001), pero cierto vacío conceptual. Los lineamientos propuestos recogen distintas recomendaciones de la OIT, algunas acordadas en los orígenes de la institución y otras más recientes, y que se sintetizan en los siguientes puntos:

- La existencia y acceso a oportunidades de empleo productivo
- Empleo “remunerador”, es decir, que genera los ingresos adecuados para garantizar el sostén del trabajador y su familia
- Empleo que asegure la seguridad y salud de los trabajadores
- Garantía de acceso a la Seguridad social, tanto por su cobertura como por las cantidad y calidad de sus prestaciones
- Cumplimiento de derechos fundamentales: abolición del trabajo forzoso, a partir de una edad mínima (sin trabajo infantil en condiciones abusivas), igual trato y oportunidades (sin discriminación) y con libertad de sindicalización
- Vigencia y respeto del diálogo social, en particular, de las instituciones laborales que lo promueven, como las instancias de negociación colectiva.

Sin embargo, estas dimensiones del “trabajo decente” resultan amplias y poco precisas. A partir de aquel entonces comenzó un esfuerzo por dotar de precisión conceptual y sustento teórico al término. Se han formulado distintas operacionalizaciones para “medir” el trabajo decente; en las cuales la unidad de análisis no son los trabajadores o los puestos, sino los países (Ghai, 2003). Esto se debe fundamentalmente a que las dimensiones que contempla son comunes a cada

entramado institucional, no a puestos específicos de empleo. A su vez, las diferencias en los entramados institucionales de cada país, de orden cualitativo, ha sido uno de los principales problemas detectados en la búsqueda de indicadores de trabajo decente. En esta revisión no ahondaremos en este concepto, ya que, por la unidad de análisis a la cual remite, y la falta de precisión teórica en la cual se inscribe, no será utilizado para el diseño de indicadores propuestos en este proyecto. En cambio, desarrollaremos en la siguiente sección el indicador de economía informal, que nace en la OIT a principios del siglo XXI, y que se enmarca en la noción de trabajo decente.

A modo de síntesis para cerrar esta sección, nos interesa enfatizar que el problema sobre las formas heterogéneas de contratación del trabajo asalariado se diferencia teóricamente del debate presentado en la sección anterior. En el caso del trabajo asalariado, la característica es la multiplicación de formas asalariadas con reducción o pérdida de derechos laborales, que son aplicadas por empresas estructuradas de modo capitalista. En este caso el marco propuesto para nuestro proyecto de investigación asume que la informalidad (o precariedad) forma parte de las decisiones capitalistas de acumular capital, y las preguntas se orientan a identificar los medios (instituciones; políticas) para reducir este fenómeno, en un contexto que presiona hacia la flexibilización laboral. Por su parte, en el camino de definir indicadores para cuantificar la segmentación del empleo asalariado, los aspectos del debate presentado en esta sección arrojan luz sobre el hecho de que las diferentes características, calidades, o grados de precariedad de las relaciones salariales se asocian con un conjunto amplio de variables, que exceden al registro/no registro del contrato. La extensión de la jornada laboral, el nivel del salario, la duración del contrato, la antigüedad del trabajador en el puesto, la calificación del puesto de trabajo, el cumplimiento de los derechos laborales, son todas características que interactúan en definir calidades en las relaciones laborales y en los empleos asociados. En otros términos, a los fines de construir un indicador de segmentación del empleo asalariado, sería insuficiente observar solamente la registración del trabajador en el sistema de seguridad social.

## II.2 – EL MUNDO DE LAS ACTIVIDADES DEL DENOMINADO SECTOR INFORMAL

En el ítem anterior presentamos el debate conceptual vinculado al problema de la transformación de las condiciones laborales del trabajo asalariado durante la década del noventa. En dicha exposición se subrayó que estas transformaciones que devienen en peor

calidad de las relaciones laborales y de contratación, se expanden tanto en los países del capitalismo central, como de la periferia, con la diferencia de que en el mundo desarrollado se expresan en diferentes formas de contrataciones legales denominadas “atípicas”, mientras que en la periferia se manifiesta bajo la forma de contrataciones asalariadas no registradas formalmente, sumado a contrataciones “atípicas”, y a contrataciones que adulteran bajo la categoría de cuenta propia o cooperativa, un tipo de relación laboral que supone un vínculo salarial, deviniendo en este caso como formas fraudulentas de contratación.

Es así que Argentina, como otros países de la región, transita la década del noventa con el problema del crecimiento de la informalidad laboral en términos amplios, ya que al problema no resuelto de las ocupaciones del sector informal urbano, se agrega la multiplicación de variadas formas asalariadas no típicas, incluida como extremo la forma asalariada no registrada. Lo cierto es que el segmento de población con problemas de inserción laboral aumenta en lugar de reducirse, y ello ocurre más allá de las variaciones cíclicas de la economía. Es decir, no solo no se logró resolver ni amortiguar el problema de los excedentes de fuerza de trabajo generados por el modelo de crecimiento, sino que a dicho excedente se suma un conjunto de población cuyo trabajo es demandado por el capital, pero bajo relaciones laborales con pérdida de derechos. Esto ocurre particularmente en nuestro país, que se destacaba a inicios de los 90 por contar con el conjunto de derechos protectorios más amplios de la región, tanto por la normativa laboral como por el desarrollo sindical, aspectos que fueron decayendo ante la flexibilización laboral.

A continuación presentamos los argumentos que debaten la existencia de una “nueva informalidad” desde los años noventa, que excede al empleo asalariado “atípico” o no registrado de las empresas capitalistas, pero que si bien adopta algunas características similares a las ocupaciones o a los ocupados del sector informal, en lo que respecta a tamaño de las unidades productivas, o a la autonomía de las ocupaciones, también se diferencian de las actividades típicas de este segmento. Este debate es importante porque desde diferentes extremos, se construyen fundamentos sobre la necesidad de “segmentar” las actividades del denominado “sector informal”, tanto en lo que hace a su medición y análisis, como a la recomendación de políticas públicas. Por lo tanto, en el camino de construir indicadores que reflejen la segmentación del mercado de trabajo, esta diferenciación sería pertinente.

## LA “NUEVA INFORMALIDAD” Y SUS VARIANTES

Hacia los años noventa y los dosmil se observa la expansión de actividades laborales de microproducción, o desarrolladas por el empleo autónomo, que presentan algunas características similares a las actividades tradicionales del sector informal, como su estructura microempresarial, en muchos casos baja productividad, extensas jornadas laborales; o cuenta propia con oficios definidos. La particularidad de estas actividades es su articulación productiva. Es decir, ya no se trata de actividades de autoempleo que buscan un ingreso de subsistencia, sino que en muchos casos se trata de actividades económicas que surgen como resultado de la subcontratación de las empresas capitalistas de actividades que anteriormente resolvían al interior de sus propias empresas. Los pequeños talleres textiles, o del calzado, los trabajadores autónomos de oficios, los trabajadores de la construcción, son algunos ejemplos. Todas ellas tienen en común el hecho de ser demandadas por las empresas estructuradas. Aquí aparecerá el factor que da origen al debate sobre la necesidad de diferenciar las actividades de microproducción.

A continuación presentamos los argumentos desarrollados desde las visiones estructuralistas, particularmente del debate brasileño, que acuña un bagaje intelectual más rico en estas discusiones a causa de su historia académica en la temática del sector informal.

En primer lugar, un aspecto que se señala en el **debate brasileño**, es la necesidad de diferenciar entre el empleo informal de las formas “atípicas” del empleo asalariado, que se presenta actualmente en los países desarrollados y en los subdesarrollados (discutido en la sección II.1), y la informalidad de las actividades autónomas del sector informal, que se encuentran asociadas a la propia historia de los capitalismos tardíos de la región. Según sostiene Barbosa (2009), en el primer caso, el informal se asocia con el trabajador precario directa o indirectamente asalariado, mientras que en el caso de los trabajadores autónomos o por cuenta propia, el vínculo con la organización productiva de las empresas capitalistas no es tan claro. Así, el autor señala:

*El “sentido” y la “naturaleza” del sector informal en estos países parece, como antaño, derivar del excedente de mano de obra, de la heterogeneidad económica, y de la no generalización de la asalarización en estas sociedades, aunque su dinámica y movimiento dependa del estilo de desarrollo capitalista adoptado (2009, p. 32, traducción propia).*

En este sentido, el autor enfatiza la necesidad de diferenciar ambas formas de informalidad, una de las

cuales no existe y nunca existió en el mundo desarrollado:

*Si bien es cierto que la informalidad actual no tiene las mismas características que en el pasado, tampoco podemos olvidar que no es una novedad, por el contrario, constituye un hecho histórico específico en nuestros mercados de trabajo. (2009, p.32, traducción propia).*

En segundo lugar, y ya refiriéndonos al debate sobre las actividades y ocupaciones de la microproducción, como parte de las discusiones en la academia brasileña, los autores Filgueiras, Druck de Faria y Falcao do Amaral (2004) explicitan que, originalmente, en el enfoque del sector informal, la informalidad estaba asociada básicamente a actividades autónomas (cuenta propia o autoempleo) y a la pequeña producción o producción familiar, particularizando de forma interesante el modo específico de inserción en la economía:

*Esta concepción de informalidad todavía es pensada a partir de la noción de segmento económico que posee ciertas características específicas en su estructura y dinámica, distintas de las presentes en el sector típicamente capitalista (formal). Por lo tanto, el trabajador típico de la informalidad se inserta en la economía, fundamentalmente, a través del mercado de productos y servicios, y no a través del mercado de trabajo (2004, p. 213, traducción propia).*

En el camino de caracterizar las transformaciones sufridas por las actividades que ocupan el espacio del sector informal, los autores analizan luego las características de lo que denominan “nueva informalidad” que aparece notoriamente a partir de los años noventa derivada del proceso de reestructuración productiva iniciado en los años 80, y que viene a amplificar las actividades informales, pero desde una lógica de valorización capitalista. Sostienen que en dicho contexto histórico (década del ochenta y del noventa) se genera una ampliación de la informalidad como consecuencia de la transferencia de los trabajadores insertos en actividades formales (capitalistas y/o legales) para las actividades informales (no típicamente capitalista y/o legales) dando origen a lo que se denominó nueva informalidad.

Este enfoque del debate fue presentado por Deddeca y Balta hacia fines de los años noventa (Deddeca, 2002; Deddeca & Baltar, 1997; Deddeca & Rosandiski, 1998; Rosandiski, 2000), de quienes Filgueiras, Druck y Amaral toman sus ideas, caracterizando una “nueva informalidad” en los países periféricos derivada del proceso de reestructuración productiva.

*Esta nueva informalidad se reflejó en el incremento de trabajadores autónomos (algunas veces trabajadores asalariados disfrazados) que trabajan para las empresas, es decir, en un tipo de informalidad que se articula con el proceso productivo desarrollado en las actividades formales, impulsado de modo importante por las actividades de subcontratación/tercerización, que redefinen las relaciones de trabajo y el modo de realización de las actividades existentes, tanto como crea nuevos productos y nuevas actividades económicas que son ofrecidos por la entrada de esas “nuevas personas” a la informalidad, que detentan trayectorias profesionales constituidas en actividades formales. En síntesis, esta “nueva informalidad” se caracteriza por la presencia de nuevos trabajadores informales en viejas y nuevas actividades, articuladas o no con los procesos productivos formales, o con actividades tradicionales de la “vieja informalidad” que son redefinidas (2004, p. 215, traducción propia).*

El quid de la cuestión se encuentra en el señalamiento de que esta “nueva informalidad” se trata de actividades (de la microproducción) que trabajan para las empresas capitalistas, y en virtud de que existe una articulación con el proceso productivo de las empresas formales, estas actividades (y sus trabajadores) se encuentran participando del proceso de valorización del capital y de la formación de la ganancia.

Estos son algunos argumentos que **fundamentan la necesidad de “segmentar” las ocupaciones del denominado sector informal**, tanto en su cuantificación, como en su análisis, según sean actividades ligadas a la obtención de un ingreso de supervivencia o sean actividades ligadas a la lógica de la ganancia capitalista que han surgido por reestructuración de la dinámica del capital. En el primer caso, las personas se insertan a partir de la “venta” de algún bien o servicio de autoproducción, como modo de alcanzar un ingreso. En el segundo caso, las personas se insertan a partir del mercado de trabajo, sea en calidad de asalariado disfrazado como cuenta propia, o de cooperativas construidas de modo fraudulento, cuyo trabajo es demandado por las empresas capitalistas, o de microempresas. En esta línea, los trabajos de Deddeca (1998) pasan a denominar “Pequeño/mediano sector contratado” a este nuevo espacio del sector informal ligado a las actividades de subcontratación de las grandes empresas y “Pequeño/mediano sector no contratado” a las actividades que tradicionalmente han conformado el sector informal urbano y que se destinan al consumo final. Al respecto el autor sostiene que:

*las nuevas condiciones de funcionamiento de la estructura económica y del mercado de trabajo modifican sustancialmente las relaciones entre los segmentos capitalistas (sector formal) y no capitalista,*

*que ya no se circunscriben solamente al circuito ingreso-gasto. Esa alteración tiende a consolidar un sector informal urbano articulado productivamente cuya actividad productiva se vuelca hacia la dinámica del sector capitalista* (Deddeca y Rosandiski, 1998, p. 9, traducción propia).

Ahora sí, la funcionalidad de este sector es posibilitar la ampliación de la tasa de ganancia del sector organizado, al articularse proveyendo bienes o servicios productivos a precios rebajados. De este modo, la nueva dinámica económica al reconfigurar los diversos segmentos de la estructura productiva y de las relaciones establecidas entre sí, delinea un mercado de empleo caracterizado por: i) pérdida progresiva de la importancia del trabajo asalariado contratado directamente; ii) mantenimiento permanente de un nivel de desempleo elevado; iii) ampliación significativa de las formas no asalariadas de trabajo o de formas asalariadas no reguladas legalmente.<sup>9</sup>

La necesidad de reconocer diferentes segmentos de la informalidad ha sido generalizada, e incluso se planteó desde las perspectivas neoclásicas. Tal es el caso de Fields (1990), quien señala que el sector informal está mejor representado no como un único sector ni como un continuo de diferentes segmentos, sino como dos subsectores. Propone entonces distinguir entre un subsector de libre entrada, bajos salarios y cuyos empleos son inferiores a un empleo del sector formal; y otro sector, con barreras a la entrada, mayor requerimiento de capital o de capacidades, altos salarios y que puede resultar superior al empleo del sector formal. Al primer subsector lo denomina “sector informal de fácil entrada” y al segundo “capa superior del sector informal”.

En la misma línea, Ranis y Stewart (1999) distinguen al interior del sector informal un componente estancado y otro más productivo. El primero, que llaman sector informal tradicional, se caracteriza por su baja productividad y bajos ingresos, tecnología estática y organización de tipo familiar. La producción de este sector es mayoritariamente bienes de consumo destinados a familias de bajos ingresos. El segundo subsector, que denominan sector informal modernizador, es más capital intensivo, la actividad involucra una mayor cantidad de trabajadores, es más dinámico tecnológicamente y mantiene vínculos con el sector formal. Su producción consiste en bienes de consumo destinados a familias de ingresos bajos y/o medios y en bienes de producción para el mismo sector o el sector formal. Así, se vincula con este último como proveedor y como competidor.

Así, desde estas perspectivas, que retoman el modelo de Lewis y lo complejizan, también identifican diferencias en cuanto a la articulación de segmentos informales con los sectores más modernos. La principal diferencia radica en el rol que esta articulación tiene para explicar la informalidad: mientras que bajo la perspectiva de los autores brasileños esa articulación es funcional a la empresa capitalista y por tanto, genera un círculo vicioso; en el planteo de Ranis y Stewart los vínculos de subcontratación constituyen una oportunidad para el desarrollo del sector informal modernizador, de modo que absorba los trabajadores del sector informal tradicional.

Los estudios sobre el caso argentino no muestran un desarrollo exhaustivo en pos de diferenciar segmentos de la informalidad a partir de los vínculos productivos como en el caso brasileño. Sin embargo, diversos autores y grupos de investigación han recogido estos planteos en estudios específicos (Barrera, 2012; Coatz, García Díaz y Woyecheszen, 2010).

Una estrategia de análisis de la segmentación del mercado de trabajo consolidada, es la que ha desarrollado el equipo coordinado por Agustín Salvia en el Instituto Gino Germani. El marco de análisis que en el cual se inscriben sus estudios está basado fundamentalmente en la tesis de heterogeneidad estructural. El abordaje cuantitativo parte de la definición de dos sectores -formal e informal-, a partir del tamaño del establecimiento en el cual se encuentra ocupado cada trabajador. Pero luego, precisa dos segmentos del mercado de trabajo: primario y secundario, en función de la condición de registro y el nivel de salario de los asalariados y la antigüedad y las horas trabajadas de los cuentapropistas (Salvia, 2009). De este modo, se articula la mirada más tradicional del sector informal, con las vertientes centradas en las características del empleo.

Por su parte, los estudios publicados por OIT en los últimos años, suelen analizar el problema del empleo que denominan independiente que incluye al conjunto de los trabajadores cuentapropistas, entre los cuales se suele identificar a un grupo con ingresos o estructuras laborales de corte “empresarial”. El estudio de Mabel Jiménez (2011) se ocupa de analizar el empleo independiente clasificado en cuentapropistas profesionales; de oficio; y de subsistencia. Una de estas categorías fue considerada por algunos estudios de Fabio Bertranou, donde se analiza específicamente la evolución del grupo de cuentapropistas de subsistencia (Bertranou, et. al, 2013). Es decir, este tipo de estudios no tienen como objeto de medición y análisis al sector informal y sus posibles segmentos, sino a la categoría “independiente” que si bien incluye tipos de ocupaciones del sector informal (como las de subsistencia o algunos oficios), lo excede.

<sup>9</sup> Tomado de Giosa Zuazua (2005).

A modo de cierre de esta sección es pertinente enfatizar que según lo expuesto en el debate, diferentes posiciones teóricas coinciden en la necesidad de estudiar las actividades demicro-producción y del trabajo autónomo, diferenciado aquellas ligadas a la acumulación capitalista, de aquellas vinculadas a ingresos de subsistencia. Esta consideración es importante al momento de definir los indicadores de segmentación del mercado de trabajo.

### II.3 – EL CONCEPTO DE ECONOMÍA INFORMAL DE OIT: ORIGEN, CARACTERÍSTICAS Y CUESTIONAMIENTOS

Los cambios acontecidos a finales del siglo XX en los mercados laborales pusieron en cuestión los marcos conceptuales previos; con propuestas de lo más variadas acerca de cuáles eran las novedades y de qué modo podrían integrarse y/o romper con aquellos marcos. Este proceso se trasladó también al seno de la OIT, en tanto es uno de los principales ámbitos en los cuales se llevan adelante estas discusiones a nivel internacional. Así, hubo marchas y contramarchas en las propuestas de conceptualización de las nuevas problemáticas laborales. Hasta aquí hemos revisado dos de las propuestas: el reconocimiento de la informalidad en empresas del sector formal y la formulación de “trabajo decente” como meta aspiracional. Resta un concepto adicional, que retoma discusiones de la década del ochenta, y se plasma en una propuesta de medición a principios del siglo XXI: **el empleo informal**.

Uno de los autores que ha propuesto utilizar el término economía informal ha sido el economista peruano Hernando De Soto. El autor define *actividades informales* según su carácter jurídico: el bien o servicio producido es legal, pero la forma en la cual se realiza no. Estas actividades son un punto medio entre la formalidad y la criminalidad. Se diferencian de esta última justamente porque sus fines son legales, e incluso, tienen utilidad social. Bajo esta perspectiva, la causa de la informalidad radica en que la densidad de trámites burocráticos y de la normativa que regula las actividades productivas es tal que cumplimentarlos demanda demasiado tiempo y recursos (De Soto, 1987).

Otro conjunto de autores ha utilizado este término, también en la década del ochenta, pero en un diálogo más fluido con los debates sobre sector informal y bajo un marco de análisis diferente. Portes y Benton (1987) recurren al término economía informal para dar cuenta de la contratación informal que es utilizada también por las empresas del sector moderno para compensar el aumento del salario industrial. Los au-

tores señalan que la difundida definición de PREALC no permite evaluar este aspecto pues excluye a las empresas del sector moderno del análisis (Portes, 1989).

Casi una década después de aquellas formulaciones, la OIT recoge este concepto en el marco de su compromiso con el fomento del Trabajo Decente, bajo la premisa de que aquellos empleos generados en la economía informal no cumplen con los requisitos para ser considerados trabajos decentes. A diferencia de este último concepto, en este caso sí ofrece una definición operativa más clara que engloba al sector informal y al empleo informal fuera del sector informal. Hussmans (2004) sistematiza la propuesta de medición del empleo informal. Mientras el concepto de **Empleo en el sector informal** incluye a los trabajadores por cuenta propia, los empleadores, los trabajadores familiares, los asalariados y los miembros de cooperativas que trabajan en empresas del sector informal, el **Empleo informal fuera del sector informal** incluye a asalariados informales y a trabajadores familiares que trabajan en empresas formales, y a los trabajadores por cuenta propia informales y a los asalariados informales que trabajan en hogares. Ambas categorías integran el concepto de **Empleo Informal**.

Con respecto al término Empleo Informal (que sustituyó al término anterior “empleo en la economía informal” colocado por OIT) cabe reproducir las observaciones de OIT:

*La 17ª CIET de OIT se opuso a la utilización del término “empleo en la economía informal” que había sido utilizado en el informe de la OIT Trabajo decente y economía informal (OIT, 2002) para referirse a la suma del empleo en el sector informal y al empleo informal fuera del sector informal. La 17ª CIET consideró que por razones estadísticas, sería mejor presentar por separado las estadísticas del sector informal y las del empleo informal. Sin embargo, se debería mantener el concepto de sector informal definido por la resolución de la 15ª CIET, porque se había integrado al SCN y porque un gran número de países recopilaron estadísticas basadas en dicho concepto (OIT, 2013, p. 50).*

Por su parte, la OIT deja liberado a los países la definición de qué es una empresa del sector informal, reconociendo la heterogeneidad en tipos y contextos de informalidad característica de cada país, si bien en las definiciones considera que lo informal/formal debiera determinarse por la no inscripción/inscripción de la empresa en los registros fiscales (entendiendo a una empresa del sector informal, como aquella que no se encuentra registrada). De este modo, el organismo sugiere que cada país adopte su propia definición a partir de alguna de las siguientes alternativas: a) la empresa no

está registrada; o b) el tamaño de la empresa es menor a una cantidad determinada de trabajadores; o c) los asalariados de las empresas no están registrados.

## CRITICA AL INDICADOR DE LA OIT

El concepto de OIT ha recibido diferentes críticas. Por un lado, desde el debate brasileño, Barbosa (2009) subraya que el concepto de Economía Informal significa una pérdida del esfuerzo teórico desarrollado hasta fines de los 70, para comprender y explicar la estructura y dinámica de un estilo de desarrollo (subdesarrollo) que generaba heterogeneidades productivas, y cómo las mismas se reflejaban en el mercado de trabajo. Sostiene que la herencia de los años ochenta resultó en una mayor asociación entre informal e ilegal (en parte por la influencia de Portes y Castells), colocando en una misma bolsa los ocupados en la micro-producción y los asalariados no registrados de empresas pequeñas y medianas, con una clasificación más próxima a la mirada legalista. Transcribimos a continuación las ideas de este autor, que advierte sobre las implicancias del uso de este concepto:

*En síntesis, la economía informal ahora tiene la pretensión de abarcar trabajadores autónomos y asalariados, o sea, todas las formas de trabajo remunerado que se encuentran al margen de la legislación social y laboral, más allá del trabajo no remunerado en actividades generadoras de ingreso. La premisa básica es la de que cualquier actividad económica en cualquier país, tiende a ubicarse en algún punto del continuum entre relaciones formales (reguladas) e informales (no reguladas). (...) En una palabra, ahora seríamos todos informales. Como si en lugar de precisar la categoría informal, los investigadores insistiesen en ampliar su nivel de inespecificidad. A pesar de las críticas sobre la supuesta visión dicotómica o dualista de los abordajes de la OIT de los años setenta que informa la nueva concepción, parece que los autores acaban por inaugurar una nueva dualidad, entre protegidos y no protegidos, sin discriminar los diversos tipos de trabajadores y de las relaciones laborales que se encuentran por detrás de estas categorías, y tampoco las interacciones entre los mismos, en las cuales también interviene la diversidad (Barbosa, 2009, p. 30, traducción propia).*

Por su parte, Krein y Weishaupt Proni (2010), sostienen que este nuevo concepto no considera las numerosas “nuevas” relaciones laborales precarias, que vienen sucediéndose desde los años 90, y que suponen un estándar laboral devaluado por tratarse de formas de asalarización disfrazada (aunque puedan estar registrado sencillamente aparezcan como cuenta propia). Es decir, que el nuevo concepto de OIT estaría incorpo-

rando la precarización del empleo asalariado, solo en aquellos casos que supone no registro, pero no tiene en cuenta ni las formas heterogéneas de contratación “atípicas”, ni las formas enmascaradas de relaciones asalariadas ocultas bajo otras formas. Como ejemplo cita a las contrataciones como personas jurídicas, los autónomos proletarizados, el trabajo por tiempo determinado, las relaciones de empleo triangulares, las falsas cooperativas de trabajo, etc., todas ellas formas de contratación que se han tornado frecuentes recientemente. El autor enfatiza que este problema trae aparejado dos consecuencias negativas para los ocupados en estos puestos y para el funcionamiento del sistema de protección social. Los contratados bajo estos formatos suelen tener un nivel rebajado de protección social y menor acceso a los derechos laborales básicos. En general no tienen acceso a seguro de desempleo, o seguro por accidente de trabajo, o por enfermedad, ni acceso a jubilación. De tener acceso, el nivel suele ser de menor calidad que el de los asalariados comunes. En consecuencia, el indicador de Empleo Informal de OIT, sería un indicador insuficiente para describir la segmentación del mercado de trabajo a partir de los años 90, y sus diversas formas.

## SEGUNDA PARTE

### LOS INDICADORES Y SU METODOLOGÍA

#### SECCIÓN III – LOS INDICADORES PARA LA MEDICIÓN Y ANÁLISIS DE LA SEGMENTACIÓN LABORAL

El objetivo de esta sección es articular las exposiciones presentadas precedentemente, como fuentes argumentales para la construcción de determinados indicadores de segmentación del mercado de trabajo.

En primer lugar es necesario señalar que un concepto que ha perdido entidad es el de informalidad, asociado estrictamente a las actividades del sector informal. Dado el crecimiento de las contrataciones asalariadas “atípicas” o las no registradas, y su denominación como “empleo informal” en la literatura especializada y de divulgación, el concepto “informal” quedó vació de contenido. Al tratarse de informalidades que responden a distintos marcos teóricos y a diferentes causalidades, el hecho de que sean englobadas bajo una misma denominación sin un esfuerzo de diferenciación rigurosa, anuló la especificidad del concepto.

En segundo lugar, en pos de clarificar los marcos teóricos explicativos de la segmentación laboral, con posterioridad a los años noventa se ha retomado el debate en torno a las distintas formas de la informalidad y sus

causas. En este sentido, en el debate brasilero aparecen los términos de “vieja informalidad” y “nueva informalidad” o también denominada “informalidad postfordista”, que dio lugar al desarrollo de metodologías específicas para esta medición, como los Dedeccaya mencionada.

En el debate argentino, el problema aparece no tanto en su debate conceptual<sup>10</sup>, y más en la presentación de diferentes categorías de medición y análisis de segmentos ocupacionales, como las categorías del empleo independiente de los estudios de OIT, mencionadas en la sección anterior. En lo que respecta a la producción de indicadores para Argentina, la OIT publica las estimaciones del Empleo en el Sector Informal, y del Empleo Informal fuera del Sector Informal, pero se trata de series con datos anuales que no mantienen continuidad regular. El Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS) de la Universidad de La Plata desarrolla estimaciones para Argentina y otros países de la región, a partir de la información que suministran las encuestas a hogares, de dos indicadores de informalidad: uno de ellos correspondiente a la definición legalista, que refiere a los asalariados informales –independientemente de las características del establecimiento– y otro referido a la definición productiva, que se corresponde con la definición tradicional de sector informal. Como ya hemos señalado, el equipo coordinado por Agustín Salvia en la Universidad de Buenos Aires presenta una propuesta que articula ambas mediciones. Por su parte, el equipo del Observatorio de la Deuda Social Argentina (ODSA), dependiente de la Universidad Católica Argentina, que también es dirigido por Agustín Salvia, últimamente ha publicado indicadores sobre calidad del empleo, contruidos a partir de un relevamiento propio. Las variables sobre calidad del empleo desarrolladas por el ODSA se estructuran en dos grupos, uno de ellos refiere en mayor medida al tipo de relación laboral y su grado de formalidad legal (registrado o no registrado), y el segundo grupo refiere al tipo de inserción económica-productiva del empleo.

Lo cierto es que en un caso o en otro, existe una preocupación por encontrar marcos de análisis, o indicadores que permitan cuantificar las distintas formas de segmentación y monitorear su evolución. Este requisito es de vital importancia cuando se diseñan políticas con el objetivo de reducir la segmentación laboral.

En el camino de definir un conjunto de indicadores que permitan el análisis de la segmentación laboral, y

teniendo como marco de referencia las exposiciones conceptuales de las secciones previas, identificamos a continuación algunas consideraciones que a nuestro entender, deben permear la construcción de los mismos. Estas consideraciones se presentan en dos dimensiones que responden a diferentes tipologías de segmentación. Una vinculada a la medición de segmentos según la inserción productiva de las ocupaciones o empresas. Otra vinculadas a la construcción de clusters de empleo asalariado para el análisis de sus grados diferenciales de calidad<sup>11</sup>. Finalmente se presenta una tercera, que se respalda en la nueva definición de OIT de Economía Informal.

### III.1 - TIPOLOGÍA DE SEGMENTOS SEGÚN LA INSERCIÓN PRODUCTIVA

Una primera consideración supone la necesidad de diferenciar entre las ocupaciones de cuenta propia o micro-producción y las ocupaciones de empresas estructuradas de forma capitalista, aunque esta última incluya una proporción de asalariados en contratos atípicos o no registrados. Esto es relevante en virtud de la existencia de actividades de muy baja productividad, con elevado grado de heterogeneidad entre las mismas, entre las cuales solo algunas se encuentran ligadas a las actividades estructuradas de modo capitalista.

Una segunda consideración supone la necesidad de diferenciar al interior de las actividades autónomas o de la micro-producción, entre aquellas vinculadas a la subsistencia y que buscan la obtención de un ingreso, y aquellas articuladas a las empresas capitalistas. Esto se fundamenta en el hecho de que las actividad autónomas o de micro producción ligadas a empresas capitalistas, se encuentran subordinadas a la dinámica de estas empresas, que en muchos casos utilizan esta vía para reducir sus estructuras de costos por medio de la tercerización o subcontratación, que deviene en explotación de las condiciones laborales. En otros términos, es conveniente diferenciar las ocupaciones de baja productividad que buscan un ingreso de subsistencia, de aquellas de baja productividad ligadas a la presión capitalista, pues ambas formas de “informalidad” responden a distintas causas y requieren de distinto tipo de política pública.

10 En Giosa Zuazua (2000) se desarrolla una aproximación cuantitativa para el Gran Buenos para los años noventa, basada en las categorías planteadas por Dedecca.

11 En términos generales, tanto los segmentos de inserción productiva, como los clusters de empleo asalariado, constituyen segmentos del mercado de trabajo. Con el objetivo de diferenciar los dos tipos de indicadores, optamos por denominar a la primera tipología como “segmentos”, y a la segunda tipología como “clusters”.

Una tercera consideración, supone la diferenciación del segmento de trabajadores ocupados en el Sector Público. Consideramos importante la construcción de un segmento específico que incluya a todos los trabajadores contratados por el Estado, en la medida en que supone la aplicación de una lógica diferente a la aplicada por el sector privado, tanto sea el segmento que sigue la búsqueda de ganancia o el que sigue la búsqueda de un ingreso de subsistencia. El objetivo del Estado es la prestación de servicio a la población, sean estos servicios de consumo colectivo, o servicios de la propia gestión estatal. En ambos casos, la dinámica de este tipo de empleo difiere de la dinámica del sector privado. Los trabajadores del Sector Público cuentan, en general, con mayor estabilidad aunque una proporción de ellos también se encuentran expuestos a las contrataciones “atípicas” que bajo el vínculo de contratos de servicios enmascaran relaciones de dependencia asalariada. Asimismo, los empleos públicos se encuentran regulados por el derecho administrativo, que no está guiado por el principio protectorio del derecho laboral que regula el empleo privado, resultando en perjuicio de los derechos de los trabajadores públicos.

### **EL INDICADOR DE SEGMENTACIÓN DEL EMPLEO SEGÚN INSERCIÓN PRODUCTIVA**

Las consideraciones anteriores se reflejan entonces en tres segmentos de ocupaciones, que son definidos *a priori*. Es decir, en base a las exposiciones teóricas presentadas y sus debates se definen las características de estos segmentos, que son estimados a partir de la información sobre empleo que provee la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), del INDEC.

La clasificación de los ocupados en tres segmentos se realizó considerando en primer lugar su categoría ocupacional, y luego, diferentes características para cada categoría. El cuadro de esta página resume los criterios de clasificación aplicados.

Teniendo en cuenta las consideraciones esbozadas anteriormente, esta clasificación cumple taxativamente con la primera y la tercera.

	<b>Segmento de inserción Grande/Mediano/pequeño</b>	<b>Segmento de inserción de la micro producción, y del trabajo autónomo</b>	<b>Sector público (SP)</b>
<b>Asalariados</b>	En establecimientos de más de 5 ocupados	En establecimientos de hasta 5 ocupados	Asalariados en el SP
		Servicio doméstico	
<b>Cuentapropistas</b>	De calificación técnica/profesional	De calificación operario o no calificado	Cuentapropista en el SP
<b>Patrones</b>	De establecimientos de más de 5 ocupados	De establecimientos de hasta 5 ocupados	Patrones en el SP
<b>Trabajador familiar no remunerado</b>	-----	Todos	TF no remunerado en el SP

Con respecto a la diferenciación dentro de los ocupados en la micro producción o en el trabajo autónomo, entre aquellos que desarrollan actividades en la búsqueda de un ingreso de subsistencia, y aquellos que realizan actividades económicas articuladas a la demanda de las empresas capitalistas, en esta instancia se aproxima el análisis de esta diferenciación a partir de la identificación de las ramas de actividad de los ocupados, pero sin llegar por el momento a construir segmentos diferentes<sup>12</sup>.

### III.2 - TIPOLOGÍA DE CLUSTERS DE CALIDAD DEL EMPLEO ASALARIADO

En la sección II.1 presentamos el proceso de heterogeneización que afectó durante las últimas décadas al empleo asalariado y a las relaciones laborales implícitas, que incluye las diversas formas, estilos y condiciones de contratación. Este fenómeno dibuja diversos tipos o clases de empleo asalariados, definidos a partir de distintas características de inestabilidad. Como ya hemos señalado, esa inestabilidad en Argentina suele vincularse al cumplimiento de un derecho laboral básico, que es el registro de la relación laboral, que a su vez está fuertemente asociado al cumplimiento de otros derechos, como las vacaciones pagas, la percepción del aguinaldo y el otorgamiento de obra social.

En otros contextos, con mayor control y cumplimiento de tales derechos, se suele vincular la estabilidad a la duración del contrato. Así, se distingue entre contratos por duración determinada y por duración indeterminada. Otro modo de captar la inestabilidad es a partir de la antigüedad en el puesto.

Un aspecto central que hace a la calidad del empleo es su capacidad para generar los recursos para cubrir las necesidades del trabajador y su familia; es decir, un nivel de salario adecuado para pagar los bienes y servicios básicos para la vida de acuerdo a cada momento y contexto histórico. Así como también, el tipo de tarea desarrollada y la jornada laboral, reconociendo que la extensión de la misma o su inadecuación a los horarios normales de la vida social pueden afectar negativamente la salud de los trabajadores. Justamente, se reconoce aquí que dos formas específicas de reducir la calidad del empleo surgidas en las últimas décadas han sido la flexibilización salarial y la flexibilización horaria.

12 El objetivo de segmentar las actividades de la micro-producción y trabajo autónomo requiere un esfuerzo metodológico que no logramos alcanzar en esta primera etapa del proyecto. En consecuencia, es uno de los objetivos colocados para alcanzar en la segunda etapa del proyecto de investigación.

Es por ello que para el estudio de las características y evolución de su calidad no alcanza con discriminar si el empleo es o no es registrado, como tampoco si lo es bajo contrato a término o por tiempo indeterminado, dado que las condiciones que determinan la calidad son variadas. Es preciso contemplar también el nivel de salarios, la calificación, el tipo de jornada laboral. La importancia del empleo asalariado en el empleo total justifica la construcción de una tipología específica que permita delinear estas diferentes clases, y analizar sus características y su evolución.

### EL INDICADOR DE CLUSTERS DE CALIDAD

La definición de los clusters de empleo se realiza a partir de las características promedio del empleo en cada rama de actividad. Es decir, cada segmento agrupa ramas de actividad según el empleo que se genera en cada una de ellas. Para realizar este agrupamiento se evalúan las características del empleo en el promedio de 4 años: 2008-2011<sup>13</sup>.

A partir de la conformación de los segmentos, se imputa el grupo correspondiente a cada trabajador y se cuantifica la cantidad de empleo creado en cada segmento. A diferencia del indicador de segmentos de inserción productiva, donde los agrupamientos son definidos a priori por el investigador, en este caso, los clusters son resultado del análisis de la heterogeneidad en el conjunto de datos analizados. Esto no implica la ausencia de criterios teóricos y conceptuales, pues la misión del investigador es seleccionar las variables más adecuadas a la definición de distintos grados de calidad del empleo en base a las cuales se aplica la técnica de segmentación.

Las variables incorporadas al análisis para caracterizar el empleo de cada rama son las que se presentan a continuación, indicando entre paréntesis cómo se expresan en la matriz de datos:

- Derechos laborales: registro ante la seguridad social, vacaciones pagas, aguinaldo, obra social, recibo de sueldo (en todos los casos, se definieron como el porcentaje de ocupados del sector que no contaban con cada uno de ellos).
- Estabilidad: duración del contrato (porcentaje de contratos de duración determinada); antigüedad en el establecimiento (porcentaje de ocupados con menos de un año de antigüedad).

13 Este procedimiento recupera la propuesta de segmentación presentada en Fernández Massi (2015). Aquí se presenta la metodología aplicada en forma sucinta, para mayor detalle consultar tal publicación.

- **Cualificación:** calificación del puesto (porcentaje de puestos sin calificación o calificación operativa)
- **Ingreso:** salario horario (media de los salarios horarios de los ocupados en el sector) y su dispersión (coeficiente de variación de los salarios horarios de los ocupados en el sector).
- **Jornada laboral:** horario de trabajo (porcentaje de ocupados que cumplen turnos rotativos o nocturnos); intensidad horaria (porcentaje de ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales y porcentaje de ocupados que trabajan más de 45 horas semanales).

Con el propósito de resumir estas variables originales en un número menor de variables se realizó un Análisis de Componentes Principales que arrojó tres componentes que resumen la información original y que pueden ser interpretados del siguiente modo:

- *Primer Componente: Derechos laborales y estabilidad del empleo.* Este primer componente concentra el 54,5% de la varianza total y está explicado por las variables vinculadas a la inestabilidad (baja antigüedad y CDD), a la falta de reconocimiento de los derechos laborales y a la variable de subocupación. La relación con estas variables es positiva, indicando que valores altos de este componente expresan mayor inestabilidad e incumplimiento de derechos. Resulta relevante notar aquí que la variable habitualmente utilizada en los estudios latinoamericanos para dar cuenta de la baja calidad del empleo (no realización de aportes patronales) está asociada positivamente a la que se utiliza en los estudios europeos (duración del contrato) y son captadas por el mismo factor.
- *Segundo Componente: Calificación, jornada laboral y bajos salarios.* Este componente explica un 17,8% de la varianza total y las variables que concentran su carga aquí son las referidas a la calificación, al salario y a la jornada laboral. Así, este factor aumenta su valor al incrementarse el porcentaje de puestos de baja calificación, con mayor intensidad horaria y turnos rotativos, y disminuye a medida que aumenta el salario horario promedio. Es relevante notar la relación que se establece entre estas variables: los sectores con jornadas atípicas, tienen mayor porcentaje de puestos de baja calificación, pero también mejores salarios.
- *Tercer componente: Dispersión salarial.* Si bien este componente solo capta el 8,5% de la inercia total, la decisión de incluirlo radica en su relevancia conceptual. Este componente surge porque la dispersión salarial intrasectorial tiene baja correlación con las demás variables incluidas, es decir, no es posible predecir el nivel de heterogeneidad

salarial al interior de un sector a partir del nivel promedio de salario, del grado de informalidad del mismo, etc.

Las tres dimensiones obtenidas permiten construir un espacio tridimensional en el cual, cada punto representa una combinación específica de características de: i. estabilidad y cumplimiento de derechos; ii. jornada laboral, calificación y salarios, y; iii. grado de dispersión salarial. A partir de la ubicación de las ramas de actividad en este espacio tridimensional, se las agrupa mediante un Análisis de Clasificación.

A partir de tal análisis surgen cuatro grupos de ramas de actividad, esto es, cuatro clusters que ofrecen empleos de diferente calidad y que pueden caracterizarse además en función de sus rasgos productivos. La tabla que se presenta a continuación caracteriza cada cluster.

En el apartado de resultados se presenta el seguimiento de la cantidad de asalariados ocupados en cada uno de estos clusters definidos a partir de la rama de actividad que los componen.

<b>Clusters (tipo)</b>	<b>Características de las ramas</b>	<b>Relaciones entre las ramas</b>
Alta inestabilidad e incumplimiento de derechos	Predominio de establecimientos pequeños. Baja productividad de las actividades industriales y de servicios Bajas exportaciones industriales.	Comprende ramas escasamente concentradas. Baja incidencia de las relaciones comerciales al interior del clusters. Vende al clusters 2, bajas ventas hacia 3 y 4.
Incumplimiento de derechos, baja calificación y bajos salarios	Predominio de establecimientos pequeños. Productividad media-baja Perfil exportador basado en MOA. Alta participación del consumo final como destino de sus ventas.	Comprende ramas medianamente concentradas. Alta incidencia de las relaciones comerciales al interior del clusters. Compra insumos a 1 y 4; y en particular al clusters 4.
Jornada laboral flexible y muy altos salarios	Escasa participación de PyMEs y predominio de grandes establecimientos. Muy alta productividad. Perfil exportador basado en MOI.	Comprende ramas altamente concentradas. Alta incidencia de las relaciones comerciales al interior del clusters. Compra insumos a 2 y 4; vende a los tres clusters.
Altos salarios, estabilidad y cumplimiento de derechos	Alta participación de grandes establecimientos. Productividad media-alta. Perfil exportador basado en MOI. Alto componente de insumos importados en la industria.	Comprende ramas medianamente concentradas. Muy alta incidencia de las relaciones comerciales al interior del clusters. Compra insumos a 2 y 3; vende a los tres clusters.

Fuente: Fernández Massi (2015).

### III.3 –INDICADOR DE MEDICIÓN DEL EMPLEO INFORMAL DE LA OIT

Una de las propuestas de la OIT para la medición del empleo informal surge de combinar el indicador de las actividades desarrolladas en el denominado sector informal, presentado en la sección III.1, con las mediciones habituales de empleo asalariado no registrado en empresas formales.

En este caso, definimos como empresa del sector informal a los establecimientos que ocupan hasta cinco personas, y a los cuentapropistas no calificado o de calificación operario. De este modo, el primero indicador de OIT refiere a las características de la unidad productiva y/o al tipo de actividad desarrollada. El segundo se define como la proporción de trabajadores asalariados ocupados en empresas formales (de más de 5 trabajadores) cuyos empleadores no realizan los aportes correspondientes a la seguridad social, y por tanto, no están inscriptos como tales. Se agrega en este caso, a los trabajadores del servicio doméstico en hogares.

De este modo, los criterios para clasificar los ocupados según se desempeñen en la economía formal o informal son los resumidos en el siguiente cuadro.

	Empleo formal	Empleo informal	
		Empleo Informal fuera del sector informal	Empleo en el sector informal
<b>Asalariados</b>	Asalariados en el sector público Asalariados registrados en establecimientos de más de 5 ocupados	Asalariados no registrados en establecimientos de más de 5 ocupados	Asalariados registrados en establecimientos de hasta 5 ocupados  Asalariados no registrados en establecimientos de hasta 5 ocupados
		Servicio doméstico en hogares	
<b>Cuentapropistas</b>	Cuentapropistas en el sector público Cuentapropistas en el sector privado de calificación técnica/profesional		Cuentapropistas en el sector privado de calificación operario o no calificado
<b>Patrones</b>	De establecimientos de más de 5 ocupados		De establecimientos de hasta 5 ocupados
<b>Trabajador familiar no remunerado</b>			Todos

### TERCERA PARTE – PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS PRINCIPALES

A continuación presentamos la descripción de los principales resultados, junto a los gráficos ilustrativos, y las tablas de datos en anexo, de dos de los indicadores de segmentación estimados, para la serie anual 2003-2015, y los principales cortes. En primer lugar se expone el indicador I: Segmentos según inserción productiva; en este caso se presenta la estimación para el total país urbano, para el subtotal de mujeres país urbano; y una ilustración de la desagregación regional comparada, para las 6 regiones según cada uno de los segmentos; finalmente se presenta una comparación del peso de las ramas de actividad en cada segmento de inserción productiva.

Conjuntamente se presenta el indicador II: Cluster de calidad del empleo asalariado. Se expone el peso de cada cluster de calidad en el total del empleo asalariado urbano, y también el peso en el total del empleo asalariado de las mujeres. Se presenta también la proporción del empleo asalariado no registrado en cada cluster, y la proporción de los contratos de duración de terminada en cada cluster, variables que han intervenido en la definición de la calidad del empleo asalariado.

Desarrollamos un análisis descriptivo utilizando ambos indicadores de modo conjunto, para dar cuenta de la utilidad diferencial en la aplicación de cada uno de ellos.

Cabe mencionar, que la Hipótesis general de trabajo que orienta nuestro análisis, es que las mejoras sucedidas en el mercado de trabajo durante el período 2003-2014 se focalizan en una mayor cantidad de puestos creados, y en mejoras de tipo institucional, más que en un cambio estructural progresivo.

Algunas de las preguntas que podemos formular para la posterior lectura de los indicadores son:

- ¿Cómo evolucionó la segmentación del mercado de trabajo según la inserción productiva de las empresas, y según la calidad del empleo asalariado?
- ¿Considerando los extremos del período, mejoró la configuración del mercado de trabajo según segmentos, y según calidad del empleo asalariado? => Configuración de los segmentos.
- ¿Las tendencias para el total de los ocupados o asalariados, se mantienen para el grupo de mujeres, o aparecen diferencias?=> Género
- ¿Cuál es el comportamiento de los segmentos y de los clusters según el ciclo económico? Que ocurre en el período de bajo dinamismo? => Evolución según ciclos

- ¿La estructura y tendencias que se observan para el total de ocupados del país, se mantienen en las regiones, o aparecen particularidades? => Regiones
- Calidad e Inserción productiva: ¿Cuál fue la evolución de los clusters según la calidad de empleo asalariado? Son coherentes con la evolución de los segmentos por tipo de inserción ocupacional?
- Calidad y relaciones laborales: ¿Se observan cambios favorables en las relaciones laborales del empleo asalariado?
- ¿De los indicadores analizados, existen indicios para suponer la existencia de cambio estructural? ¿de mejoras de tipo institucional?

pleo, y se reduce la micro-producción. En el empleo asalariado, los clusters muestran un crecimiento de la participación del segmento 1 de menor calidad relativa, y se reduce la del segmento 4. No obstante se observa una caída del empleo asalariado no registrado, y también de la participación de contratos de duración determinada, características que juegan a favor de una mayor calidad al interior de cada segmento, presentando mayor descenso en este segmento de menor calidad. (cuadros 1 y 2).

Comparando con el empleo de las mujeres, una característica estructural en relación al total del empleo es la mayor participación del segmento de empleo público, y la menor reducción del segmento micro. En calidad del empleo asalariado de mujeres, se destaca la caída de la participación del cluster 4 de mejor calidad, en virtud del crecimiento del cluster 2, probablemente por actividades de comercio, del cluster 1 que incluye las actividades de empleo doméstico y prendas de vestir, y del 3 por el empleo público.(cuadros 3 y 4).

La configuración de la segmentación del mercado de trabajo según inserción productiva mejoró, considerando los extremos del período, ya que crece la participación del segmento grande/mediano en el em-

### Estructuras ocupacionales de SEGMENTOS y de CLUSTERS – (años extremos del periodo)

**Cuadro 1**

Participación (%) de cada SEGMENTO en el total del empleo urbano		
SEGMENTO	2003	2014
Grande/Mediano	32.6	39.0
Micro	42,4	37,2
Sector Publico	18.0	16.2
Resto no clasificable	7.0	7.6
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

**Cuadro 2**

Participación (%) de cada CLUSTER en el total del empleo asalariado				% No Registro		% Contrato Duración Determinad	
CLUSTER		2003	2014	03	14	03	14
1	Alta Inestabilidad ; Incumplimiento de derechos	18.1	19.6	87.1	69.5	48.2	30.5
2	Incumplimiento de derechos ; Baja calificación, Bajos salarios	30.2	29.8	55.1	39.6	16.8	9.2
3	Jornada flexible; Muy altos salarios	13.6	13.7	27.1	11.2	17.8	7.5
4	Altos salarios; Estabilidad; Cumplimiento derechos	38.0	37.0	34.0	16.7	18.5	7.0
<b>TOTAL</b>		<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>49.0</b>	<b>33.0</b>	<b>21.0</b>	<b>11.0</b>

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

**MUJERES: Estructuras ocupacionales de SEGMENTOS y de CLUSTERS (años extremos del periodo)**

**Cuadro 3**

Participación (%) de cada SEGMENTO en el empleo de MUJERES		
SEGMENTOS	2003	2014
Grande/Mediano	27.4	32.6
Micro	42.6	41.4
Sector Publico	24.0	21.0
Resto no clasificable	5.9	5.0
TOTAL	100.0	100.0

**Cuadro 4**

Participación (%) de cada CLUSTER en el empleo asalariado de MUJERES			
	CLUSTER	2003	2014
1	Alta Inestabilidad; Incumplimiento de derechos	25.0	26.0
2	Incumplimiento de derechos; Baja calificación, Bajos salarios	19.0	21.0
3	Jornada flexible; Muy altos salarios	11.0	12.0
4	Altos salarios; Estabilidad Cumplimiento de derechos	46.0	42.0
	TOTAL	100.0	100.0

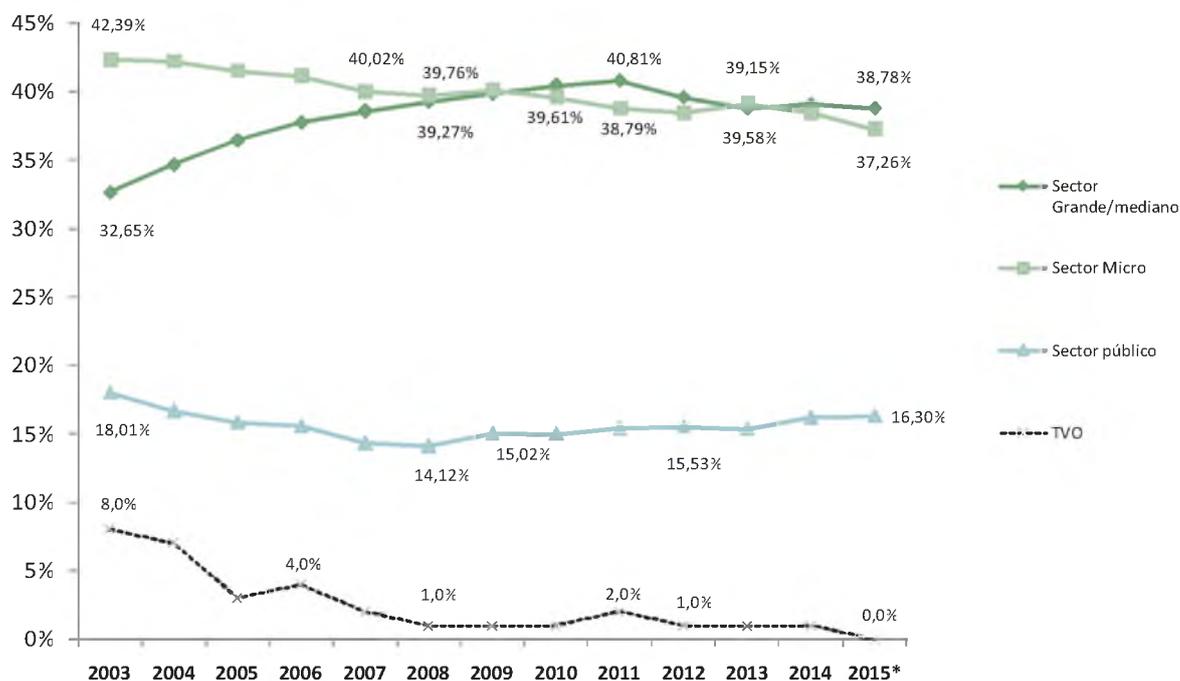
Elaboración propia en base a EPH-INDEC

La evolución de las series completas de los tres segmentos da cuenta del mayor dinamismo sucedido entre los años 2003 y 2008, cuando se produce el crecimiento más acelerado del empleo en el segmento

grande/mediano, y la caída de la micro producción; esta tendencia se mantiene a menor ritmo hasta el año 2011. (cuadro 5).

**Cuadro 5**

**Participación de cada segmento de inserción productiva en el empleo total - Tasa variacion anual de ocupados (TVO) Total pais urbano. Años 2003 a 2015\***



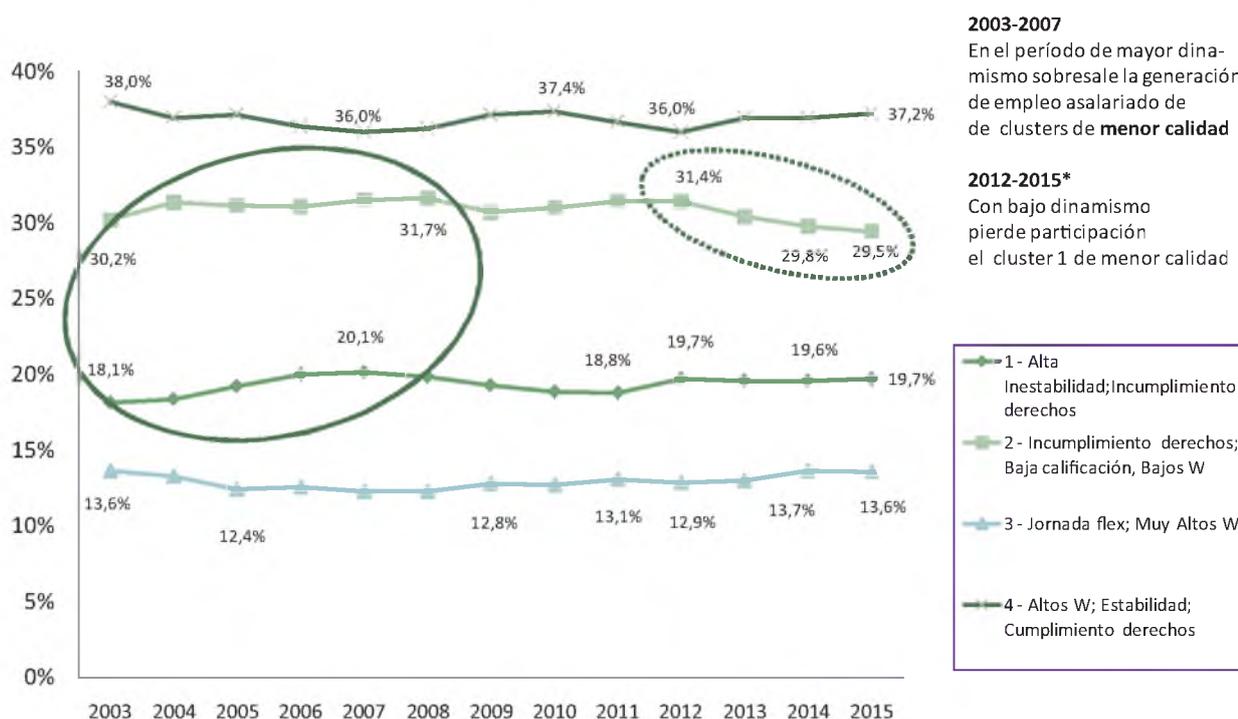
Elaboración propia en base a EPH-INDEC

En la calidad del empleo, es más notorio el incremento del empleo asalariado de baja calidad (1 y 2) vs la caída de los de mayor calidad. Por su parte, en el periodo de bajo dinamismo cae el empleo asalariado de baja calidad (circulo punteado) evidenciando la

perdida de participación de las ramas que mostraron más capacidad en la generación de empleo. En otros términos, las ramas que se expanden en empleo son las de menor calidad relativa, y a su vez, las más sensibles al ciclo económico. (cuadro 6).

**Cuadro 6**

**Participación de cada CLUSTER en el total de asalariado -  
Período 2003-2015\***



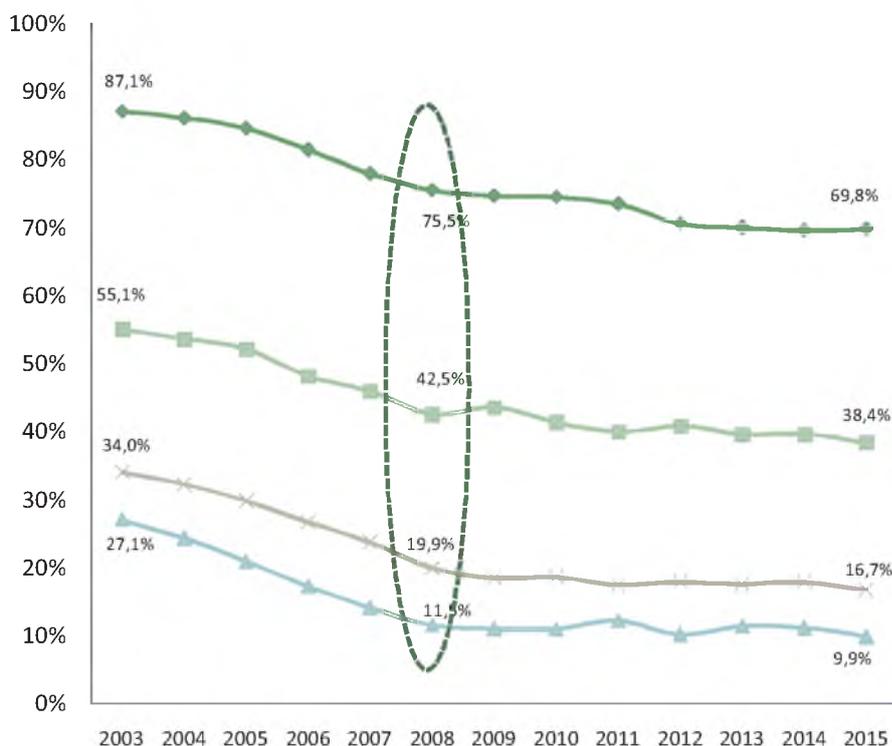
Elaboración propia en base a EPH-INDEC

La evolución de la serie completa muestra que el periodo de fuerte reducción de asalariados no registrado es 2003-2008, este fenómeno mantiene la misma tendencia en todos los clusters; luego del 2008 continua

aunque atenuada (cuadro 7). La mejora de la calidad por menor proporción de contratos con duración determinada, se destaca en el cluster 1 de menor calidad relativa (cuadro 8).

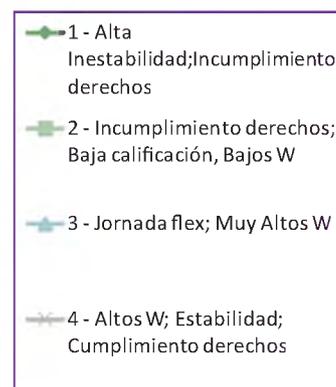
**Cuadro 7**

**Proporción (%) de asalariados no registrados en cada CLUSTER  
Total empleo asalariado - 2003-2015\***



La reducción del no registro fue una característica general, Independiente del tipo de cluster.

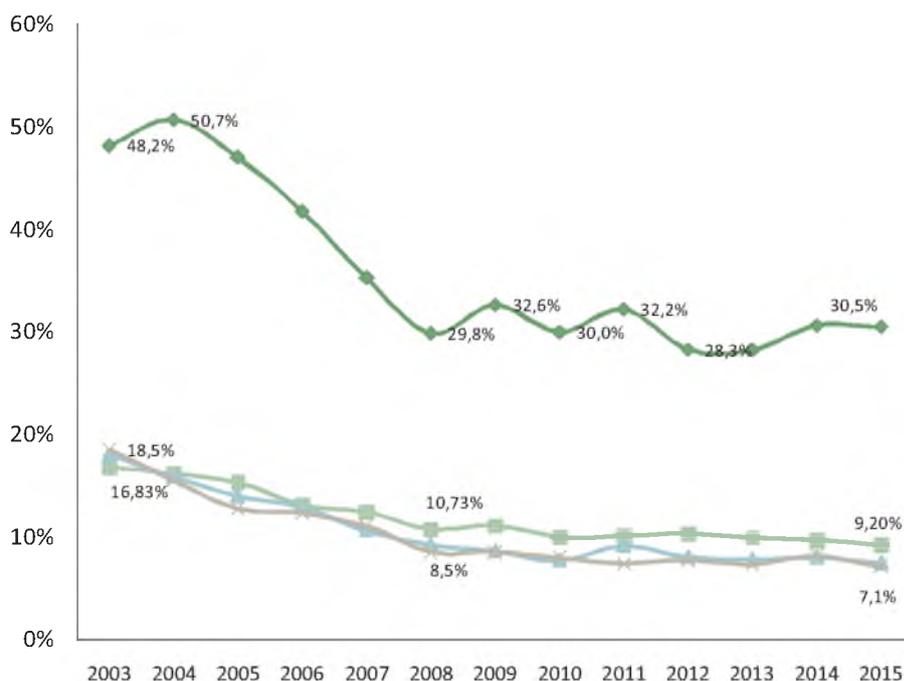
La mayor reducción ocurre entre 2003/2008, luego continua a a menor ritmo.



Elaboración propia en base a EPH-INDEC

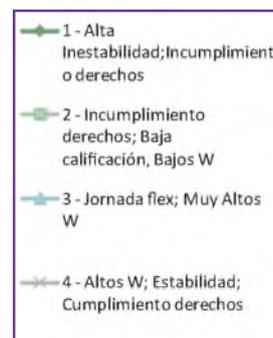
**Cuadro 8**

**Proporción (%) de asalariados con contrato de duración determinada (CDD) en  
cada CLUSTER - Total empleo asalariado 2003-2015\***



➤ La disminución de la flexibilidad en el tipo de contrato fue general, pero sobresale en el cluster de peor calidad, donde creció el empleo en mayor proporción.

➤ La tendencia se ameseta a partir del año 2008.



Elaboración propia en base a EPH-INDEC

La descripción de la participación del empleo en las diferentes ramas de producción, considerando los segmentos de inserción productiva, da cuenta de la expansión de los servicios a las empresas también en la

micro-producción, y la expansión del empleo en la construcción, con mayor énfasis en el segmento micro (cuadro 9).

**Cuadro 9.**

**Estructuras ocupacionales de los segmentos según ramas de actividad – Años extremos**

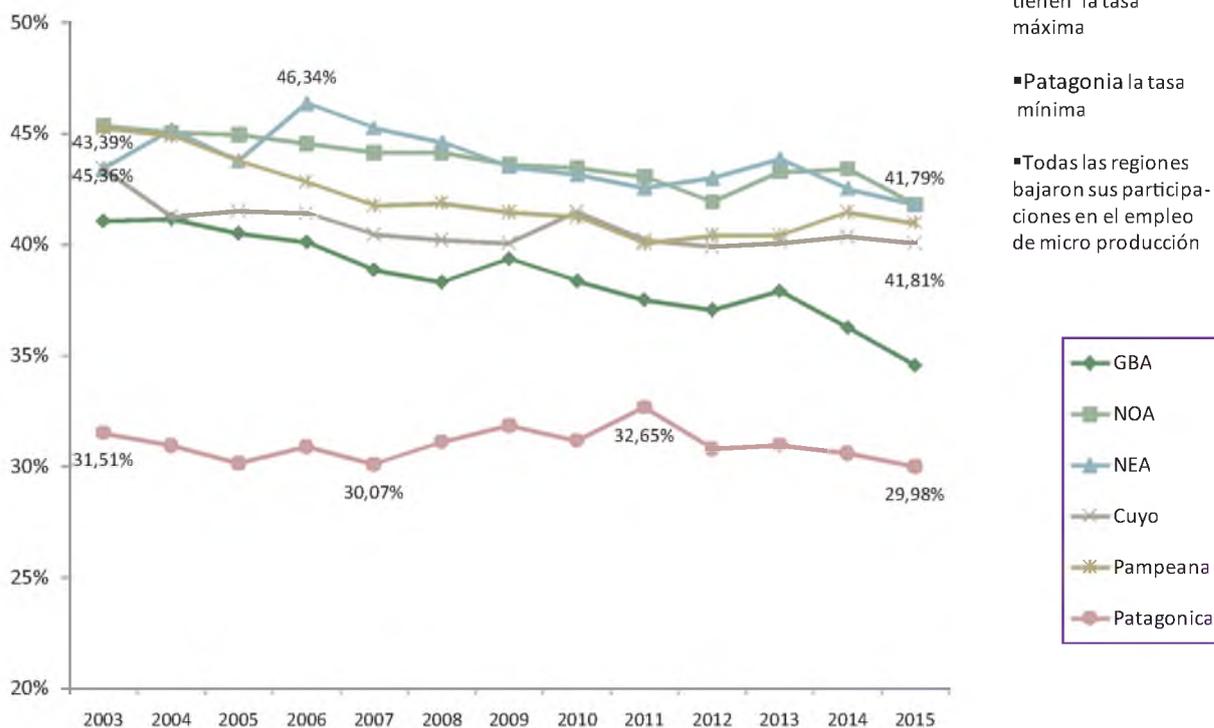
RAMAS de ACTIVIDAD	SEGMENTOS 2003				SEGMENTOS 2014			
	Grande/ Mediano	Micro	S Publico	Total	Grande/ Mediano	Micro	S Publico	Total
Actividades primarias	2,1	1,8	2,5	2,0	1,7	0,6	0,2	1,0
Industrias livianas	12,8	9,7	1,2	9,1	12,7	8,8	0,2	8,9
Industrias pesadas	7,8	2,9	0,4	4,1	7,6	1,4	0,1	3,6
Electricidad, gas, agua y residuos	1,1	0,1	0,5	0,5	0,8	0,0	1,2	0,5
Construcción	3,9	12,1	1,6	7,5	5,8	16,2	0,2	9,6
Comercio y esparcimiento	23,3	37,8	3,0	26,5	23,1	33,2	2,1	24,2
Transporte y telecomunicaciones	9,7	6,5	0,6	6,4	9,7	6,1	2,1	6,8
Servicios financieros, inmobiliarios, informáticos y empresariales	18,6	6,7	4,7	10,3	20,0	7,5	2,4	11,4
Servicios sociales	18,8	2,1	83,7	22,9	15,6	1,8	91,3	22,0
Otros servicios	1,9	20,3	1,8	10,7	3,0	24,3	0,2	12,2
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100

Un análisis para los segmentos de empleo según su inserción productiva, diferenciando las seis regiones del país, muestra que las estructuras de las regiones de NEA y luego el NOA, son las que registran menor participación del empleo en el segmento grande/mediano (cuadro 10), y mayor proporción de empleo

en la micro-producción (cuadro 11) Las tendencias al crecimiento del primer segmento y la caída de la micro-producción se mantienen en todas las regiones, durante todo el período, y estructuralmente estas regiones no modifican su peor configuración relativa.

**Cuadro 10**

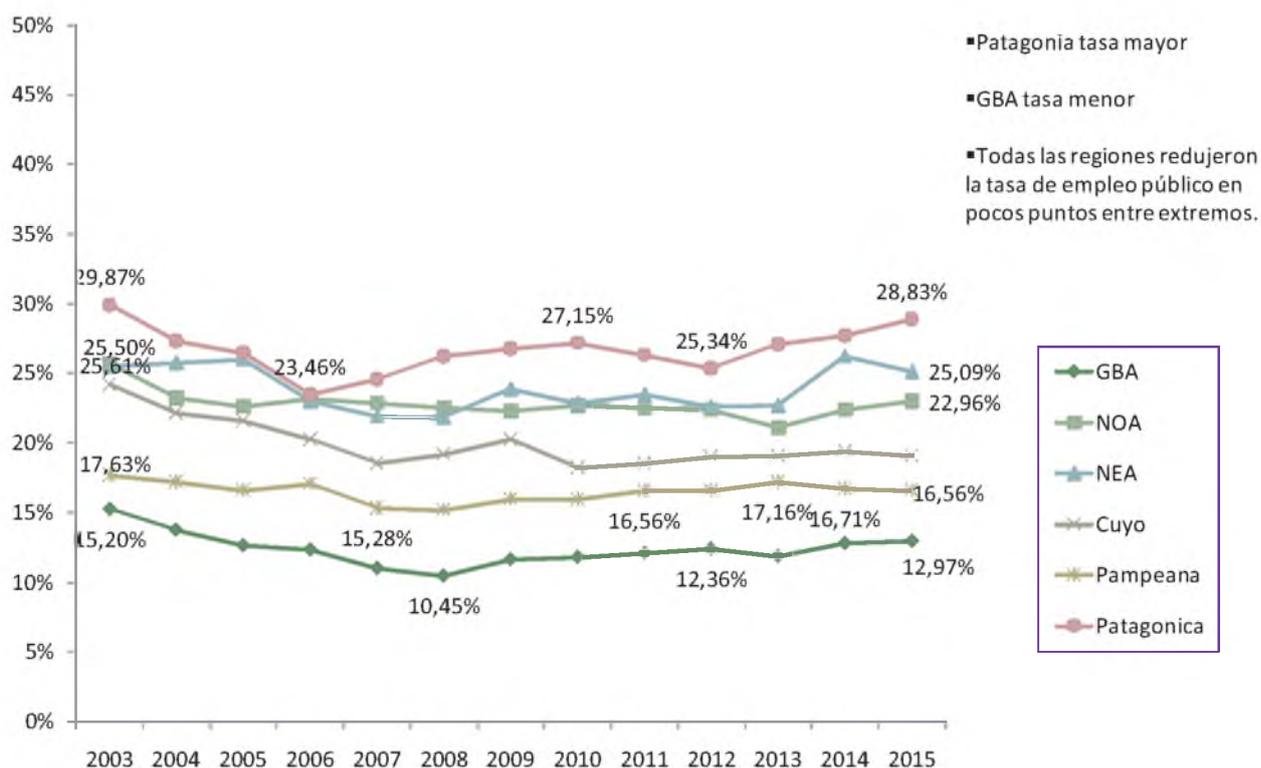
**Tasa de participación del empleo del SEGMENTO Micro de cada región. 2003 a 2015\***



Elaboración propia en base a EPH-INDEC

**Cuadro 11**

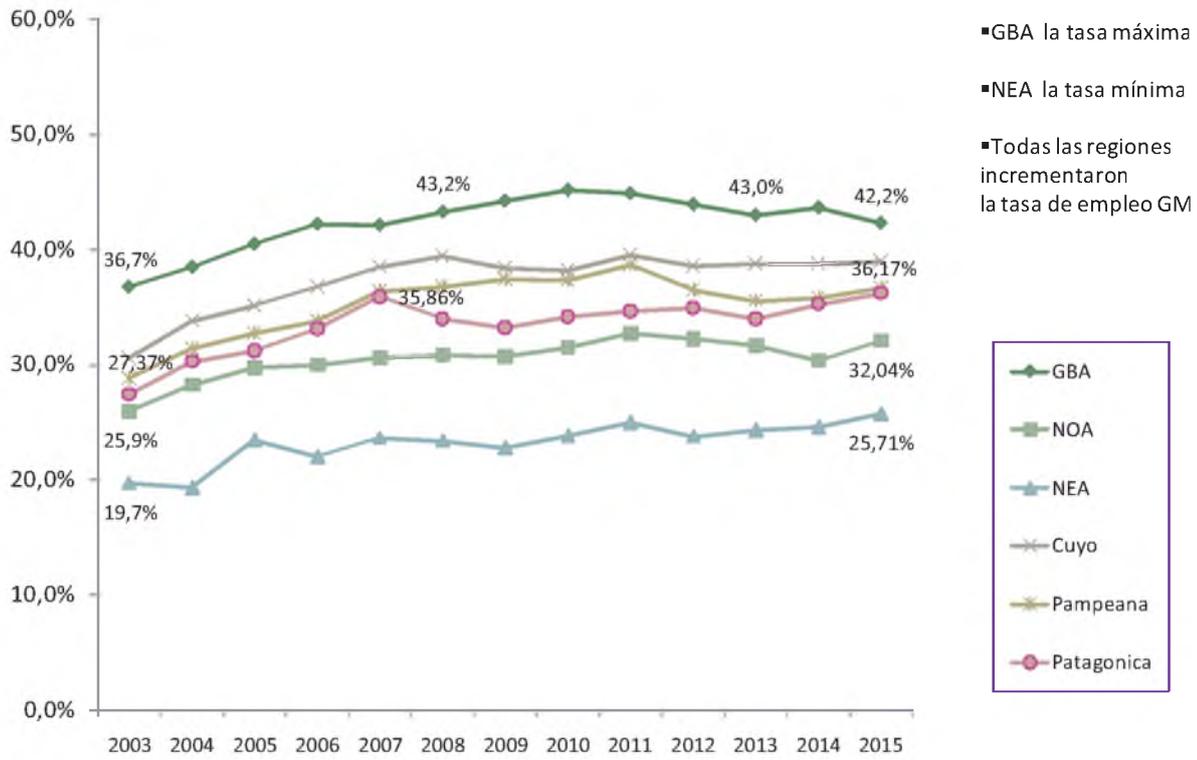
**Tasa de participación en el empleo del SEGMENTO Sector Público (SP) de cada región. 2003-2015\***



Elaboración propia en base a EPH-INDEC

**Cuadro 12**

**Tasa de participación del empleo del SEGMENTO G/M de cada región. 2003 - 2015\***



**BIBLIOGRAFÍA**

- Adamini, M. (2014). Formaciones identitarias en lugares de trabajo precario. Un estudio sobre pasantes de la administración pública de la provincia de Buenos Aires (2008-2012). (Tesis doctoral). Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, La Plata. Recuperado a partir de <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.1014/te.1014.pdf>
- Altimir, O., & Beccaria, L. (1999). El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina. (Serie Reformas Económicas No. 28). Buenos Aires: CEPAL.
- Barbosa, A. (2009). De «Setor» para «Economía Informal»: aventuras e desventuras de un concepto. San Pablo: USP. Recuperado a partir de [http://www.ffch.usp.br/centrodametropole/antigo/v1/texto\\_sem\\_2009\\_barbosa.pdf](http://www.ffch.usp.br/centrodametropole/antigo/v1/texto_sem_2009_barbosa.pdf)
- Bárcena, A., & Prado, A. (Eds.). (2016). Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina-International Development Research Center (IDRC).
- Barrera, F. (2012). Informalidad y transferencia de valor en las cadenas productivas de la Argentina. Un estudio a partir de la matriz insumo-producto. *Si somos americanos*, 12(2), 153-180.
- Bergesio, L., & Golovanevsky, L. (2009). La informalidad en la Argentina. Acuerdos conceptuales y posibilidades de medición a partir del análisis multivariado de datos. Presentado en IX Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires.
- Béroud, S., & Bouffartigue, P. (2009). Quand le travail se precarise, quelles resistences collectives? Paris: La dispute.
- Bertranou, F., Casanova, L., Jiménez, M., & Jiménez, M. (2013). Informalidad, calidad del empleo y segmentación en Argentina (Documentos de trabajo No. 2) (p. 49). Buenos Aires: OIT.
- Brandao Peres, T. (2015). Informalidade: um conceito em busca de uma teoria. *Revista da ABET*, 14(2), 270-289.
- Busso, M., & Bouffartigue, P. (2010). ¿Más allá de la «precariedad» y la «informalidad»? Aportes para el debate desde una perspectiva comparada. En A. Del Bono & G. Quaranta (Eds.), *Convivir con la incertidumbre: aproximaciones a la flexibilización y precarización del trabajo en Argentina*. Buenos Aires: CICCUS/CEIL-PIETTE.
- Cacciamali, M. C. (1983). O setor informal urbano e formas de participacao na producao. San Pablo: Editora IPE.
- Cacciamali, M. C. (2000). Globalização e processo de informalidade. *Economia e Sociedade*, (14), 153-174.
- Cardoso, F. (1971). Comentario sobre los conceptos de Sobreproducción Relativa y Marginalidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, (1/2), 57-76.
- Cingolani, P. (2006). *La précarité*. Paris: PUF.
- Coatz, D., García Díaz, F., & Woyecheszen, S. (2010). Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina (Informe Techint No. 332) (pp. 1-31).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2014). *Pactos para la igualdad. Hacia un futuro sostenible*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Cortés, F. (2000). La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina. En *Tratado latinoamericano de Sociología del Trabajo* (pp. 592-618). México: Fondo de cultura económica.
- De Araujo, T., & Aves de Lima, R. (2010). Setor informal como categoria única, universal: o quanto importa para politicas publicas, a busca de tal conceito? En T. Braga, F. Vidal, & Neves (Eds.), *Trabalho em questao* (Vol. 86). Salvador: Publicações SEI.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero: la revolución informal*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Deddeca, C. (1998). *Produtividade, emprego e salarios na Industria Brasileira*. Campinas: MIMEO.
- Deddeca, C. (2002). Reorganização Econômica, Absorção de Mão-de-Obra e Qualificação. *Revista de Economía Política*, 22(2), 59-68.
- Deddeca, C., & Baltar, P. (1997). Mercado de trabalho e Informalidade nos anos 90. *Estudos econômicos*, 27(Número Especial), 65-84.
- Deddeca, C., & Rosandiski, E. (1998). *Reorganizacao Economica, Ocupacao e Qualificacao*. Campinas: UNICAMP.
- Diana Menéndez, N. (2010). La múltiple dimensión de la precariedad laboral: el caso de la Administración Pública en Argentina. *Revista de Ciencias Sociales*, 2-3(128-129), 119-136.

- Ermida Uriarte, O. (2001). Trabajo decente y formación profesional. *Boletín Técnico Interamericano de Formación Profesional*, (151).
- Fernández Massi, M. (2015, julio 9). La heterogeneidad del empleo en la Argentina 2008-2011. Una explicación a partir de los rasgos productivos y las relaciones sectoriales (Tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo). Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Buenos Aires. Recuperado a partir de [http://www.ceil-conicet.gov.ar/?attachment\\_id=6418](http://www.ceil-conicet.gov.ar/?attachment_id=6418)
- Fields, G. (1990). Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence. En D. Turnham, B. Salome, & A. Schwarz (Eds.), *The informal sector revisited* (pp. 49-69). Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Filgueiras, L. A., Druck de Faria, M. da G., & Falcao do Amaral, M. (2004). O conceito de informalidade: um exercicio de aplicacao empirica. *Caderno CRH*, 17(41), 211-229.
- Galín, P. (1986). Asalariados, precarización y condiciones de trabajo. *Revista Nueva Sociedad*, 85, 30-38.
- Galín, P., & Feldman, S. (1990). Nota Introductoria. En P. Galín & M. Novick, *La precarización del empleo en la Argentina* (pp. 9-17). Buenos Aires: Centro Editor de América Latina-CIAT/OIT-CLACSO.
- Ghai, D. (2003). Trabajo decente. Concepto e indicadores. *Revista Internacional del Trabajo*, 122(2).
- Giosa Zuazua, N. (2000). Dinámica de acumulación y mercado de trabajo: las grandes empresas, el desempleo y la informalidad laboral en Argentina de los años 90. *Revista Época*, 2(2).
- Giosa Zuazua, N. (2005). De la marginalidad y la informalidad, como excedente de fuerza de trabajo, al empleo precario y al desempleo como norma de crecimiento (Documento de trabajo No. 47). Buenos Aires: CIEPP.
- Graña, J. M., & Kennedy, D. (2008). Salario real, costo laboral y productividad. *Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación* (Documento de trabajo No. 12). Buenos Aires: CEPED.
- Husmanns, R. (2004). Measuring the informal economy: from employment in the informal sector to informal employment. (Working paper No. 53). Ginebra: OIT.
- Jiménez, M. (2011). Caracterización del trabajo independiente en Argentina, un análisis descriptivo de largo plazo, 1974-2009. En F. Bertranou & R. Maurizio (Eds.), *Trabajo independiente, mercado laboral e informalidad en Argentina*. Buenos Aires: OIT.
- Krein, J. D., & Weishaupt Proni, M. (2010). *Economía informal: aspectos conceituais e teóricos* (Documento de trabajo No. 4). Brasilia: OIT-Brasil.
- Lewis, A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester school*, 22(2), 139-191.
- Longo, J. (2014). ¿Renovación de las tradiciones sindicales en ámbitos laborales precarizados? Un análisis de las organizaciones sindicales en empresas supermercadas durante la posconvertibilidad (Tesis doctoral). Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- Marshall, A. (2012). Labour productivity, labour demand and wage differentials under the revival of 'import substitution' industrialisation: Argentina. 2003-2011. Presentado en 33rd Annual Conference of the International Working Party on Labour Market Segmentation, Roma.
- Marticorena, C., & Eskenazi, M. (2010). Reflexiones críticas acerca de la relación entre precariedad laboral y trabajo asalariado. *Herramienta web*, (6).
- Monza, A. (1996). La situación ocupacional argentina: diagnóstico y perspectivas. En A. Minujin (Ed.), *Desigualdad y exclusión : desafíos para la política social en la Argentina de fin de siglo* (pp. 65-114). Madrid: Editorial Losada; UNICEF.
- Neffa, J. C. (2008). La informalidad, la precariedad y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires. La Plata: Ministerio de la Provincia de Buenos Aires.
- Neffa, J. C. (2010). Naturaleza y significación del trabajo/empleo precario. En M. Busso & P. Pérez (Eds.), *Corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral* (pp. 17-50). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Noronha. (2003). «Informal», ilegal, injusto: percepciones do mercado de trabalho no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 18(53), 111-179.
- Nun, J. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *revista Latinoamericana de Sociología*, 5(2), 178-236.

- Organización Internacional del Trabajo. (2010). Tendencias del empleo (Tendencias del empleo). Ginebra: OIT.
- Organización Internacional del Trabajo. (2012). Better jobs for a better economy. (World of Work Report). Ginebra: OIT.
- Organización Internacional del Trabajo. (2013). La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal. Ginebra: OIT.
- Paugam, S. (2000). *Le Salarié de la précarité*. Paris: PUF.
- Pérez Sainz, J. P. (1998). ¿Es necesario aún el concepto de informalidad? *Perfiles Latinoamericanos*, 13, 55-71.
- Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: exit and exclusion*. Washington: Banco Mundial.
- Piketty, T. (2015). *La economía de las desigualdades*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Pok, C. (1992). Precariedad Laboral: Personificaciones Sociales en la Frontera de la Estructura del Empleo. Presentado en Seminario Interamericano de Medición del Sector Informal, Lima: COM/CIE y OEA/INEI.
- Portes, A. (1989). La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman. *Estudios sociológicos*, 7(20), 369-374.
- Portes, A., & Benton, L. (1987). Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación. *Estudios sociológicos*, 5(13), 111-137.
- PREALC-OIT. (1993). Empleo y salarios.
- Quijano, A. (1970). Polo marginal y mano de obra marginal. En A. Quijano, *Imperialismo y marginalidad en América Latina* (pp. 239-287). Santiago de Chile: CEPAL.
- Ranis, G., & Stewart, F. (1999). V-goods and the role of the Urban Informal Sector in Development. *Economic Development and Cultural Change*, 47(2), 259-288.
- Rebitzer. (1993). Radical Political Economy and the economics of labour markets. *Journal of Economic Literature*, 31(3), 1394-1434.
- Rodgers, G. (1989). Precarious work in Western Europe: The state of the debate. En J. Rodgers & G. Rodgers (Eds.), *Precarious jobs in labour market regulation: The growth of atypical employment in Western Europe* (pp. 1-16). Bélgica y Ginebra: Instituto Internacional de Estudios Laborales.
- Rosandiski, E. (2000). Panorama das mudancas no mercado de trabalho brasileiro nos anos 90. En *Anais do XII Encontro Nacional de Estudos Populacionais*. Caxambu: ABEP.
- Souza, P. (1999). Salário e emprego em economias atrasadas. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.
- Tokman, V. (1978). An exploration into the nature of informal-formal sector relationship. *World Development*, 6(9-10), 1065-1075.
- Tokman, V. (1987). El sector informal: quince años después. *El Trimestre Económico*, LIV(215).
- Tokman, V. (2004). Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda. México: Fondo de cultura económica.
- Weller, J., & Roethlisberger, C. (2011). La calidad del empleo en América Latina (Serie Macroeconomía y Desarrollo No. 110). Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado a partir de [http://www.lai.fu-berlin.de/homepages/marull/Forschung\\_und\\_Publikationen/Weller\\_Roethlisberger.pdf](http://www.lai.fu-berlin.de/homepages/marull/Forschung_und_Publikationen/Weller_Roethlisberger.pdf)

**ANEXO – TABLAS DE DATOS**

**INDICADOR I: SEGMENTOS SEGÚN INSERCIÓN PRODUCTIVA**

**TOTAL PAÍS URBANO**

SEGMENTOS DE EMPLEO URBANO SEGÚN INSERCIÓN PRODUCTIVA - 2003 A 2015 - TOTAL PAÍS

Segmento de inserción	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sector Grande-Mediano	32,65%	34,66%	36,44%	37,74%	38,59%	39,27%	39,84%	40,44%	40,81%	39,68%	38,80%	39,08%	38,78%
Sector Micro	42,39%	42,25%	41,56%	41,18%	40,02%	39,76%	40,17%	39,61%	38,79%	38,47%	39,15%	38,46%	37,26%
Sector Público	18,01%	16,67%	15,83%	15,59%	14,33%	14,12%	15,02%	15,01%	15,41%	15,53%	15,36%	16,20%	16,30%
Ocupados s/c (**)	6,96%	6,42%	6,16%	5,50%	7,00%	6,85%	4,97%	4,94%	5,00%	6,42%	6,69%	6,26%	7,67%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

(\*\*) Corresponde a ocupados que no pudieron ser clasificados

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

**TOTAL PAÍS URBANO - MUJERES**

SEGMENTO DE EMPLEO URBANO SEGÚN INSERCIÓN PRODUCTIVA - (%) 2003 A 2015 - TOTAL PAÍS: MUJERES

MUJERES TOTAL PAIS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sector Grande-Mediano	27,4%	28,9%	30,3%	31,2%	32,1%	32,7%	33,7%	33,9%	33,5%	33,7%	32,8%	32,6%	32,3%
Sector Micro	42,6%	42,8%	43,1%	43,8%	43,3%	43,5%	43,1%	42,9%	42,3%	40,9%	41,7%	41,4%	40,3%
Sector Público	24,1%	22,8%	21,5%	20,8%	19,0%	18,4%	19,2%	19,5%	20,5%	20,3%	19,9%	21,0%	21,4%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

**COMPARACIÓN DE TASA DE PARTICIPACION DEL EMPLEO DEL MISMO SEGMENTO EN LAS DIFERENTES REGIONES - SEGMENTO GRANDE-MEDIANO**

TASA DEL SECTOR GRANDE MEDIANO en el total del empleo por región

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GBA	36,7%	38,44%	40,40%	42,12%	42,06%	43,24%	44,18%	45,11%	44,87%	43,87%	42,96%	43,65%	42,24%
NOA	25,9%	28,24%	29,73%	29,95%	30,56%	30,82%	30,65%	31,47%	32,66%	32,21%	31,63%	30,32%	32,04%
NEA	19,7%	19,28%	23,43%	21,96%	23,62%	23,34%	22,76%	23,76%	24,90%	23,73%	24,26%	24,53%	25,71%
Cuyo	30,49%	33,77%	35,08%	36,70%	38,47%	39,38%	38,37%	38,12%	39,48%	38,54%	38,71%	38,70%	38,87%
Pampeana	28,77%	31,32%	32,70%	33,75%	36,33%	36,71%	37,38%	37,27%	38,64%	36,38%	35,51%	35,78%	36,59%
Patagonica	27,37%	30,23%	31,14%	33,09%	35,86%	33,94%	33,14%	34,14%	34,60%	34,87%	33,92%	35,22%	36,17%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

## COMPARACIÓN DE TASAS DE PARTICIPACIÓN DEL EMPLEO DEL MISMO SEGMENTO EN LAS DIFERENTES REGIONES -SEGMENTO MICRO

**TASA DEL SECTOR GRANDE MICRO en el total del empleo por región**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GBA	41,05%	41,15%	40,47%	40,11%	38,84%	38,28%	39,35%	38,33%	37,47%	37,02%	37,92%	36,24%	34,57%
NOA	45,36%	45,06%	44,96%	44,56%	44,13%	44,13%	43,58%	43,46%	43,07%	41,92%	43,26%	43,41%	41,81%
NEA	43,39%	45,16%	43,77%	46,34%	45,27%	44,61%	43,53%	43,16%	42,53%	43,01%	43,85%	42,51%	41,79%
Cuyo	43,41%	41,25%	41,48%	41,40%	40,44%	40,18%	40,05%	41,45%	40,20%	39,88%	40,06%	40,34%	40,04%
Pampeana	45,23%	44,88%	43,76%	42,81%	41,74%	41,87%	41,45%	41,25%	40,04%	40,41%	40,41%	41,44%	40,97%
Patagonica	31,51%	30,92%	30,12%	30,87%	30,07%	31,11%	31,85%	31,16%	32,65%	30,78%	30,95%	30,56%	29,98%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

## COMPARACIÓN DE TASAS DE PARTICIPACION EMPLEO DEL MISMO SEGMENTO EN LAS DIFERENTES REGIONES - SEGMENTO EMPLEO PÚBLICO

**TASA DEL EMPLEO PUBLICO en el total del empleo por región**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GBA	15,20%	13,74%	12,59%	12,33%	10,99%	10,45%	11,57%	11,73%	12,11%	12,36%	11,86%	12,82%	12,97%
NOA	25,61%	23,19%	22,60%	23,12%	22,85%	22,51%	22,27%	22,68%	22,50%	22,38%	21,10%	22,39%	22,96%
NEA	25,50%	25,73%	25,99%	22,97%	21,91%	21,80%	23,85%	22,82%	23,42%	22,61%	22,66%	26,22%	25,09%
Cuyo	24,13%	22,12%	21,55%	20,21%	18,49%	19,17%	20,20%	18,19%	18,47%	19,01%	19,03%	19,40%	19,04%
Pampeana	17,63%	17,14%	16,57%	17,04%	15,28%	15,16%	15,94%	15,93%	16,56%	16,57%	17,16%	16,71%	16,56%
Patagonica	29,87%	27,27%	26,45%	23,46%	24,54%	26,18%	26,71%	27,15%	26,31%	25,34%	27,03%	27,65%	28,83%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

## SEGMENTO MICRO – PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD EM EL EMPLEO DEL SEGMENTO MICRO

**SEGMENTOS MICRO: PRINCIPALES RAMAS DE EMPLEO**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Comercio y esparcimiento	37,9%	37,8%	36,8%	36,9%	34,6%	35,7%	35,4%	35,6%	36,1%	34,6%	33,9%	33,4%	33,78%
Construcción	12,2%	13,1%	13,4%	13,2%	13,8%	14,0%	14,1%	14,1%	14,9%	15,1%	15,3%	16,2%	15,9%
Otros servicios	20,0%	19,7%	20,8%	21,2%	22,0%	21,6%	21,6%	21,6%	21,5%	23,3%	23,4%	23,9%	24,6%
Industrias varias	9,8%	9,2%	8,4%	7,9%	8,5%	8,4%	7,9%	7,9%	8,5%	9,9%	9,9%	8,9%	8,3%
Servicios financieros, inmobiliarios, informáticos y empresariales	6,7%	7,3%	7,9%	7,9%	8,4%	7,2%	8,1%	7,9%	6,7%	7,5%	7,9%	7,6%	7,5%
Trasporte y telecomunicaciones	6,5%	6,6%	6,5%	6,4%	6,5%	6,4%	6,5%	6,0%	5,9%	6,1%	5,9%	6,1%	6,0%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

## INDICADOR II: CLUSTERS DE CALIDAD DE EMPLEO ASALARIADO

### Participación de cada cluster en el total del empleo asalariado

#### PARTICIPACIÓN DE CADA CLUSTER EN EL TOTAL DEL EMPLEO ASALARIADO

CLUSTERS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 - Alta Inestabilidad; Incumplimiento derechos	18,1%	18,4%	19,2%	20,0%	20,1%	19,8%	19,3%	18,9%	18,8%	19,7%	19,6%	19,6%	19,7%
2 - Incumplimiento derechos; Baja calificación Bajos W	30,2%	31,4%	31,2%	31,1%	31,6%	31,7%	30,7%	31,1%	31,5%	31,4%	30,4%	29,8%	29,5%
3 - Jornada flex; Muy Altos W	13,6%	13,3%	12,4%	12,5%	12,3%	12,3%	12,8%	12,7%	13,1%	12,9%	13,0%	13,7%	13,6%
4 - Altos W; Estabilidad; Cumplimiento derechos	38,0%	37,0%	37,2%	36,4%	36,0%	36,2%	37,2%	37,4%	36,7%	36,0%	37,0%	37,0%	37,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

## ASALARIADOS NO REGISTRADOS

### Proporción de asalariados no registrados en cada cluster de empleo, y en el total del empleo asalariado

#### PROPORCIÓN DE ASALARIADOS NO REGISTRADOS EN CADA CLUSTER DE EMPLEO, Y EN EL TOTAL DEL EMPLEO ASALARIADO

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 - Alta Inestabilidad; Incumplimiento derechos	87,1%	86,1%	84,6%	81,4%	77,9%	75,5%	74,7%	74,5%	73,5%	70,5%	70,0%	69,5%	69,8%
2 - Incumplimiento derechos; Baja calificación Bajos W	51,9%	53,74%	52,2%	48,1%	45,9%	42,5%	43,6%	41,3%	40,0%	40,8%	39,6%	39,6%	38,2%
3 - Jornada flex; Muy Altos W	27,1%	24,4%	20,9%	17,2%	14,1%	11,5%	11,0%	11,0%	12,2%	10,1%	11,4%	11,2%	9,9%
4 - Altos W; Estabilidad; Cumplimiento derechos	34,0%	32,2%	29,8%	26,6%	23,7%	19,9%	18,5%	18,6%	17,5%	17,9%	17,5%	17,9%	16,7%
Total	49,0%	47,8%	46,2%	43,1%	40,5%	37,1%	36,1%	35,2%	34,4	34,5%	33,7%	33,5%	32,6%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

## CONTRATO DE DURACIÓN DETERMINADA

### Proporción de asalariados con contrato con duración determinada en proporción al total del empleo de cada cluster

#### PROPORCIÓN DE ASALARIADOS CON CONTRATO CON DURACIÓN DETERMINADA EN PROPORCIÓN AL TOTAL DEL EMPLEO DE CADA CLUSTER

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 - Alta Inestabilidad; Incumplimiento derechos	48,2%	50,7%	47,0%	41,7%	35,3%	29,8%	32,6%	30,0%	32,2%	28,3%	28,2%	30,6%	30,5%
2 - Incumplimiento derechos; Baja calificación Bajos W	16,2%	16,2%	15,3%	13,1%	12,4%	10,7%	11,1%	10,0%	10,1%	10,3%	9,9%	9,76%	9,2%
3 - Jornada flex; Muy Altos W	18,0%	15,9%	14,0%	12,9%	10,6%	9,7%	8,6%	7,7%	9,1%	8,0%	7,8%	8,0%	7,4%
4 - Altos W; Estabilidad; Cumplimiento derechos	18,5%	15,5%	12,8%	12,3%	11,0%	8,5%	8,5%	7,9%	7,4%	7,7%	7,3%	8,1%	7,1%
Total	20,5%	19,1%	17,2%	15,8%	14,1%	11,6%	11,8%	10,7%	11,0	10,8%	10,5%	11,0%	10,4%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

**PROPORCION DE CADA CLUSTER EN EL EMPLEO ASALARIADO DE LAS MUJERES**

PROPORCION DE CADA CLUSTER EN EL EMPLEO ASALARIADO DE LAS MUJERES

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 - Alta Inestabilidad; Incumplimiento derechos	25,2%	24,9%	26,1%	26,5%	26,6%	25,9%	25,1%	25,1%	24,4%	25,7%	25,6%	25,6%	30,5%
2 - Incumplimiento derechos Bajos W Baja calificación	18,6%	21,0%	20,9%	21,3%	22,5%	22,9%	22,0%	21,7%	22,7%	22,3%	21,2%	20,6%	20,4%
3 - Jornada flex; Muy Altos W	10,6%	10,7%	10,5%	10,1%	10,3%	9,7%	10,2%	10,3%	11,0%	11,4%	11,1%	11,9%	12,0%
4 - Altos W; Estabilidad; Cumplimiento derechos	45,6%	43,3%	42,4%	42,1%	40,6%	41,4%	42,7%	42,9%	41,9%	40,6%	42,2%	41,9%	42,3%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>												

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC



Proyecto: PI-O-01-2015 (Disp. UNM-DEyA N° 51/15)

**Título:**

**“Trayectorias de desarrollo en América Latina:  
Una mirada desde la cuenta capital y financiera”**

Director: MEDICI, Florencia

Integrantes: NAGY, X. Camila (Auxiliar estudiante)

**Informe final**

**Título: “Ciclos económicos en economías con estructuras productivas desequilibradas: modelando los efectos negativos de los términos de intercambio”**

**Palabras claves:**

- *Ciclo económico*
- *Balanza de pagos,*
- *Términos de intercambio*
- *Restricción externa*
- *Flujos de capitales.*

**Clasificación JEL:**

*C02, E12, E32, F43, O11*

**Resumen:** El régimen de acumulación de los países de Sudamérica se caracteriza por su heterogeneidad estructural, donde prevalecen un sector primario -altamente competitivos a nivel internacional, pero con baja generación de empleo-, y un sector industrial con características diametralmente opuestas.

Siguiendo el artículo de Medici y Panigo (2015), donde se plantea una relación entre los términos de intercambio y formación de activos externos, el objetivo de este trabajo es analizar y formalizar la dinámica cíclica en las economías caracterizadas por la heterogeneidad estructural. De este modo, el artículo pretende mostrar que la amplitud del ciclo económico en las economías con un importante sector rentista y regímenes *profit-led* no sólo son más volátiles sino más desiguales que los países que no presentan esta característica, debido al efecto de las devaluaciones sobre los salarios reales y la apropiación de la renta del sector primario exportador.

**Title: Business cycle in economies with unbalanced productive structures: modeling terms of trade negative effects**

**Key words:**

- Business cycle,
- Balance of payment,
- Terms of trade,
- External constraints,
- Capital flows.

**Abstract:** The accumulation regime of South America countries is characterized by its structural heterogeneity where primary sectors –highly competitive at an international level but creating little employment– prevail, and an industrial sector with diametrically opposing features.

Following the article of Medici and Panigo (2015), which states a relation between foreign asset formation and terms of trade (TOT), the aim of the paper is analyze and formalize the cyclical dynamics in economies characterized by structural heterogeneity. Thus, working paper seeks to show that the amplitude of the business cycle in economies with an important rentier sector and profit-led regimes are not only more volatile but more unequal than in developed countries due to the effect of devaluations on real wages and rents appropriation

## 1. INTRODUCCIÓN

El sistema capitalista se caracteriza por poseer un potencial intrínseco de crecimiento económico que se manifiesta de manera inestable e irregular. La visión neoclásica entiende que, en un contexto competitivo de precios flexibles, la volatilidad sólo podría explicarse por la dinámica de los *shocks* de oferta (Kydland & Prescott, 1982). Por ende, la volatilidad no asociada a dichos shocks, se explicaría por la existencia de rigideces de precios relacionadas a factores institucionales –e.g. salarios mínimos, tipo de cambio fijo– (Taylor, 1980 y 1999) y a la estructura e los incentivos del sector privado productivo –e.g. prácticas oligopólicas, salarios de eficiencias– (Stiglitz & Weiss, 1981; Rotemberg, 1982). Por consiguiente, desde esta perspectiva, las interpretaciones endógenas del ciclo quedan relegadas al explicar la dinámica de la economía a través de un sendero de equilibrio sólo perturbado por *shocks* estocásticos.

Sin embargo, la corriente heterodoxa presenta una amplia variedad de modelos de ciclo económico endógenos. Los desarrollos más destacados en este sentido son aquellos de origen postkeynesiano (Kaldor, 1940; Kalecki, 1956 y 1984; Minsky, 1982; Pasinetti, 1960). Estos autores buscan explicar la existencia de un comportamiento cíclico inherente al proceso económico impulsado por los componentes de la demanda agregada. Por ejemplo, durante el tramo ascendente del ciclo, los empresarios deciden invertir un monto creciente si sus ventas y ganancias –que son el resultado de decisiones pasadas– están en un proceso de expansión. Por consiguiente, se genera una expectativa de beneficios que impulsa la inversión, la producción

y el empleo, permitiendo validar la estructura financiera de la empresa. Los beneficios esperados se realizan hasta que la insuficiencia de la demanda propia de ésta dinámica desencadena la fase descendente y fallas en el mercado financiero. El mecanismo del ciclo así concebido es el reflejo puro de los efectos multiplicador y acelerador (Samuelson, 1939<sup>a</sup> y 1939<sup>b</sup>). En estos análisis, el sistema no se mantiene estable sino oscilante.

Por su parte, Goodwin (1951 y 1967), siguiendo a Marx, plantea un ciclo impulsado por la puja distributiva y la reinversión automática de las utilidades. En su modelo, existe una relación lineal entre la tasa de variación del salario real y el nivel de ocupación que refleja el poder de negociación de los asalariados. Con la acumulación de capital, crece la producción, el empleo y, progresivamente, la participación salarial en el producto, originando la desaceleración de las decisiones de inversión y de la fase expansiva del ciclo. Más tarde o más temprano, la tasa de beneficio comenzará nuevamente a aumentar y la acumulación recibirá un nuevo estímulo, repitiendo la trayectoria (Sherman, 1979; Skott, 1989).

Desde el punto de vista de la macro-modelización, los modelos de ciclo pueden clasificarse, por un lado, en aquellos en los cuales la dinámica cíclica está determinada por los valores de los parámetros (e.g. Kalecki), siendo la elección de los mismos arbitrarios y, por otro, los modelos con funciones no lineales que producen fluctuaciones sin necesidad de imponer estas condiciones (e.g. Goodwin). Ambas formas de modelización conllevan diferentes problemas. Por ejemplo, los modelos del primer tipo producen comportamientos

muy distintos según el rango de valores que adopten los parámetros (i.e. crecimiento exponencial, ciclos explosivos, ciclos convergentes, ciclos constantes o una contracción estacionaria):

*“At this point the range of possibilities offered by the endogenous mechanism of the multiplier-accelerator seems to have been exhausted. But it is also surprising to realize that, although the various authors have implicitly shown well-defined preferences for some particular values of the parameters of the investment function, they have not developed an explicit discussion to justify their position”* (Pasinetti, 1960, p. 226).

Asimismo, las funciones no lineales implican el desarrollo de modelos excesivamente complejos debido a la necesidad de explicar tanto el marco teórico del fenómeno de interés como el cambio paramétrico (Lordon, 1995).

## 2. VOLATILIDAD DE LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO (TDI) Y ESTRUCTURA PRODUCTIVA

En la década del setenta, el fuerte incremento de los precios del petróleo, el fin de patrón dólar-oro, los fluctuantes precios de los commodities y la suba de las tasas de interés en los mercados de crédito internacional tuvieron consecuencias económicas significativas sobre la magnitud de la volatilidad en los países exportadores de bienes primarios. Por consiguiente, este fenómeno estimuló numerosos trabajos académicos sobre los efectos de la volatilidad de los TDI sobre el ciclo económico.

La mejora de los TDI permite relajar la restricción externa vía la cuenta comercial de la balanza de pagos (BP) y, en caso de estar gravados o ser de propiedad estatal, aumentarán los recursos fiscales. De esta forma, la suba en los precios de los commodities permite un mejor desempeño en la posición fiscal y externa de los países, que podría atraer inversiones en cartera o IED en sectores primarios. Asimismo, este ingreso de capitales externos tiende a apreciar el tipo de cambio y podría acentuar las características estructurales, en detrimento de la producción transables no primarios<sup>1</sup>.

Bastourre et. al. (2012), a través de un análisis de co-integración, encuentran evidencia empírica de que la mejora de los precios de los commodities favorece el acceso al mercado internacional de créditos de los países exportadores primarios al reducir los spreads

soberanos. Sin embargo, los autores exploran la existencia de factores comunes entre los precios de los commodities y el flujo de capitales hacia los países emergentes, más allá del efecto directo de los TDI y el costo de endeudamiento. Los resultados del análisis econométrico sobre los flujos de capitales a los países emergentes durante 1992 a 2012 indican que las variables globales consideradas<sup>2</sup> explican casi la totalidad de la correlación negativa entre los precios de los commodities y los spreads.

Por consiguiente, estos resultados confirman que los shocks externos que sufren los países emergentes exacerban la prociclicidad de los shocks de los TDI vía el canal comercial y financiero. Esto se debe no sólo por el efecto directo de una mejora de los precios de los commodities sobre los spreads soberanos sino también por los efectos indirectos de los factores globales que impactan de manera opuesta sobre estas variables. Por ejemplo, un aumento de la liquidez internacional sube los TDI de los países exportadores de materias primas e incentiva el ingreso de capitales tanto por vía directa como indirecta (al subir el precio de los bienes de exportación).

De acuerdo con Hausman & Gavin (1996), siendo los países de América Latina abundantes en recursos naturales, su dependencia de las exportaciones de estos productos los vuelve vulnerables a la volatilidad de los precios debido a que “natural resources tend to be product-specific, especially in minerals, energy and tree crops, as compared to capital or labor which are more mobile” (Hausmann & Gavin, 1996). Esta característica de los países en desarrollo da cuenta de manera significativa de la mayor volatilidad de estas economías.

*“The primary reason for the volatility in Latin America’s terms of trade is the concentration of the regions exports in primary commodities. While the share of primary commodities in Latin America’s exports has declined considerably in recent decades, the region remains more reliant upon export income from primary commodity exports than does any region other than Sub-Saharan Africa and the oil-rich Middle East”* (Hausmann & Gavin, 1996)

Si bien existe un consenso sobre que una mayor volatilidad de los TDI se traduce en una mayor volatilidad del producto, es valioso hacer una breve síntesis de los factores relevantes para determinar la magnitud de dicha relación. Entre ellos, podemos destacar

<sup>1</sup> Este fenómeno es conocido en la literatura como “Enfermedad Holandesa” (Corden y Neary, 1982; Corden, 1984).

<sup>2</sup> Los indicadores de los factores globales considerados son: liquidez real global, tasa de interés internacional real, índice bursátil S&P 500 real, índice de volatilidad VIX (como proxy del riesgo) y tipo de cambio real de EEUU.

los siguientes: *a)* el grado de apertura comercial de la economía; *b)* el régimen cambiario; *c)* el grado de desarrollo financiero; y *d)* el nivel de flexibilidad en el mercado de trabajo.

Los *shocks* de los TDI repercuten con mayor intensidad en la volatilidad macroeconómica en aquellas **economías más abiertas al comercio internacional** ya que, por definición, los efectos directos de la volatilidad de los TDI operan sobre el sector transable de una economía (Beck *et al.* 2006).

Asimismo, los países que adoptan un **régimen de tipo de cambio** flexible tienen una mayor capacidad para amortiguar las variaciones de los TDI y, de esa manera, minimizar las consecuencias que sufre el nivel de actividad (Edwards & Levy Yeyati, 2003; Broda 2004; Carrera & Bastourre, 2004; Andrews & Rees, 2009). El argumento principal de esta relación es que un régimen de tipo de cambio flexible genera que un *shock* adverso sobre los TDI provoque una depreciación de la moneda doméstica que compensará —a través de una mejora en la competitividad externa— los efectos recesivos sobre otros componentes de la demanda agregada. Por el contrario, en una economía con tipo de cambio fijo, la ganancia de competitividad cambiaria debe ocurrir mediante una reducción en los precios domésticos, siendo muy costoso ante la presencia de rigideces nominales (Andrews & Rees, 2009).

En relación al **grado de desarrollo financiero**, en teoría, se espera que los efectos de los TDI sobre la volatilidad sean menores en economías donde su sistema financiero tenga mayor capacidad para eliminar la dependencia de las firmas de determinados *shocks* reales. Sin embargo, Beck, Lundberg & Majnoni (2006) y Andrews & Rees (2009) no encuentran evidencia significativa a favor de la hipótesis de que el mayor desarrollo financiero permite atenuar los *shocks* de los TDI.

Así como algunos autores sostienen que la flexibilidad del tipo de cambio es una herramienta apropiada para lidiar con TDI volátiles, otros alertan sobre sus limitaciones. Por ejemplo, si los **salarios reales son inflexibles**, el efecto positivo sobre el producto de una depreciación del tipo de cambio —tras un *shock* adverso en los TDI— será muy limitado y, por ende, ya no podrá evitar la recesión económica resultante (Meade, 1951; Andrews & Rees, 2009). En este mismo sentido, Rumler & Scharler (2009) señalan que las consecuencias de los *shocks* exógenos en los TDI sobre el producto pueden atenuarse por medio de una menor sindicalización de la mano de obra y una mayor coordinación en los reclamos salariales. No obstante, los autores hallan que una legislación más es-

tricta en términos de protección del empleo no tiene ningún impacto en la volatilidad del ciclo.

Desde el enfoque estructuralista, se postula que la volatilidad macroeconómica en Sudamérica, aunque también relacionada con las hipótesis previamente mencionadas, se explica principalmente por la recurrencia de ciclos *stop-and-go* derivados de la existencia de estructuras productivas heterogéneas (ver Braun & Joy 1968; Canitrot, 1975; Diamand, 1973; Furtado, 1976). Sin embargo, la evidencia empírica también demuestra que la intensidad de los mismos depende crucialmente del esquema cambiario seleccionado y el régimen de demanda prevaleciente (Panigo *et al.*, 2010; Panigo & Chena, 2012).

En relación a la importancia del régimen de demanda como modulador de la relación existente entre estructura productiva desequilibrada y volatilidad macroeconómica se encuentra el rol de la distribución del ingreso como determinante directo de la amplitud de las oscilaciones cíclicas. Además del mecanismo de multiplicar-acelerador, la puja distributiva y su impacto sobre el consumo y la inversión tienen un lugar destacado para explicar el ciclo para los enfoques heterodoxos. Mientras los efectos multiplicador y acelerador incrementan la probabilidad de oscilaciones convergentes (Pasinetti, 1983); la puja distributiva —si la economía es *profit led*— puede compensar la amplitud de las oscilaciones. En el caso de las economías *wage-led*, para reducir la volatilidad del ciclo se requiere de una puja distributiva débil (Panigo *et al.*, 2010).

En este sentido, el impacto directo de la desigualdad sobre la volatilidad se canaliza a través de dos efectos complementarios: racionamiento de crédito y regresividad tributaria. Con respecto al canal financiero, la combinación de mercados de capitales imperfectos y el acceso al crédito restringido supone mayores fluctuaciones de las variables macroeconómicas (por menor suavización del consumo y la inversión (Aghion *et al.*, 1999). Por su parte, una peor distribución del ingreso también se relaciona con una mayor volatilidad macroeconómica a través del canal tributario, aunque con un orden de causalidad diferente. En las economías con menor progresividad de la estructura tributaria, los estabilizadores automáticos clave —como el impuesto a las ganancias— suelen ser poco relevantes (elevada evasión, esquema de alícuotas muy aplanado, mínimos no imponibles muy elevados o amplias exenciones). En estos casos, la menor progresividad tributaria, genera al mismo tiempo una peor distribución del ingreso y una mayor volatilidad macroeconómica (llevando a que los países emergentes reporten una política fiscal generalizadamente procíclica; ver Gavin & Perotti (1997)).

### 3. Un modelo de ciclo en estructuras productivas desequilibradas con formación de activos externos (FAE)

En este trabajo, retoma el modelo de ciclo de Panigo, et. al. (2010). La novedad del modelo planteado a continuación radica en la incorporación de los factores que permitan captar las especificidades sobre la dinámica de la cuenta capital y financiera (CCF) de la BP pagos de los países con una estructura productiva especializada en la exportación de recursos naturales o estructuras productiva desequilibrada en el sentido de la escuela (neo)estructuralista latinoamericana.

Se define una estructura productiva desequilibrada (EPD) a partir de varios autores estructuralistas (Braun & Joy, 1968; Diamand, 1972 y 1973; Díaz-Alejandro, 1963 y 1965; Ferrer, 1963; Furtado, 1964; Olivera, 1962 y 1967; Prebisch 1949 y 1973; entre otros). La noción de EPD va más allá de la especialización de bienes primarios, pues es caracteriza por la presencia de dos sectores entre los cuales la productividad difiere sustancialmente:

- Por un lado, un altamente productivo sector primario (exportador), que genera divisas pero poco empleo (y hace uso intensivo de factores fijos de producción).
- Por otro lado, un menos productivo sector industrial (trabajo intensivo), cuya producción requiere una elevada cantidad de moneda extranjera y es vendida mayoritariamente en el mercado interno.

A diferencia del fenómeno de enfermedad holandesa –que puede presentarse en países desarrollados, las diferencias sectoriales de productividad en países subdesarrollados generan una heterogeneidad estructural que no sólo se mantiene –y reproduce– en el tiempo, sino que conforman un régimen de acumulación caracterizado por recurrentes crisis externas, volatilidad y una desigual distribución del ingreso. Estos rasgos estructurales –en conjunto con desarrollos históricos particulares– también generan un comportamiento de la élite económica que adaptan su tecnología, sus métodos y escalas a las “opciones blandas”, con baja demanda de innovación tecnológica y comportamientos adaptativos y tardíos; reproduciendo y reforzando el carácter desequilibrado de la estructura productiva (Nochteff, 1995).

El objetivo de este artículo es analizar los efectos de los TDI sobre la volatilidad de la economía, haciendo hincapié en la CCF de la BP. Específicamente, se pretende desarrollar un modelo de ciclo macroeconómico que incorpore la relación existente entre la formación de activos externos (FAE) y el desempeño

del balance de pagos en las EPD, en línea con la modificación realizada a la Ley de Thirlwall propuesta por Médici y Panigo (2015).

La relación planteada entre la estructura productiva y la cuenta capital se genera por el mayor ahorro en moneda extranjera de los sectores exportadores primarios ante la mejora de los TDI. Dado que las EPD: cargan costos de ajuste más altos que las estructuras productivas homogéneas (i.e. economías avanzadas que usan intensivamente factores de producción móviles) y no promueven la competitividad internacional (en término de tasa de ganancia ajustada al riesgo) de los sectores industriales (aquellos con factores móviles de producción), el excedente producido por la mejora de los precios de exportación no serán reinvertidos en el sector primario ni el sector industrial (debido a su menor tasa de ganancia ajustada por riesgo relativa). Esa renta será destinada a la compra de moneda extranjera. Por consiguiente, si bien la mejora de los TDI produce una mayor disponibilidad de divisas a través de la cuenta corriente, también impulsa una salida de moneda extranjera por la CCF (formación de activos externos).

Paradójicamente, en estas economías, la restricción de divisas podría empeorar (o, al menos, no ser relajada significativamente) cuando los TDI mejoran. Si bien se produce un efecto positivo sobre la tasa de crecimiento del PBI restringida por la BP a través de la cuenta corriente, el aumento de los TDI también impulsa una salida de divisas por la CCF. Teniendo en cuenta este aporte, se busca argumentar que, al incrementar la tasa de devaluación necesaria para equilibrar la BP, los países con regímenes profit-led suelen sufrir ciclos stop-&-go más intensos, pero especialmente en EPD.

Con este objetivo, desde un marco teórico para el análisis de la volatilidad macroeconómica que combine los efectos multiplicador-acelerador de la teoría post-keynesiana, la puja distributiva y las configuraciones paramétricas de demanda de tipo profit-led y wage-led (Bhaduri & Marglin, 1990), se parte del modelo de Panigo, Chena & Garriz (2010) y Chena (2011) para examinar los efectos de los TDI sobre la volatilidad y la estabilidad del ciclo económico.

Siendo uno de los objetivos del trabajo la evaluación del impacto de la CCF sobre la volatilidad, se propone una extensión que considere el efecto de los movimientos de capitales, en particular, de la FAE y su relación con la renta del sector primario exportador.

Para el caso de una economía abierta sin sector público, la primera ecuación representa la igualación en  $t$  de los componentes de la oferta ( $Q_t$ ) y la demanda agregada, siendo  $C_t$ ,  $I_t$  y  $XN_t$  el consumo, la inversión y las exportaciones netas, respectivamente.

$$Q_t = C_t + I_t + XN_t \quad (1)$$

El consumo agregado en el período  $t$  ( $C_t$ ) depende positivamente de un componente autónomo ( $b_0$ ), del ingreso total, y negativamente de los beneficios por persona ocupada ( $B_t$ ) y de la renta ( $R_t$ ). El parámetro  $b_2$  es la propensión marginal a consumir ( $0 < b_2 < 1$ );  $b_3$  y  $b_4$  refleja la reducción de la proporción del consumo en el ingreso agregado cuanto mayor es la participación los ingresos no salariales en el producto, bajo el supuesto usual de diferentes propensiones marginales a consumir de las clases sociales (Keynes, 2001 [1936]; Kalecki, 1956). Es valioso aclarar que los parámetros  $b_3$  y  $b_4$  no son propensiones marginales a consumir – pues son negativos –, sino que capturan el efecto sobre el consumo agregado de una elevada participación en el producto de los beneficios y de la renta derivada de la explotación de recursos naturales.

$$C_t = b_0 + b_2 Q_t - b_3 B_t - b_4 R_t \quad (2)$$

La siguiente ecuación ilustra la función de inversión ( $I_t$ ) que –además de un componente autónomo ( $v_0$ )– depende de la tasa de rentabilidad esperada. Para ello, se supone el empresario forma sus expectativas (estáticas) en función del margen de beneficios<sup>3</sup> y la variación de las cantidades vendidas ( $Q_t - Q_{t-1}$ ). Así,  $v_3$  es denominado acelerador de la inversión. La relación entre los parámetros  $v_2$  y  $b_3$  es clave para la dinámica del ciclo al determinar si el régimen de demanda es profit-led (i.e. la demanda agregada aumenta al reducirse los salarios reales) o wage-led (en el cual la demanda agregada cae ante un crecimiento de los beneficios dado el efecto negativo del ahorro de los empresarios). El cuarto término da lugar al vínculo adverso sobre la inversión agregada de la preponderancia de factores fijos (Médici y Panigo, 2015), explicado anteriormente. El último término es el efecto sobre la inversión de la política monetaria contracíclica, definida en la ecuación (4) (Hicks, 1937; Keynes, 2001 [1936])<sup>4</sup>.

$$I_t = v_0 + v_2 B_t + v_3 (Q_t - Q_{t-1}) - v_4 R_t - v_5 i_t \quad (3)$$

La política monetaria contracíclica es capturada a través de una tasa de interés ( $i_t$ ) que depende del ingreso.

$$i_t = x_0 + x_2 Q_t \quad (4)$$

Utilizando la terminología de la corriente regulacionista (Boyer, 1988), la ecuación (5) refleja la formación del salario real ( $W_t$ ), en la cual  $h_0$  es el componente autónomo del salario,  $h_2$  refleja el poder de negociación de los trabajadores y la capacidad de los mismos de mejorar su situación ante el crecimiento económico, y  $h_1$  da lugar a los efectos redistributivos de las variaciones en el tipo de cambio real (Díaz-Alejandro, 1963; Braun & Joy 1968; Diamand, 1972).

$$W_t = h_0 - h_1 TCR_t + h_2 Q_t \quad (5)$$

La cuenta comercial de la BP será simplificada mediante la ecuación de exportaciones netas ( $XN_t$ ), dependiente de un factor autónomo ( $k_0$ ), del tipo de cambio real ( $TCR_t$ ) y de la absorción doméstica ( $Q_t$ ).

Los parámetros  $k_1$  y  $k_2$  expresan las características productivas de las EPD. Por un lado, la sensibilidad de las exportaciones netas en las EPD ante el aumento del producto ( $k_2$ ) es mayor que en los países con estructuras homogéneas ( $k_{2,eph}$ ) dado la dependencia de la producción nacional de los insumos industriales importados (Prebisch, 1949), por el conocido “efecto demostración” (Duesenberry, 1949; Nurske, 1953; Palley, 2010), y por la relación entre los saldos exportables y el ingreso nacional en el caso de países productores de alimentos (Harrod 1973; Chena 2014). Por otro lado, la sensibilidad ante las variaciones del tipo de cambio real ( $k_1$ ) de las EPD es menor que en las economías que no tienen esta características ( $k_{1,eph}$ ) debido a las inelasticidad de la oferta de exportaciones (que producen fundamentalmente con factores fijos de producción); la dependencia de productos industriales importados y su baja elasticidad precio; y la demanda mundial inelástica<sup>5</sup>.

$$XN_t = k_0 + k_1 TCR_t - k_2 Q_t \quad (6)$$

$$k_1 = k_{1,eph} - j_1 \omega \quad \text{con } 0 \leq \omega \leq 1 \quad (7)$$

$$k_2 = k_{2,eph} + j_2 \omega \quad \text{con } 0 \leq \omega \leq 1 \quad (8)$$

3 Aproximado por el margen de beneficio por trabajador.

4 Aunque va más allá del foco de atención del presente artículo, es preciso mencionar que la expansión de la inversión impulsada por una baja del salario real en el régimen profit-led conllevaría a un bajo uso de la capacidad instalada en el largo plazo y, por consiguiente, a una problema de sobreproducción (Para una revisión de los resultados empíricos para determinar la relevancia de los regímenes de demanda enfatizando el período de tiempo, ver Blecker (2016)).

5 La inelasticidad precio de las exportaciones netas es una característica clave de las EPD. Por ello, las devaluaciones resultan inefectivas para equilibrar la balanza comercial vía efecto precio, y el ajuste se produce vía efecto ingreso (Diamand, 1973).

La variable  $\omega$  refleja el grado de desequilibrio estructural en los términos definidos en este trabajo. Por ejemplo,  $\omega$  podría medirse como la participación de las exportaciones de los sectores primarios sobre las exportaciones totales. A mayor  $\omega$ , mayor presencia de los factores fijos de producción. Es importante aclarar que todos los parámetros son positivos, por lo que el signo está explícito en la ecuación.

La cuenta capital y financiera de la balanza de pagos (CCF) se representa a través de (9), dependiendo de un factor autónomo ( $f_0$ ) y de los términos de intercambio (TDI). Mediante esta simple ecuación se representa la relación entre aumentos de los TDI y la compra de dólares (Médici y Panigo, 2015). Esto es, dado la existencia de un sector (el exportador) que produce con un factor fijo de producción, el aumento de los TDI genera rentas que no son reinvertidas en su totalidad en la economía doméstica, alimentando la compra de dólares.

$$CCF_t = f_0 + f_3 TDI \quad (9)$$

Por consiguiente,  $f_3$  es la sensibilidad de la cuenta capital y financiera respecto de los TDI que, a su vez, depende de dos componentes. El primero ( $f_{31}$ ) refleja los efectos positivos usuales de un aumento de los TDI sobre el ingreso de capitales (e.g. mejora en el perfil de deuda, atracción de IED, etc.) y el segundo componente (negativo) constituye la FAE. Es importante notar que  $f_3$  es menor (y hasta puede ser negativo) en EPD (elevado  $\omega$ ). En términos formales:

$$f_3 = f_{3,eph} - j_3 \omega \quad \text{con } 0 \leq \omega \leq 1 \quad (10)$$

El tipo de cambio real es definido como:

$$TCR_t = \frac{TCN_t}{TDI} \quad (11)$$

Dado que las EPD se caracterizan por poseer una significativa presencia de un sector exportador basado en la explotación de recursos naturales, la masa de renta ( $R_t$ ) es relevante para el análisis del ciclo económico, dependiendo positivamente de los TDI.

$$R_t = r_0 + j_4 TDI \quad (12)$$

Sin embargo, la magnitud de la relación entre una mejora de los TDI sobre la generación de renta depende de la importancia de los sectores económicos basados en factores de producción fijos. Esto es, la renta será poco sensible a la variación de los TDI en las economías que se especialicen en la exportación de productos cuyos factores de producción son reproducibles sin significativos costos de ajuste (bajo  $\omega$ ), en relación a otras economías con opuestas características. En términos formales:

$$j_4 = j_{4,eph} \cdot \omega \quad \text{con } j_{4,eph} > 1 \quad (13)$$

De la siguiente ecuación se deriva la masa de beneficios ( $B_t$ ) como la diferencia entre la productividad media aparente del trabajo por la cantidad de personas ocupadas ( $u_t$ ) menos la masa de salario real y de renta. El modelo supone, por simplicidad, que la productividad laboral se mantiene constante.

$$B_t = u_0 - W_t - R_t \quad (14)$$

Finalmente, la ecuación de equilibrio del balance de pagos es:

$$XN_t + CCF_t = 0 \quad (15)$$

Desde un punto de vista formal, el modelo es estructurado mediante un sistema de ecuaciones en diferencias de segundo orden de 15 ecuaciones y 15 incógnitas, donde se encuentran involucrados 27 parámetros que capturan los elementos teóricos detallados en la sección anterior. A continuación, se busca obtener la expresión de la volatilidad (Gandolfo, 1980; Ricardo, 2009).

Para tal objetivo se expresa el modelo en términos de  $Q_t$  mediante una ecuación en diferencias lineal de segundo orden donde su equilibrio, convergencia, forma y volatilidad dependerán de los coeficientes  $a_2$  y  $b$ .

$$Q_{t+2} - a_2 Q_{t+1} + a_2 Q_t = b \quad (16)$$

Las letras  $a_2$  y  $b$  son valores consolidados, que expresados explícitamente en términos de los parámetros originales del modelo son:

$$a_2 = \frac{v_3}{(1 - b_2) + (v_2 - b_3)(h_2 - h_1 m_2) + v_5 x_2} \quad (17)$$

$$b = \frac{1}{(1 - b_2) + (v_2 - b_3)(h_2 - h_1 m_2) + v_5 x_2} \cdot [b_0 + v_0 + k_0 + (v_2 - b_3)(u_0 - h_0 - h_1 m_3 - (r_0 + j_{4,eph} \omega TDI) - (b_4 + v_4)(r_0 + j_{4,eph} \omega TDI) + k_1 m_3 + v_5 x_0)] \quad (18)$$

A su vez, los parámetros consolidados  $m_2$  y  $m_3$  surgen en la resolución al definir el tipo de cambio real de equilibrio como aquél que resulta del equilibrio de la balanza de pagos (15):

$$TCR_t = \left(\frac{k_2}{k_1}\right) Q_t - \left(\frac{k_0 + f_0 + f_3 TDI}{k_1}\right) = m_2 Q_t - m_3 \quad (19)$$

En este esquema, el nivel de  $TCR_t$  se modifica por cambios en el valor nominal de la moneda doméstica, que se trasladan de manera imperfecta a los precios internos (*pass through imperfecto*).

La ecuación en diferencias homogénea asociada a la ecuación (16) es:

$$Q_{t+2} - a_2 Q_{t+1} + a_2 Q_t = 0 \quad (20)$$

donde las soluciones asociadas  $r_1$  y  $r_2$  surgen de resolver el polinomio  $r^2 - a_2 r + a_2 = 0$  quedando entonces:

$$\{r_1, r_2\} = \frac{a_2 \pm \sqrt{a_2^2 - 4a_2}}{2} \quad (21)$$

La solución asociada a la ecuación homogénea es:

$$Q_t = C_1(r_1(a_2))^t + C_2(r_2(a_2))^t \quad (22)$$

que explicita el hecho de que las raíces dependen sólo del término  $a_2$ .

La trayectoria oscilante para ecuaciones en diferencias de orden 2 puede ocurrir en dos situaciones: a) Para el caso de raíces complejas, siempre tendremos un comportamiento oscilante; b) Para el caso de raíces reales, corresponde al caso en que al menos una de las raíces sea negativa.

Las raíces serán reales o complejas dependiendo del valor del discriminante de la expresión. Si  $a_2^2 - 4a_2 < 0$ , o sea si  $a_2 \in \mathbb{R} - (0, 4)$ , se obtienen raíces complejas, siendo reales en otro caso. En el caso de raíces reales el comportamiento del modelo es oscilatorio si se cumple que, al menos, una de las siguientes raíces es negativa. O sea, si:

$$\begin{cases} r_1 = \frac{a_2 + \sqrt{a_2^2 - 4a_2}}{2} < 0 \\ r_2 = \frac{a_2 - \sqrt{a_2^2 - 4a_2}}{2} < 0 \end{cases} \quad \text{o}$$

Para esto, se tiene que cumplir al menos una de las siguientes condiciones:

$$\begin{cases} a_2 < -\sqrt{a_2^2 - 4a_2} \\ a_2 < \sqrt{a_2^2 - 4a_2} \end{cases}$$

donde el discriminante es positivo en el caso real. Esto quiere decir que la condición suficiente para tener un comportamiento oscilante es que  $a_2 < \sqrt{a_2^2 - 4a_2}$

al ser la condición menos restrictiva. Se examina el conjunto de casos para los cuales se cumple esta condición. El parámetro  $a_2$  puede ser  $>$ ,  $<$  o  $= 0$ :

- Si  $a_2 = 0$  entonces  $0 < 0$ , lo que establece una contradicción;
- Si  $a_2 > 0$  y además  $a_2 > -\sqrt{a_2^2 - 4a_2}$  entonces  $-4a_2 > 0$  luego  $a_2 < 0$ , contradicción;
- Sabemos entonces que  $a_2 < 0$ , para este caso podría ocurrir que  $a_2 < \sqrt{a_2^2 - 4a_2}$  o que  $a_2 > -\sqrt{a_2^2 - 4a_2}$

En el primer caso las condiciones establecidas arriba. Si  $a_2 > -\sqrt{a_2^2 - 4a_2}$  entonces  $-4a_2 > 0$  lo que se cumple siempre en el caso  $a_2 < 0$ .

En pocas palabras, en el caso de raíces reales, la trayectoria es oscilante si  $a_2 < 0$ .

El comportamiento oscilante queda establecido entonces para los valores de  $a_2 \in (-\infty, 0) \cup (0, 4)$ , que considera tanto los casos reales como los complejos.

Asimismo, el rango de valores de  $a_2$  en el cual la trayectoria es convergente es  $(-0.5, 1)$  (Ver Anexo 1).

El siguiente esquema resume las situaciones donde los casos son convergentes o divergentes, reales o complejos, oscilantes o monótonos:

**Gráfico 1. Análisis de estabilidad y patrones de fluctuación**

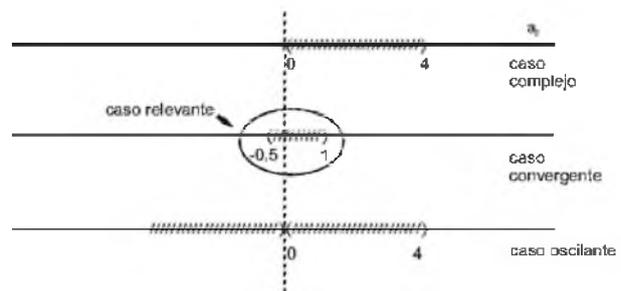


Figura: representación esquemática de los diferentes casos en función de los valores de  $a_2$

Para el objetivo de este artículo, la volatilidad es entendida como el caso de un comportamiento oscilatorio del producto, que puede ser interpretado como el ajuste cíclico al equilibrio. Por tal motivo, el foco de análisis es puesto en el caso convergente-oscilante que ocurre cuando se encuentra en el intervalo  $(-0.5, 1)$ .

### 3.1. Resolución Matemática de la Volatilidad

En esta apartado interesa obtener una expresión matemática para examinar la volatilidad del producto hacia el equilibrio. La siguiente ecuación expresa la trayectoria temporal del producto agregado de la economía que surge de la resolución del sistema de ecuaciones:

$$Q_t = C_1(r_1(a_2))^t + C_2(r_2(a_2))^t + b \quad (23)$$

Donde las raíces  $r_1$  y  $r_2$  son funciones de  $a_2$ . Por un lado, el denominador de esta expresión (ecuación 17) se puede interpretar como un multiplicador ampliado de nuestra economía, siendo interesante en términos económicos siempre que sea positivo. Por otro lado, el numerador es positivo dado que es el acelerador de la inversión. Así, se considera sólo el caso de  $a_2 > 0$ .

Ambas condiciones conjuntamente determinan que el caso particular de análisis sea aquél donde el parámetro pertenece al intervalo  $(0, 1)$ , siendo el caso de raíces complejas. Como fue señalado con anterioridad, el caso de raíces complejas ocurre cuando  $a_2^2 - 4a_2 < 0$ , por lo que las raíces complejas conjugadas resultan:

$$\{r_1, r_2\} = \frac{a_2}{2} \pm i \left( \frac{\sqrt{4a_2 - a_2^2}}{2} \right)$$

Es posible transformar esta expresión en una función con un componente trigonométrico que explicita su comportamiento oscilatorio. Para un número complejo escrito en forma cartesiana  $a + bi$  donde  $a$  es la parte real y  $b$  la parte imaginaria del número complejo, el módulo  $z$  y el argumento  $\theta$  del número quedan expresadas por las siguientes ecuaciones:

$$\begin{cases} z = \sqrt{a^2 + b^2} \\ \cos(\theta) = \frac{a}{z} \\ \sin(\theta) = \frac{b}{z} \end{cases} \rightarrow \theta = \arctan\left(\frac{b}{a}\right)$$

Entonces:

$$z = \sqrt{a^2 + b^2} = \sqrt{\left(\frac{a_2}{2}\right)^2 + \left(\frac{\sqrt{4a_2 - a_2^2}}{2}\right)^2} = \sqrt{a_2} \quad (24)$$

$$\theta = \arctan\left(\frac{b}{a}\right) = \arctan\left(\frac{\frac{\sqrt{4a_2 - a_2^2}}{2}}{\frac{a_2}{2}}\right) = \arctan\left(\sqrt{\frac{4}{a_2} - 1}\right) \quad (25)$$

La ecuación en diferencias puede ser expresada, entonces, bajo la forma:

$$Q_t = z^t (C_1 \text{sen}(\theta t) + C_2 \text{cos}(\theta t)) + b \quad (26)$$

Donde  $C_1$  y  $C_2$  dependen de los valores iniciales del problema. Denominando  $Q_0$  y  $Q_1$  como valores iniciales, se tiene que:

$$Q_0 = z^0 (C_1 \text{sen}(0) + C_2 \text{cos}(0)) + b = C_2 + b, \text{ entonces } C_2 = Q_0 - b \quad (27)$$

$$Q_1 = z(C_1 \text{sen}(\theta) + (Q_0 - b) \text{cos}(\theta)) + b \quad (28)$$

Luego,

$$C_1 = \frac{\frac{Q_1 - b}{z} - (Q_0 - b) \text{cos}(\theta)}{\text{sen}(\theta)} \quad (29)$$

La ecuación (26) puede ser reexpresada como:

$$Q_t = K z^t \text{cos}(\theta t - \nu) + b \quad (30)$$

Reinterpretando la expresión (28) como el desarrollo del coseno de la suma expresada en la última ecuación. En este caso los valores de  $k$  y  $\nu$  son simplemente:

$$\begin{cases} K = \sqrt{C_1^2 + C_2^2} \\ \nu = \arctan\left(\frac{C_1}{C_2}\right) \end{cases}$$

En la ecuación anterior se explicita el comportamiento oscilatorio para el caso de raíces complejas, donde podemos diferenciar una amplitud dependiente del tiempo  $Kr^t$  -que converge a cero (dado que  $r = \sqrt{a_2}$ , donde  $a_2$  se encuentra entre 0 y 1)-, y una función periódica que ofrece comportamiento oscilatorio que por sí mismo es periódico.

A su vez, la amplitud puede ser descompuesta en dos elementos. Por un lado, la variable  $r$  que se encuentra directamente asociada al valor  $a_2$  de nuestra ecuación en diferencias y nos brinda el movimiento *amortiguado de la oscilación* -al ser un número con módulo menor a uno elevado a un valor  $t$  creciente-. Por otro lado, la amplitud se ve afectada por un parámetro constante  $K$ , que es un factor de proporcionalidad para la amplitud en su conjunto, o sea afecta la amplitud para todo el desarrollo temporal de la trayectoria.

Para la presente investigación, se considera que el valor del parámetro es un indicador de **volatilidad**. Este parámetro permite capturar los elementos que generan la amplitud de la oscilación, pero que a su vez no dependen del tiempo (como  $z$ ), sino que se expresan en el comportamiento dinámico total de la variable. De manera explícita:

$$K = \sqrt{\left(\frac{Q_1 - b}{z} - (Q_0 - b) \text{cos}(\theta)\right)^2 + (Q_0 - b)^2} \quad (31)$$

Con el objetivo de evitar la variación de este parámetro resultado de escoger arbitrariamente los valores iniciales o por aumentos de la brecha entre los valores iniciales y el punto de equilibrio -generado por cambios en los parámetros originales del modelo (que modifiquen el valor  $b$  de equilibrio)-, se fijan los valores iniciales en base al punto de equilibrio efectivo

determinado por los parámetros. O sea  $Q_0 = Q_f = (1 + \gamma) b$  con  $\gamma \in (0, 1)$ . Por consiguiente, la expresión del parámetro  $K$  resulta:

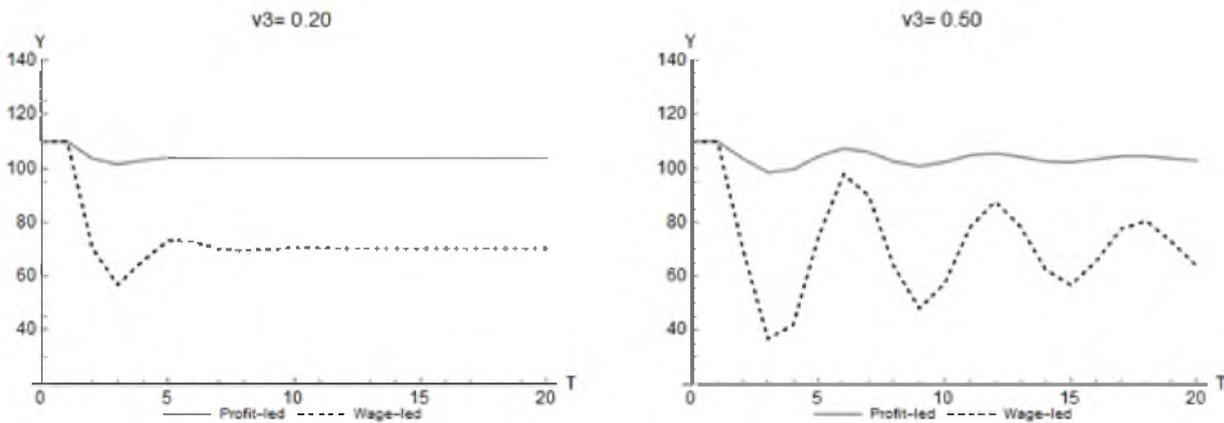
$$K = \sqrt{\left(\frac{\frac{\gamma b}{\sqrt{a_2}} - (\gamma b) \cos(\arctan(\sqrt{\frac{4}{a_2} - 1}))}{\sin(\arctan(\sqrt{\frac{4}{a_2} - 1}))}\right)^2 + (\gamma b)^2} \quad (32)$$

Siendo expresión de  $a_2$  y  $b$ , y, a través de ellos, de todos los parámetros del modelo.

### 3.2. Interpretación Económica:

Los efectos acelerador y multiplicador keynesiano simple incrementan la volatilidad del ciclo, reduciendo la probabilidad de oscilaciones convergentes. Mientras que el efecto acelerador es más pronunciado en regímenes de demanda *wage-led*, el efecto multiplicador lo es en *profit-led* debido a que el efecto estabilizador del consumo -ante reducciones del salario real o el aumento del ingreso de los capitalistas- pierde potencia.

**Gráfico 2. Efecto acelerador ( $v_3$ ) sobre la volatilidad en EPD<sup>6</sup>.**



Nota: Gráficos elaborados con el Software Wolfram Mathematica 11

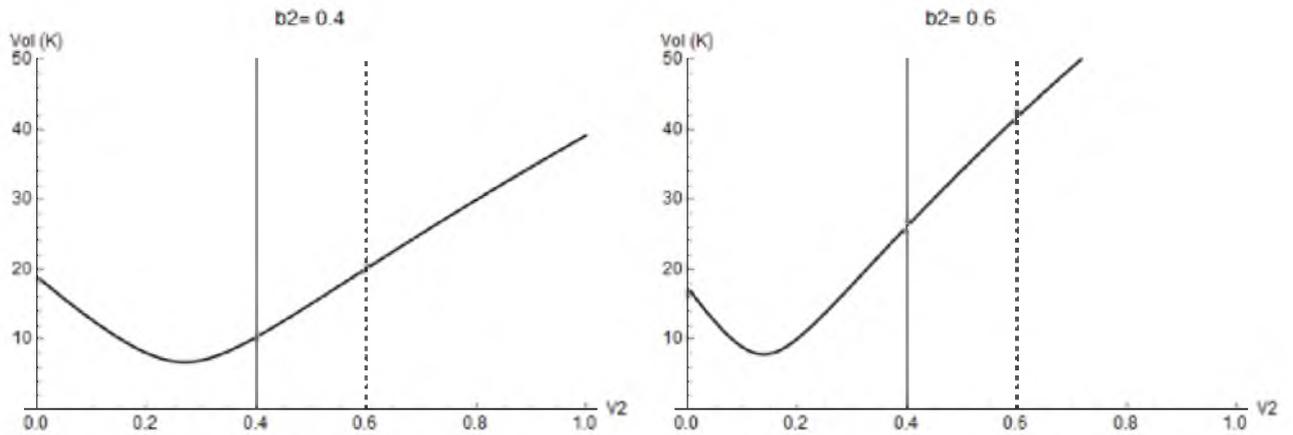
Los gráficos 2.A y 2.B ilustran que el aumento del efecto acelerador, como es de esperar, incrementa la volatilidad sobre el producto (de A a B), pero en mayor proporción en regímenes tirados por los salarios (línea punteada).

Observándolo directamente sobre la medida de volatilidad, los siguientes gráficos muestran el impacto de los cambios paramétricos. Las líneas verticales negra y punteada indican, en conjunto, el régimen de demanda ( $v_2 - b_3$ ). A la izquierda de la línea negra ( $v_2 = 0.4$ ) es un régimen *wage-led* y a la derecha *profit-led*. La línea punteada indica la magnitud de  $b_3$  (0.6) de la configuración paramétrica utilizada para la simulación (ver Anexo 2).

El gráfico 3 presenta las variaciones de la volatilidad originadas por un aumento del parámetro  $b_2$  (i.e. propensión marginal a consumir). Como se mencionó anteriormente, un efecto multiplicador más intenso genera mayor volatilidad (de 3.A a 3.B), pero en mayor medida en los regímenes de demanda tirados por los beneficios.

<sup>6</sup> Configuración paramétrica establecida en el anexo para el caso  $\omega=0.8$ .

**Gráfico 3. Efecto multiplicador ( $1/(1-b_2)$ ) sobre la volatilidad en EPD<sup>7</sup>.**

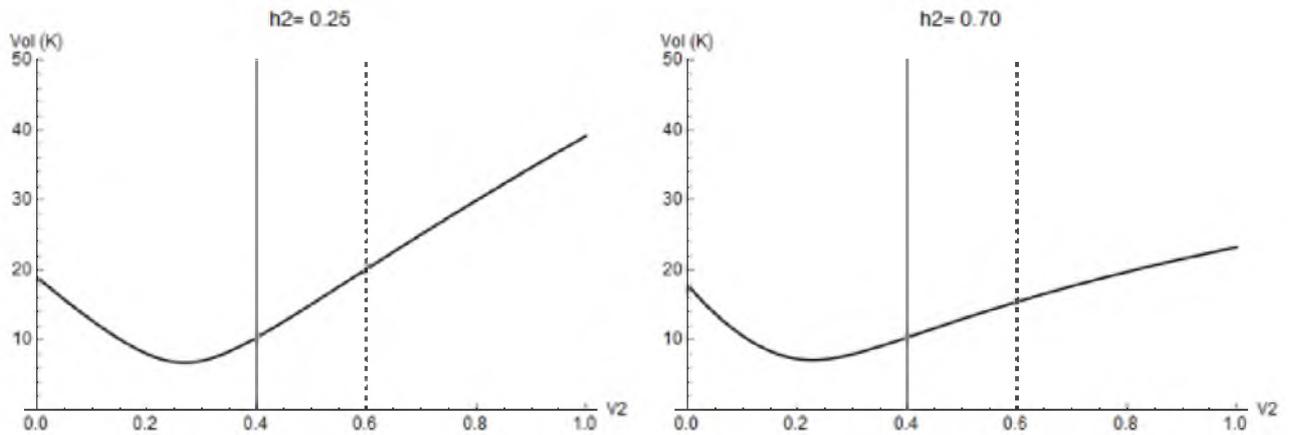


Nota: Gráficos elaborados con el Software Wolfram Mathematica 11

Asimismo, estos resultados pueden ser modificados por cambios paramétricos en la puja distributiva ( $h_2$ ) y en el impacto de la devaluación sobre el salario real ( $h_1$ ). Un mayor poder de negociación de los asalariados

( $h_2$ ) reduce la volatilidad en regímenes del tipo tirado por las ganancias y la incrementa en los regímenes tirados por los salarios, aunque de manera más intensa en este último (Gráfico 4).

**Gráfico 4. Efecto de la puja distributiva ( $h_2$ ) sobre la volatilidad en EPD<sup>8</sup>.**



Nota: Gráficos elaborados con el Software Wolfram Mathematica 11

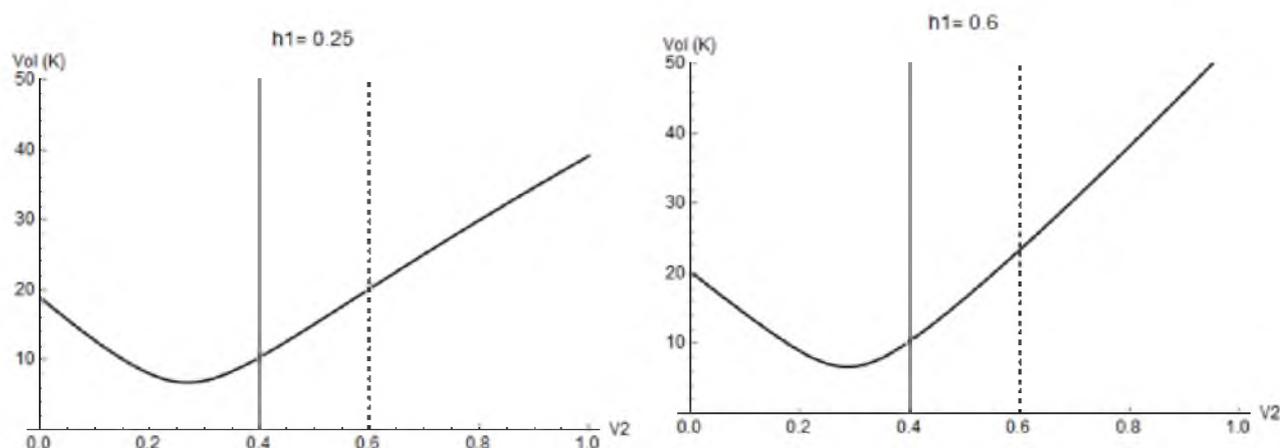
Por otro lado, la magnitud de la pérdida de salario real tras una devaluación tiene efectos contrarios, pues un  $h_1$  elevado estabiliza las economías tiradas por los sala-

rios y desestabilizada cuando el régimen de demanda es impulsado por los beneficios. En este caso también el efecto es más evidente en los regímenes *profit-led*.

7 Idem.

8 Idem.

**Gráfico 5. Efecto del impacto de la depreciación sobre el salario real ( $h_1$ ) sobre la volatilidad en EPD<sup>9</sup>.**

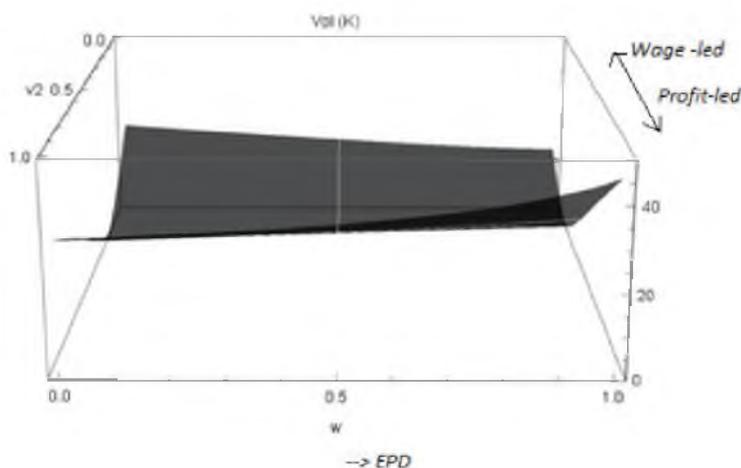


Nota: Gráficos elaborados con el Software Wolfram Mathematica 11

Por consiguiente, debido a que las devaluaciones se producen por desequilibrios de la balanza de pagos, el canal comercial será desestabilizante en economías *profit-led*, reduciendo la magnitud de la volatilidad en economías *wage-led*. La intensidad de estos efectos se incrementa en economías EPD, dado que el tipo

de cambio de equilibrio resultante es mayor que en aquellas economías con una menor participación de los sectores que producen con factores fijos. En el siguiente gráfico se observa la volatilidad en función de la estructura productiva y el régimen de demanda.

**Gráfico 6. Volatilidad, según estructura productiva ( $\omega$ ) y régimen de demanda ( $v_2$ -b3)**



Nota: Gráficos elaborados con el Software Wolfram Mathematica 11

Los regímenes tirados por las ganancias (eje  $v_2$  cercano a 1) son más volátiles que aquellos tirados por los salarios (eje  $v_2$  cercano a 0). Las economías impulsadas por los beneficios con mayor participación de los

sectores intensivos en factores fijos de producción ( $\omega \rightarrow 1$  o EPD) registran una amplitud mayor del ciclo económico, debido al efecto desestabilizante de los canales comercial y financiero de la balanza de pagos.

<sup>9</sup> Idem.

Por el contrario, en las economías EPD y *wage-led* ( $\omega \rightarrow 1$  y  $v_2 \rightarrow 0$ ), dependiendo la magnitud de la FAE<sup>10</sup>, los TDI puede reducir la amplitud del ciclo al contrarrestar la apreciación de la moneda. Nótese que las economías donde el régimen de demanda es más “equilibrado” en el sentido estricto del término (i.e.  $v_2$  y  $b_3$  en torno a 0.5) son las menos volátiles.

En conclusión, la FAE derivada de la renta generada por aumentos de los TDI genera dinámicas más volátiles en los regímenes tirados por las ganancias que aquellos impulsados por los salarios. Este efecto será examinado con más detalle en el próximo acápite.

Con respecto a la renta, un aumento del efecto negativo sobre la inversión ( $v_4$ ) y el consumo ( $b_4$ ) tienen un efecto estabilizante en las economías –para ambos regímenes de demanda–, especialmente en las EPD donde la magnitud de la misma es mayor.

### 3.3 Efecto de los TDI sobre la amplitud del ciclo

A continuación se examina cómo afectan los TDI a la dinámica cíclica considerando que el incremento de la renta también incide sobre la cuenta capital y financiera de la balanza de pagos mediante la formación de activos externos (ecuaciones 9 y 10). En el eje vertical se indica la estructura productiva (i.e. participación de sectores con factores de producción fijos  $-\omega-$ ) y el eje horizontal el régimen de demanda (el área a la derecha de 0.4 es *profit-led* y a su izquierda *wage-led*). Las tonalidades de grises y los números sobre las curvas de nivel señalan distintos grados de volatilidad.

Niveles altos de TDI generan dinámicas más volátiles en las economías tiradas por los beneficios, en relación a las impulsadas por los salarios.

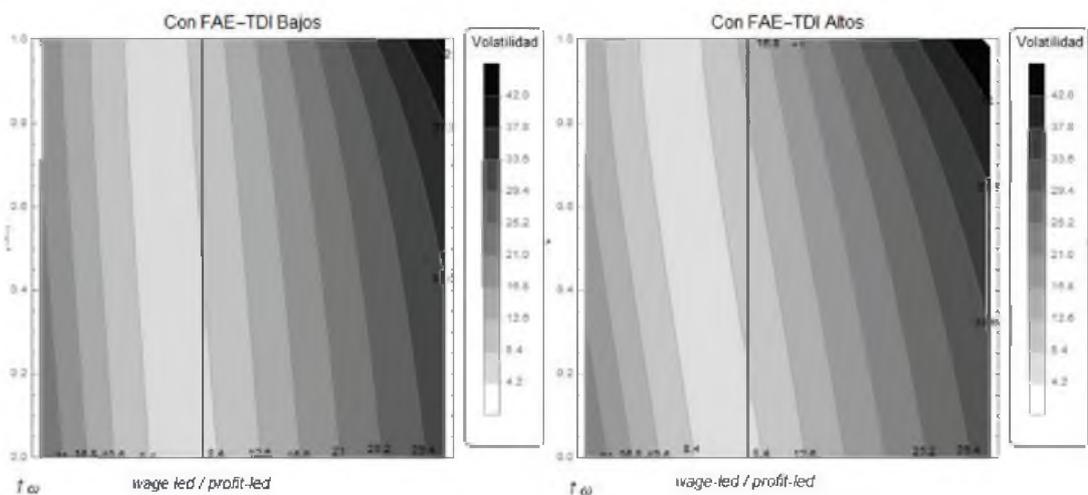
Este fenómeno se observa especialmente en las EPD debido al impacto de la FAE sobre la balanza de pagos que determina un mayor tipo de cambio nominal y, por lo tanto, un menor salario real.

El siguiente gráfico ilustra que las economías EPD con regímenes de demanda *profit-led* (a la izquierda y arriba de gráfico) no sólo son las más volátiles, sino son más afectadas con niveles altos de los precios de exportación.

Haciendo una simulación del modelo con dos niveles de TDI, resulta que las curvas de nivel de volatilidad para una economía desequilibrada (e.g.  $\omega > 0.6$ ) y tirada por los beneficios (sector arriba y a la derecha de los gráficos), pasa de 33.6-44 a 37.8 -45.

En contraposición, en el caso de economías *wage-led*, ese mismo ejercicio muestra que en las EPD las curvas de nivel pasan de 8.4-21 a 8.4 a 16 de medida de volatilidad cuando se considera un TDI mayor. Es valioso agregar que la reducción de la amplitud del ciclo se hace menos notable en economías con menor participación de los sectores primarios debido a la menor generación de FAE vinculada con la renta de recursos naturales.

**Gráfico 7. Efecto de TDI sobre volatilidad, según estructura productiva y régimen de demanda.**  
( $j_{3,eph} = 0, j_3 = 12.5, tdi$  de 0.7 a 1.5)



Nota: Gráficos elaborados con el Software Wolfram Mathematica 11

10 Recordar que en la configuración paramétrico del gráfico, el peso de la FAE es alto.

Por consiguiente, si la mejora de los precios de las exportaciones son determinantes relevantes de la FAE (Médici & Panigo 2015), debemos esperar que los TDI no sólo tengan efectos desiguales entre las economías con distintos regímenes de demanda, sino que las *profit-led* experimenten mayor volatilidad que las *wage-led*. Este efecto será más intenso cuanto mayor sea la formación de activos externos derivados de la renta del sector exportador primario.

El impacto de los TDI sobre la volatilidad se canaliza, fundamentalmente, mediante el tipo de cambio real resultante del equilibrio el balance de pagos. Cuando los TDI generan FAE de manera significativa (en especial en las EPD, donde predominan los sectores primarios entre los exportadores), por un lado, el tipo de cambio nominal es mayor para cualquier estructura productiva y régimen de demanda que en el caso anterior y, por otro lado, se aprecia en términos reales ante aumentos de los TDI. Si predomina el efecto de la cuenta capital, entonces la mejora de los TDI incrementa el tipo de cambio nominal y el real, reduciendo los salarios.

## CONCLUSIÓN

Desde finales de los setenta, el estudio de la volatilidad macroeconómica tuvo un lugar creciente en las investigaciones económicas. Particularmente en las últimas dos décadas, numerosos estudios empíricos han explorado cuáles son sus causas y cómo las particularidades de economías o regiones cambian esos resultados. Si bien el fenómeno de mayor volatilidad en los países subdesarrollados ya es un hecho estilizado en la economía, la literatura empírica no ha sido lo suficientemente concluyente.

Por consiguiente, el presente artículo tuvo como objetivo estudiar los efectos de los TDI sobre la magnitud de la amplitud del ciclo teniendo en cuenta que parte del ingreso proveniente de la mejora de los precios de exportación en economías con preponderancia de sectores rentísticos se destina a la compra de dólares del sector privado no financiero. El método principal para cumplir con el objetivo planteado fue proponer un modelo de ciclo económico de raigambre postkeynesiana, regulacionista y estructuralista.

Los resultados del modelo permiten argumentar la existencia de FAE derivada de la renta producida por la explotación de recursos naturales amplían la magnitud de las oscilaciones cíclicas en las economías tiradas por los beneficios, siendo este efecto aun mayor cuanto más grande sea la participación de sectores rentísticos en la economía. Estos resultados son opuestos a un modelo de ciclo similar que no considere la relación

entre TDI y la CCF de la BP, como el de Panigo, Chena y Gárriz (2010).

## BIBLIOGRAFÍA

- Aghion, P., Banerjee, A., y Piketty, T., 1999. Dualism and Macroeconomic Volatility. *The Quarterly Journal of Economics*, 114 (4), 1359–1397.
- Andrews, D. y Rees, D., 2009. *Macroeconomic Volatility and Terms of Trade Shocks*. Sydney: Reserve Bank of Australia.
- Bastourre, D., Carrera, J., Ibarlucia, J., y Sardi, M., 2012. *Dos síntomas y una causa: Flujos de capitales, precios de los commodities y determinantes globales*. Investigaciones Económicas, Banco Central de la República Argentina, No. 201257.
- Beck, T., Lundberg, M., y Majnoni, G., 2006. Financial intermediary development and growth volatility: Do intermediaries dampen or magnify shocks? *Journal of International Money and Finance*, 25 (7), 1146–1167.
- Bhaduri, A. y Marglin, S., 1990. Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies. *Cambridge Journal of Economics*, 14 (4), 375–393.
- Blecker, R.A., 2016. Wage-led versus profit-led demand regimes: the long and the short of it. *Review of Keynesian Economics*, 4 (4), 373–390.
- Boyer, R., 1988. Formalizing growth regimes. En: G.F Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, y L. Soete, eds. *Technical Change and Economic Theory*. London - New York: Pinter Publishers, 528–630.
- Braun, O. y Joy, L., 1968. A Model of Economic Stagnation--A Case Study of the Argentine Economy. *The Economic Journal*, 78 (312), 868–887.
- Broda, C., 2004. Terms of trade and exchange rate regimes in developing countries. *Journal of International Economics*, 63 (1), 31–58.
- Canitrot, A., 1975. La experiencia populista de redistribución de ingresos. *Desarrollo Económico*, 15 (59), 331–351.
- Carrera, J. y Bastourre, D., 2004. *Could the Exchange Rate Regime Reduce Macroeconomic Volatility?* Econometric Society, Econometric Society 2004 Latin American Meetings No. 309.

- Chena, P.I., 2011. Heterogeneidad estructural, crecimiento económico y distribución del ingreso. El caso de Argentina 1991-2006. Universidad de Picardie Jules Verne y Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Chena, P.I., 2014. Balance-of-payments-constrained growth in Argentina (1976-2006). *Journal of Post Keynesian Economics*, 36 (4), 699-718.
- Corden, W.M., 1984. Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation. *Oxford Economic Papers*, 36 (3), 359-380.
- Corden, W.M. y Neary, J.P., 1982. Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy. *The Economic Journal*, 92 (368), 825-848.
- Diamand, M., 1972. La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12 (45), 25-47.
- Diamand, M., 1973. *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia: economía para las estructuras productivas desequilibradas: caso argentino*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Díaz-Alejandro, C.F., 1963. A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Effect. *Journal of Political Economy*, 71 (6), 577-580.
- Díaz-Alejandro, C.F., 1965. Industrialization and Labor Productivity Differentials. *The Review of Economics and Statistics*, 47 (2), 207-214.
- Duesenberry, J.S., 1949. *Income, saving and theory of consumer behaviour*. Harvard University Press - Oxford University Press.
- Edwards, S. y Levy Yeyati, E., 2003. *Flexible Exchange Rates as Shock Absorbers*. National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 9867.
- Ferrer, A., 1963. Devaluación, Redistribución de Ingresos y el Proceso de Desarticulación Industrial en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 2 (4), 5-18.
- Furtado, C., 1964. *Desarrollo y subdesarrollo*. Buenos Aires: Eudeba.
- Furtado, C., 1976. Teoría y política del desarrollo económico. México, D.F: Siglo Veintiuno ed.
- Gandolfo, G., 1980. Economic dynamics, methods and models. Amsterdam; New York; New York: North-Holland - American Elsevier.
- Gavin, M. y Perotti, R., 1997. Fiscal Policy in Latin America. National Bureau of Economic Research, NBER Chapters.
- Goodwin, R.M., 1951. The Nonlinear Accelerator and the Persistence of Business Cycles. *Econometrica*, 19 (1), 1-17.
- Goodwin, R.M., 1967. A Growth Cycle. En: C. Feinstein, ed. *Socialism, Capitalism and Economic Growth*. Essays presented to Maurice Dobb. Cambridge.
- Harrod, R., 1973. Economic dynamics. London - New York: Macmillan.
- Hausmann, R. y Gavin, M., 1996. Securing Stability and Growth in a Shock Prone Region: The Policy Challenges for Latin America. En: R. Hausmann and H. Reisen, eds. *Securing Stability & Growth in Latin America: Policy Issues and Prospects for Shock Prone Economies*. Paris : Washington, D.C: Inter-American Development Bank / OECD.
- Hicks, J.R., 1937. Mr. Keynes and the 'Classics'. A Suggested Interpretation. *Econometrica*, 5 (2), 147-159.
- Kaldor, N., 1940. A Model of the Trade Cycle. *The Economic Journal*, 50 (197), 78-92.
- Kalecki, M., 1956. Teoría de la dinámica económica: ensayos sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kalecki, M., 1984. Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista 1933-1970. México: Fondo de Cultura Económica.
- Keynes, J.M., 2001. Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. 3ra. Buenos Aires: FCE.
- Kydland, F.E. y Prescott, E.C., 1982. Time to Build and Aggregate Fluctuations. *Econometrica*, 50 (6), 1345-1370.
- Lordon, F., 1995. Cycles et chaos dans un modèle hétérodoxe de croissance endogène. *Revue économique*, 46 (6), 1405-1432.
- Meade, J.E., 1951. The theory of international economic policy. Volume one, Volume one,. London; New York; Toronto: Oxford University Press.
- Médici, F. y Panigo, D.T., 2015. Balance-of-payment-constrained growth in unbalanced productive structures: disregarded terms of trade negative effects. *Journal of Post Keynesian Economics*, 38 (2), 192-217.

- Minsky, H.P., 1982. Can 'it' happen again?. Armonk, N.Y.: Sharpe.
- Nochteff, H., 1995. Constraints on the transition to a dynamic economic system in Latin America. An approach to some conditionants for development: the Argentine case. FLACSO-Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Nurske, R., 1953. Problems of capital formation in underdeveloped countries. New York: Oxford University Press.
- Olivera, J.H.G., 1962. Equilibrio Monetario y Ajuste Internacional. *Desarrollo Económico*, 2 (2), 45-60.
- Olivera, J.H.G., 1967. Aspectos dinámicos de la inflación estructural. *Desarrollo Económico*, 7 (27), 261-266.
- Palley, T., 2010. The Relative Permanent Income Theory of Consumption: A Synthetic Keynes-Duesenberry-Friedman Model. *Review of Political Economy*, 22 (1), 41-56.
- Panigo, D., Chena, P., y Gárriz, A., 2010. Efectos de la estructura productiva desequilibrada y de los esquemas cambiarios sobre el ciclo del empleo en la Argentina. *Ensayos Económicos*, 59, 81-130.
- Panigo, D.T. y Chena, P.I., 2012. Regulationist Macro-Models for Developing Countries. An Application to the Argentine New Development Pattern. *Revue de la régulation*, (11).
- Pasinetti, L.L., 1960. Cyclical Fluctuations and Economic Growth. *Oxford Economic Papers*, 12 (2), 215-241.
- Pasinetti, L.L., 1983. *Crecimiento económico y distribución de la renta: ensayos de teoría económica*. Madrid: Alianza.
- Prebisch, R., 1949. El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *El Trimestre Económico*, 16 (63(3)), 347-431.
- Prebisch, R., 1973. *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Ricardo, H., 2009. *A modern introduction to differential equations*. Amsterdam - Boston: Academic Press/Elsevier.
- Rotemberg, J.J., 1982. Monopolistic Price Adjustment and Aggregate Output. *The Review of Economic Studies*, 49 (4), 517-531.
- Rumler, F. y Scharler, J., 2009. *Labor market institutions and macroeconomic volatility in a panel of OECD countries*. European Central Bank, Working Paper Series No. 1005.
- Samuelson, P.A., 1939a. Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration. *The Review of Economics and Statistics*, 21 (2), 75-78.
- Samuelson, P.A., 1939b. A Synthesis of the Principle of Acceleration and the Multiplier. *Journal of Political Economy*, 47 (6), 786-797.
- Sherman, H., 1979. A Marxist Theory of the Business Cycle. *Review of Radical Political Economics*, 11 (1), 1-23.
- Skott, P., 1989. Effective Demand, Class Struggle and Cyclical Growth. *International Economic Review*, 30 (1), 231-247.
- Stiglitz, J.E. y Weiss, A., 1981. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 71 (3), 393-410.
- Taylor, J.B., 1980. Aggregate Dynamics and Staggered Contracts. *Journal of Political Economy*, 88 (1).
- Taylor, J.B., 1999. Staggered price and wage setting in macroeconomics. En: J.B. Taylor y M. Woodford, eds. *Handbook of Macroeconomics*. Elsevier, 562.

**ANEXO 1: Condiciones de convergencia del modelo.**

La convergencia de la trayectoria de una variable hacia el punto de equilibrio en sistemas de ecuaciones lineales en diferencias sucede en el caso de que la parte real de todas las raíces del polinomio asociado a la ecuación en diferencias sea de módulo menor a 1. Sin embargo el teorema de Schur nos brinda las condiciones de convergencia directamente de los coeficientes asociados a este polinomio. En el caso de un polinomio de orden dos de la forma:

$$e_0x^2 + e_1x + e_2$$

con  $e_i$  valores constantes cualesquiera, el teorema asegura que la parte real de las raíces tiene módulo menor a 1 siempre que:

$$\begin{cases} 1 - e_2 > 0 \\ 1 + e_1 + e_2 > 0 \\ 1 - e_1 + e_2 > 0 \end{cases}$$

Para el caso actual, dado el polinomio  $t^2 - a_2t + a_2$  arriba establecido, se tiene que las condiciones de convergencia son:

$$\begin{cases} 1 - a_2 > 0, \text{ entonces } a_2 < 1 \\ 1 > 0 \\ 1 + 2a_2 > 0, \text{ entonces } a_2 > -0.5 \end{cases}$$

Esto determina un intervalo de valores (-0.5, 1) en el cual la trayectoria es convergente, siendo divergente en otro caso.

**ANEXO 2: Configuración paramétrica del modelo de ciclo para realizar los gráficos**

<i>bo</i>	<i>b2</i>	<i>b4</i>	<i>vo</i>	<i>v3</i>	<i>v4</i>	<i>v5</i>	<i>xo</i>	<i>x2</i>	<i>ho</i>	<i>h1</i>	<i>k1,epd</i>	<i>h2</i>
30	0.4	0.5	8	0.2	0.3	10	0.05	0.0005	15	0.25	1.5	10.25
<i>j1</i>	<i>j2</i>	<i>j4</i>	<i>fo</i>	<i>ro</i>	<i>u0</i>	<i>Q0</i>	<i>Q1</i>	<i>f31</i>	<i>k2,epd</i>		$\omega$	<i>ko</i>
1	0.2	6.25	0.4	5	100	110	110	0	0.2		0-1	-10

PROFIT-LED		WAGE-LED	
<i>v2</i>	<i>b3</i>	<i>v2</i>	<i>b3</i>
0.6	0.4	0.4	0.5



## AUTORIDADES

### DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

#### **Consejo del Departamento**

*Director-Decano:*

Pablo A. TAVILLA

*Autoridades:*

Sandra M. PÉREZ

Alejandro L. ROBBA

Marcelo A. MONZÓN

Alejandro A. OTERO

#### **Consejeros**

*Claustro docente:*

Carlos J. ULLUA

Roxana S. CARELLI (s)

V. Silvio SANTANTONIO

Marcelo C. CAFERATTA FERRI

*Claustro estudiantil:*

Maria M. FERNÁNDEZ JAIME

Kevin M. PÉREZ

Florencia LAFFUE

Devora Y. AGUIRRE

#### **Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Relaciones del Trabajo**

*Coordinadora-Vicedecana:*

Sandra M. PÉREZ

#### **Consejeros**

*Claustro docente:*

Carlos J. ULLUA

Alejandro F. LAMADRID

*Claustro estudiantil:*

Ayelen A. LATRECCINO

#### **Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Economía**

*Coordinador-Vicedecano:*

Alejandro L. ROBBA

#### **Consejeros**

*Claustro docente:*

Florencia MÉDICI

M. Florencia GOSPARINI

*Claustro estudiantil:*

Diego N. HUZA

#### **Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Administración**

*Coordinador-Vicedecano:*

Marcelo A. MONZÓN

#### **Consejeros**

*Claustro docente:*

Gustavo C. BADÍA

Walter R. KLEIN

*Claustro estudiantil:*

Nicolás M. AQUINO

#### **Consejo Asesor Carrera Contador Público Nacional**

*Coordinador-Vicedecano:*

Alejandro A. OTERO

#### **Consejeros**

*Claustro docente:*

Valeria A. FASIOLO

Gustavo R. NIEVAS

*Claustro estudiantil:*

Juan L. BARRAZA

**CONTACTO:**

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN**

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

Oficina A 101

Teléfonos: (+54 237) 425-1619/1786, (+54 237) 460-1309, (+54 237) 462-8629,  
(+54 237) 466-1529/4530/7186, (+54 237) 488-3147/3151/3473

Interno: 124

Correo electrónico: [eya@unm.edu.ar](mailto:eya@unm.edu.ar)

**LICENCIATURA EN RELACIONES DEL TRABAJO**

Oficina A 101

Interno: 133

Correo electrónico: [relacionesdeltrabajo@unm.edu.ar](mailto:relacionesdeltrabajo@unm.edu.ar)

**LICENCIATURA EN ECONOMÍA**

Oficina A 101

Interno: 133

Correo electrónico: [economía@unm.edu.ar](mailto:economía@unm.edu.ar)

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**

Oficina A 101

Interno: 133

Correo electrónico: [administración@unm.edu.ar](mailto:administración@unm.edu.ar)

**CONTADOR PÚBLICO NACIONAL**

Oficina A 101

Interno: 133

Correo electrónico: [contadorpublico@unm.edu.ar](mailto:contadorpublico@unm.edu.ar)

**OBSERVATORIO METROPOLITANO DE ECONOMÍA Y TRABAJO (OMET)**

Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso

Oficina A102 - Interno: 100 3620

Correo electrónico: [omet@unm.edu.ar](mailto:omet@unm.edu.ar)

**PROGRAMA ACADÉMICO DE SEGUIMIENTO DE LA COYUNTURA Y TABLERO  
MACROECONÓMICO**

Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso

Oficina A101 - Interno: 133

Correo electrónico: [pascytm@unm.edu.ar](mailto:pascytm@unm.edu.ar)

**PROGRAMA ACADÉMICO DE ESTUDIOS FISCALES**

Edificio Histórico – Ala Este 1° Piso

Oficina F 102 - Interno: 100 3620

Correo electrónico: [paef@unm.edu.ar](mailto:paef@unm.edu.ar)

## PUBLICACIONES RECIENTES DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

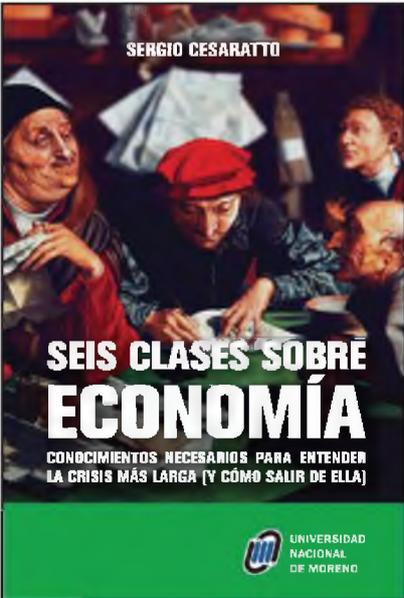


**Piero Sraffa.**  
**Los fundamentos de la teoría clásica del excedente**  
Alejandro FIORITO  
BE11 - ISBN 978-987-782-008-9 - 2019  
162 págs. -15x22 cm.  
E-Book - ISBN digital 978-987-782-009-6

Este puntilloso trabajo de Alejandro Fiorito condensa con fidelidad y agudeza la obra de Piero Sraffa (1898-1983), quien fuera uno de los principales economistas del siglo XX. El texto, además de incursionar en la trayectoria intelectual de Sraffa y en sus controversias con Marshall y Hayek, ofrece un panorama completo de los problemas e interrogantes planteados por el autor, y que tiempo después, sentarían las bases de la de la nueva teoría del excedente.

Esta ardua y precisa revisión de la obra y pensamiento de Piero Sraffa, no se reduce a su obra cumbre “Producción de Mercancías por medio de Mercancías”, sino que indaga en diferentes fuentes que exceden sus trabajos publicados y relativamente conocidos, proponiendo un abordaje integral y actualizado, permitiéndonos redescubrir a uno de los economistas más influyentes del pensamiento heterodoxo al mainstream económico.

**Alejandro FIORITO** es Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires y Profesor ordinario de Política Económica Argentina de la carrera de Licenciatura en Economía de la UNM. Docente-investigador de grado y posgrado en varias universidades públicas y privadas, nacionales y del extranjero.



**Sergio Cesaratto.**  
**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.

Esta nueva publicación de la Universidad Nacional de Moreno (UNM), traducida y editada por intermedio de su sello UNM Editora, ha sido originalmente editada en Italia con el nombre: “Sei lezioni di economia. Conoscenze necessarie per capire la crisi più lunga (e come uscirne)” (2016).

Desde los perdedores de la globalización hasta la bancarrota del euro que pasando por Marx, Sraffa y Keynes. El choque entre las grandes teorías económicas, las políticas enigmáticas de Draghi y el fracaso de Europa contado con pasión intelectual y compromiso civil.

**Sergio CESARATTO** es graduado en economía cum laude y doctorado en economía de la Università La Sapienza de Roma, Italia. Es Master of Arts in Economics and Social Studies de la University of Manchester, Reino Unido. Actualmente es Profesor Ordinario del Departamento de Economía Política y Estadística de la Università degli Studi di Siena, Italia. Ha sido docente ordinario e investigador de varias universidades e instituciones.



**Congreso de Economía Política Internacional Año 2016: “Nuevos escenarios y desafíos para el desarrollo de la periferia” Tomos I y II**

Pablo A. TAVILLA y Alejandro L. ROBBA (editores)

JCE06 y JCE07 - ISBN 978-987-782-001-0 y 978-987-782-002-7 - 2018  
278 págs. y 299 págs. - 21x30 cm.

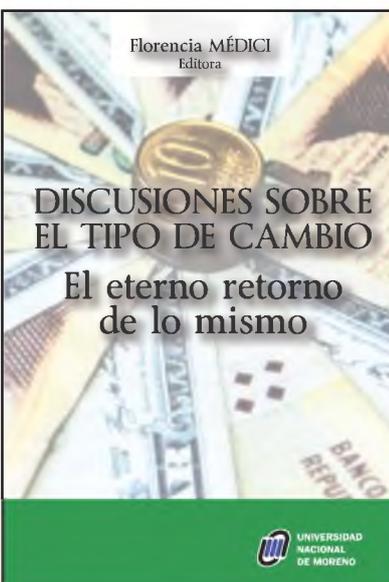
E-Book - ISBN digital 978-987-782-005-8 y 978-987-782-004-1 - 2018

Ambas publicaciones reúne los trabajos seleccionados entre los 107 ponentes que participaron en las 2 jornadas que conformaron el II Congreso desarrollado en la Universidad Nacional de Moreno en 2016 y que fueron seleccionadas por el Comité Académico que lo presidió. La consigna de la convocatoria fue el estudio de la crisis financiera internacional y los cambios y tendencias relacionadas con el funcionamiento de la economía global contemporánea, en tanto, necesidad estratégica a la hora del diseño e implementación de políticas económicas que hagan posible una estrategia de desarrollo nacional. Ello, con el fin de comprender y superar sus impactos adversos y detectar las oportunidades que ofrece para definir convenientemente y fortalecer una estrategia de desarrollo autónomo para la Argentina.



**Pablo Tavilla** es Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires y realizó estudios de posgrado en administración pública en la Universidad de San Andrés. Ha publicado varios trabajos y es docente ordinario de grado y posgrado en varias universidades y de la Universidad Nacional de Moreno.

**Alejandro Robba** es Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires y realizó estudios de posgrado en desarrollo económico. Es autor y editor de varias publicaciones y docente ordinario de grado y posgrado en varias universidades nacionales, incluida la Universidad Nacional de Moreno.



**Discusiones sobre el tipo de cambio. El eterno retorno de lo mismo**

Florencia MÉDICI (Editora)

BE07 - ISBN 978-987-3700-67-5 - 2017

312 págs. - 15x22 cm.

E-Book - ISBN digital 978-987-3700-72-9 - 2017

Esta compilación de 9 trabajos de investigación, recoge una serie de reflexiones de docentes-investigadores de diversa procedencia institucional, pero común pertenencia al espacio alternativo al pensamiento del mainstream, sobre diferentes problemáticas que se vinculan a los alcances e implicancias de los movimientos de precios relativos. En particular, aborda la discusión recurrente sobre el tipo de cambio, sus determinantes y los efectos de los movimientos del tipo de cambio en las economías periféricas.

**Florencia Médici** es Licenciada y Doctora en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, y Magister en Economía de la Universidad Nacional de La Plata. Docente de la Universidad Nacional de Moreno, actualmente es Directora del Observatorio Metropolitano de Economía y Trabajo (OMET) de la Universidad Nacional de Moreno.



### **La crisis del neoliberalismo**

Gérard DUMÉNIL y Dominique LÉVY

BE08 - ISBN 978-987-3700-71-2 – 2017

400 págs. –15x22 cm.

La obra propone un análisis de la crisis financiera internacional actual y un planteo de posibles escenarios, a partir de la caracterización de la trayectoria macroeconómica reciente de los EE.UU. El planteo de los autores se apoya en un abordaje historiográfico de las clases sociales y de la configuración del poder y del orden social imperante, en el que se rescata el rol preeminente de una fracción particular (gerencial), configurando un esquema tripolar que rompe la histórica homogeneidad salario-ingresos y que ocupa un lugar clave en la dinámica y transformaciones sociales actuales.

**Gérard DUMÉNIL** Ha sido docente-investigador de la Université de París y ex director de investigación del CNRS (Centre National de la Recherche Scientifique) de Francia.

**Dominique LÉVY** es director de investigación del Centre pour la Recherche Économique et ses Applications (CEPREMAP) de Francia.

Ambos autores han publicado varias obras en colaboración en torno a la dinámica del capitalismo y las crisis, el imperialismo y el papel de los Estados Unidos en la economía mundial y en el último tiempo, en relación a la importancia de su sector financiero.



### **Moneda y mutaciones del Sistema Financiero Internacional (2008-2017)**

Mario E. BURKUN

BE09 - ISBN 978-987-3700-68-2 – 2017

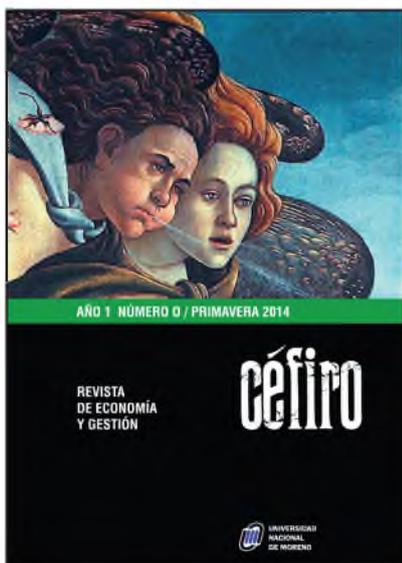
400 págs. –15x22 cm.

E-Book - ISBN digital 978-987-3700-74-3 – 2017

Se trata de un aporte sustantivo a la comprensión del papel de la moneda, más allá del entramado de relaciones productivas y mercantiles que la origina, particularmente, dentro del sistema financiero global, actualmente sumergido en un proceso de mutación y crisis. El autor muestra con claridad las limitaciones de los enfoques monetarios de las crisis y la decadencia de las respuestas tradicionales y dogmáticas dominantes en este campo, resaltando su carácter orgánico-estructural (de las crisis) y la interacción con la construcción del sistema de dominación y poder capitalista, mutuamente reforzantes, donde los medios comunicación y las nuevas tecnologías y estructura financiera globalizantes juegan un rol fundamental.

**Mario E. BURKUN** es Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires y Doctor en Ciencias Económicas de la Université Pierre Mendès France, de Grenoble, Francia. Profesor Emérito de la Universidad Nacional de Moreno, ha sido docente-investigador de grado y posgrado en varias universidades públicas y privadas, nacionales y del extranjero, e investigador del CONICET.

## OTRAS PUBLICACIONES PERIÓDICAS DEL DEPARTAMENTO



### **Céfiro**

#### **Revista de economía y gestión**

Departamento de Economía y Administración

Pablo A. TAVILLA (director)

PP02 - ISSN 2408-4638 (impresa) y ISSN 2422-7692 (en línea)

130 págs. - 15,5x22 cm.



### **Revista de Economía Política y Desarrollo**

Departamento de Economía y Administración

Florencia MEDICI (directora)

PP02 - ISSN 2618-5253 (impresa) y ISSN 2618-5539 (en línea)

130 págs. - 15 x22 cm.



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

Teléfonos:

(+54 237) 466-1529/4530/7186

(+54 237) 488-3147/3151/3473

(+54 237) 425-1619/1786

(+54 237) 460-1309

(+54 237) 462-8629

[www.unm.edu.ar](http://www.unm.edu.ar)

Facebook: Universidad Nacional de Moreno

Twitter: @unimoreno

Instagram: @unm\_oficial



**UNM 2010  
UNIVERSIDAD  
DEL BICENTENARIO  
ARGENTINO**