



CEPI | **IV CONGRESO DE
ECONOMÍA POLÍTICA
INTERNACIONAL 2024**

**"EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA
EN LA ACTUAL ARQUITECTURA
MUNDIAL MULTIPOLAR"**

6 y 7 de noviembre de 2024

Tomo I



**IV CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2024**

**“EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA
EN LA ACTUAL ARQUITECTURA
MUNDIAL MULTIPOLAR”**

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Autoridades

Rector

Hugo O. ANDRADE

Vicerrector

Alejandro L. ROBBA

Directora-Decana del Departamento de Ciencias

Aplicadas y Tecnología

M. Liliana TARAMASSO

Director-Decano del Departamento de Economía
y Administración

Marcelo A. MONZÓN

Director-Decano del Departamento de

Humanidades y Ciencias Sociales

J. Martín ETCHEVERRY

Secretaria Académica

Roxana S. CARELLI

Secretaria de Investigación y Vinculación

Tecnológica

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Secretario de Extensión Universitaria

Esteban SÁNCHEZ

Secretaria de Administración

Graciela C. HAGE

Secretario Legal y Técnico

Guillermo E. CONY

Secretario de Tecnologías de la Información y

Comunicación

Claudio F. CELENZA

Consejo Superior

Autoridades

Hugo O. ANDRADE (presidente)

Alejandro L. ROBBA

M. Liliana TARAMASSO

Marcelo A. MONZÓN

J. Martín ETCHEVERRY

Consejeros

Claustro docente:

M. Beatriz ARIAS

Pablo A. TAVILLA

M. Patricia JORGE

Esteban SÁNCHEZ (s)

Claustro estudiantil:

Miguel A. UREÑA

Johanna E. GODOY

Claustro no docente:

Vanesa A. CATTANEO

Secretaria ad hoc:

Manuela V. PENELA

Universidad Nacional de Moreno

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

Teléfonos

(+54 11) 2078-9170 (líneas rotativas)

(+54 237) 460-9300 (líneas rotativas)

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

Página web: <http://www.unm.edu.ar>

Redes:

www.facebook.com/UniMoreno

www.twitter.com/unimoreno

Instagram UNM: @unm_oficial



“EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA EN LA ACTUAL ARQUITECTURA MUNDIAL MULTIPOLAR”

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

Tomo I

6 y 7 de noviembre de 2024
Edificio Daract II
Universidad Nacional de Moreno

IV Congreso de economía política internacional 2024 tomo 1 : el desarrollo de la periferia en la actualidad arquitectura mundial multipolar / Agustín Mario ... [et al.] ;
Editado por Agustín A. Mario ; Marcelo Monzón. - 1a ed. - Moreno : UNM Editora, 2025.
360 p. ; 29 x 21 cm. - (Jornadas, Congresos y Eventos / Alejandro Robba)

ISBN 978-987-782-083-6

1. Actas de Congresos. 2. Economía Internacional. 3. Economía. I. Mario , Agustín
II. Mario, Agustín A., ed. III. Monzón, Marcelo , ed.

CDD 337

Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas

Director-Decano: Marcelo A. MONZÓN

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

1º Edición: marzo de 2025

© UNM Editora, 2025

Av. Bartolomé Mitre 1891, Moreno
(B1744OHC), prov. de Buenos Aires, Argentina
(+54 11) 2078-9170 (líneas rotativas)
(+54 237) 460-9300 (líneas rotativas)

Interno: 3154

Correo electrónico: unmeditora@unm.edu.ar

Página web: <http://www.unmeditora.unm.edu.ar>

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

ISBN Tomo 1 (impreso): 978-987-782-083-6

ISBN Tomo 1 (digital): 978-987-782-088-1

Este libro se terminó de imprimir en noviembre
de 2025 en la Universidad Nacional de Moreno.

Las ediciones electrónicas (E-Book) de UNM
Editora pueden adquirirse a través de la página
web de la editorial:

<http://www.unmeditora.unm.edu.ar/>

Libro de edición argentina

Queda hecho el depósito que marca la Ley
11.723

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

UNM Editora

Consejo Editorial

Miembros ejecutivos:

Roxana S. CARELLI (presidenta)

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

M. Liliana TARAMASSO

Marcelo A. MONZÓN

J. Martín ETCHEVERRY

Gabriel F. C. VENTURINO

Pablo E. COLL

Mirtha ANZOATEGUI

Ana B. FERREYRA

Adriana A. M. SPERANZA

Luis A. CANEPA

Miembros honorarios:

Hugo O. ANDRADE

Alejandro L. ROBBA

Manuel L. GÓMEZ

Departamento de Asuntos Editoriales:

Pablo N. PENELA a/c

Área Arte y Diseño:

Sebastián D. HERMOSA ACUÑA

Área Servicios Gráficos:

Damián O. FUENTES

Área Supervisión y Corrección:

Gisela COGO

Área Comercialización y Distribución:

Hugo R. GALIANO

Área Legal:

Martín A. RODRÍGUEZ

**IV CONGRESO DE
ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
2024**

**“EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA EN LA ACTUAL ARQUITECTURA MUNDIAL
MULTIPOLAR”**

COMITÉ ORGANIZADOR

Hugo O. ANDRADE
Roxana S. CARELLI
M. Florencia GOSPARINI
Agustín A. MARIO
Marcelo M. MONZÓN
Esteban SÁNCHEZ

COMITÉ ACADÉMICO

Externos:

Robert BOYER (Institute des Ameriques, Francia)
Carlos Aguiar DE MEDEIROS (Universidad Federal de Rio de Janeiro, Brasil)
Esteban CRUZ HIDALGO (Universidad de Extremadura, España)
Florencia MÉDICI (Universidad Nacional de Río Negro, Argentina)
Gabriel MERINO (Universidad Nacional de La Plata, Argentina)

De la Universidad Nacional de Moreno:

Julio C. NEFFA (Presidente)
Mario BURKUN
Eduardo CRESPO
Alejandro FIORITO
Agustín A. MARIO
Alejandro L. ROBBA
Adriana M. del H. SÁNCHEZ
Pablo A. TAVILLA

RECONOCIMIENTO

Este Congreso contó con la colaboración y el apoyo de:



PRESENTACIÓN

Durante los días 6 y 7 de noviembre de 2024 se llevó a cabo el IV Congreso de Economía Política Internacional (CEPI) en la Universidad Nacional de Moreno (UNM), bajo la consigna "El desarrollo de la periferia en la actual arquitectura mundial multipolar". Este evento fue organizado por el Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas (DCEyJ), en conjunto con el Centro de Estudios de Economía Política y Desarrollo (CEEPyD) y el Centro de Estudios de Gobierno y Políticas Públicas (CEGoPP), en el marco de los Lineamientos Estratégicos de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico 2022-2027 de la Universidad Nacional de Moreno.

El IV CEPI dio continuidad a los encuentros anteriores, consolidándose como un espacio de debate, reflexión y producción académica sobre los desafíos del desarrollo en economías periféricas en un contexto global en transformación. En esta edición, se organizaron mesas y paneles en torno a cuatro ejes temáticos fundamentales: i) Modelos macroeconómicos de economías abiertas para el análisis de ciclos, crecimiento, distribución del ingreso y fragilidad financiera; ii) Política de tipo de cambio y pleno empleo en países en desarrollo; iii) Estudios de Economía Política Internacional; y iv) La problemática del desarrollo económico y social y sus dimensiones. Además, el congreso contó con destacadas mesas de apertura y cierre, con la participación de reconocidos especialistas nacionales e internacionales, quienes abordaron cuestiones clave sobre los modelos de crecimiento, las políticas macroeconómicas y los impactos de las recientes transformaciones geopolíticas en la economía global.

El IV CEPI se inscribe en la continuidad de los eventos previos: el I CEPI de 2014, "Los cambios en la economía mundial: consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia"; el II CEPI de 2016, "Nuevos escenarios y desafíos para el desarrollo de la periferia"; y el III CEPI de 2022, "Sistema económico y político mundial: las posibilidades de desarrollo de la periferia". Cada uno de estos encuentros ha buscado consolidar un espacio de diálogo académico y político sobre las problemáticas estructurales del desarrollo en la periferia global.

Deben destacarse las presencias de destacados expertos que participaron en las distintas instancias del Congreso. En la jornada de apertura, el 6 de noviembre, Eduardo CRESPO (UFRJ / UNM), Isabela NOGUEIRA DE MORAIS (UFRJ, Brasil) y Carlos RAIMUNDI (UNLP, exembajador argentino en la OEA) integraron la mesa inaugural sobre "Estudios de economía política internacional", aportando valiosas perspectivas sobre las dinámicas globales y sus efectos en la periferia. A lo largo del día, se llevaron a cabo diversas mesas simultáneas en las que investigadores y especialistas presentaron sus ponencias sobre los distintos ejes temáticos del Congreso, enriqueciendo el debate académico. Al finalizar la jornada, la mesa de cierre titulada

"Modelos de crecimiento para economías abiertas y periféricas con fragilidad financiera: el caso argentino" contó con la participación de Fabián AMICO (UNM) y Pablo MOLDOVAN (Director de C-P Consultora), quienes debatieron sobre las limitaciones y desafíos estructurales de la economía argentina.

El segundo día, la jornada comenzó con la mesa de apertura "Política de tipo de cambio, términos reales de intercambio y empleo en países en desarrollo", en la que expusieron Pablo G. BORTZ (CONICET / IDR-UNO / IDAES-UNSAM), Agustín A. MARIO (UNM) y Julia STRADA (UNR / UNQ / Diputada Nacional), abordando la relevancia de la política cambiaria en el desarrollo económico. Al igual que el día anterior, se realizaron mesas simultáneas en las que se presentaron y discutieron investigaciones vinculadas a los ejes temáticos del Congreso. Finalmente, el evento concluyó con la exposición de Juan G. TOKATLIAN (UTDT) en la mesa de cierre "A raíz de la elección en EEUU: impacto regional y global", donde brindó un análisis detallado sobre las implicaciones geopolíticas del nuevo escenario internacional.

Este volumen recopila las ponencias aprobadas en el marco del congreso, estructuradas según los ejes temáticos previamente señalados y acompañadas de relatorías que resumen los principales debates y conclusiones surgidos en cada mesa. Tras esta introducción, se presenta la ponencia de Isabela NOGUEIRA DE MORAIS, seguida por la organización del libro en función de los mencionados ejes. En sus páginas se incluyen artículos correspondientes a los paneles centrales, seguidos por los trabajos expuestos en las distintas mesas, cada uno precedido por una relatoría que sintetiza las discusiones desarrolladas. Este material no solo mantiene la continuidad con las publicaciones de los congresos anteriores, sino que también proporciona un panorama actualizado sobre los debates clave en torno a las perspectivas de desarrollo de la periferia.

Alejandro L. ROBBA
Vicerrector
Universidad Nacional de Moreno

INDICE

INTRODUCCIÓN	PÁG. 10
Mesa A: Crecimiento impulsado por la demanda	PÁG. 11
Santiago GAHN: “Demand in the long-run and technical change: the case of the United States after Bretton Woods”.	PÁG. 12
Mesa B: Política monetaria, cambiaria y estabilización	PÁG. 40
Rodrigo PÉREZ ÁRTICA, Joel RABINOVICH y Nicolás ZEOLLA: “Beyond carry-trading: new insights into the uses of foreign denominated bond issuances by Latin American firms”.	PÁG. 41
Mesa C: Capitalismo y ciclo económico argentino	PÁG. 80
José S. CÁRCAMO, Ángel MUÑOZ ACCARDI: “Capitalismo tardío y crisis global de nuestro tiempo”.	PÁG. 81
Mara L. ROJAS: “Ciclo económico y financiero en la economía argentina (1987-2023): características y sincronización con el ciclo financiero global”.	PÁG. 102
Roberto TARDITTI: “Tensiones en la última década en Argentina: el ciclo económico y el poder político”.	PÁG. 131
Mesa D: Estado, Mercado y Desarrollo	PÁG. 145
Iris L. BARBOZA: “Los sujetos del desarrollo en Brasil: la presidencia de Juscelino Kubitschek (1956-1961), actores e intereses en conflicto”.	PÁG. 146
Camila NAGY, Tomás LÓPEZ MATEO: “Legado colonial, desarrollismo y geopolítica: claves del éxito económico de Corea del Sur en la posguerra”.	PÁG. 160
Luciano PELLE, Tomás LÓPEZ MATEO: “Tendencias en las exportaciones alimentarias de Argentina a China: un estudio de elasticidades-ingreso de la demanda (2000-2023)”.	PÁG. 182
Pablo A. TAVILLA: “Sobre Estado y Mercado en el take-off de la pionera Inglaterra”.	PÁG. 209
Mesa E: Origen y formación del estado argentino	PÁG. 231
Alcides BAZZA y Eduardo CRESPO: “Guerra, moneda y formación estatal. Buenos Aires y la Confederación Argentina (1852-1862)”.	PÁG. 232

Javier GHIBAUDI: “Inserción financiera periférica: reflexiones sobre la formación del estado argentino y el sistema financiero internacional a fines del siglo XIX”.	PÁG. 252
Marcelo MUÑIZ: “Geopolítica y desarrollo en la Cuenca del Plata: transformación espacial y formación del estado argentino (1776-1870)”.	PÁG. 265
Mesa F: Economía social, trabajo y política alimentaria	PÁG. 286
Henry CHIROQUE SOLANO: “Desafíos de los circuitos de comercialización de alimentos provistos por el sector de la economía social, solidaria y popular, agricultura familiar y agroecológica”.	PÁG. 287
Mesa G: Arquitectura financiera internacional	PÁG. 302
Leticia PATRUCCHI, Cintia GASPARINI, Andrea MOLINARI, Nicolás TOLEDO: “Transformaciones en el financiamiento al desarrollo de los organismos multilaterales: el rol creciente de la atención al sector privado en el Banco Mundial”.	PÁG. 303
Alejandro MANZO, Victoria L. DHAGERO: “El desbalance de poder entre los acreedores privados internacionales y los estados subnacionales en las reestructuraciones de deuda: el caso argentino 2020/1”.	PÁG. 318
Mesa I: Comercio y Dinero (y poder) (estudiantes)	PÁG. 345
Gonzalo DURRUTY: “Comercio Argentina-Brasil del complejo automotriz en el período 2002-2023”.	PÁG. 346
Leonel M. VILLAFañE: “Los medios de financiamiento vinculados a la guerra para la consolidación de la moneda: análisis en Argentina, Chile y Perú durante el siglo XIX”.	PÁG. 363
Mesa L: Economía popular, social y solidaria	PÁG. 384
Máxima GUGLIALMELLI: “Transformaciones recientes en la economía social, solidaria y popular: una aproximación al estado de situación del sector textil del conurbano bonaerense durante el período 2023-2024”.	PÁG. 385
Rodrigo J. AGOSTINO: “Economía popular y mercado de trabajo formal: un abordaje desde la economía social”.	PÁG. 402
Programa	PÁG. 415
Reglamento	PÁG. 425

INTRODUCCIÓN

Los días 6 y 7 de noviembre de 2024 se realizó el IV Congreso de Economía Política Internacional (CEPI) de la Universidad Nacional de Moreno (UNM), denominado “El desarrollo de la periferia en la actual arquitectura mundial multipolar”, y organizado por el Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas (DCEyJ) -en particular, la carrera de Licenciatura en Economía y el Centro de Estudios de Economía Política y Desarrollo (CEEPyD)- en conjunto con el Centro de Estudios de Gobierno y Políticas Públicas (CEGoPP). En esta oportunidad, el congreso contó con financiamiento de YSI (Young Scholars Initiative).

El IV CEPI fue, de hecho, la continuación de los eventos anteriores: el I CEPI de 2014, “Los cambios en la economía mundial: consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia”; el II CEPI de 2016, “Nuevos escenarios y desafíos para el desarrollo de la periferia”; el seminario internacional de 2015, “Salidas heterodoxas a la actual crisis internacional”; y el III CEPI de 2022, “Sistema económico y político mundial: las posibilidades de desarrollo de la periferia”.

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

El congreso se organizó alrededor de tres ejes temáticos, vinculados con las principales líneas de investigación del CEEPyD y el CEGoPP: i) Estudios de economía política internacional; ii) Modelos de crecimiento para economías abiertas y periféricas con fragilidad financiera: el caso argentino; y, iii) Política de tipo de cambio, términos reales de intercambio y empleo en países en desarrollo.

Cada eje contó con un panel central; asimismo, tuvieron lugar mesas simultáneas de presentación de ponencias. A su vez, hubo una conferencia de cierre del congreso.

El congreso contó con la participación de 13 expositores en los paneles centrales y conferencia de cierre (12 presenciales y 1 virtual); 132 ponentes en las mesas simultáneas (109 presenciales y 23 virtuales); 28 moderadores; 2 presentadores; y, 327 asistentes. Es decir, el IV CEPI contó con una nutrida participación de casi de 500 personas en el transcurso de los dos días de duración.

Deben destacarse las presencias de Isabela NOGUEIRA DE MORAIS, quien expuso en el panel central del eje “Estudios de economía política internacional”, la Diputada Nacional Julia STRADA, quien expuso en el panel central del eje “Política de tipo de cambio, términos reales de intercambio y empleo en países en desarrollo”, y Juan Gabriel TOKATLIAN, quien cerró el congreso exponiendo sobre el impacto regional y global de las elecciones en EEUU.

El libro, que aquí presentamos, reúne las ponencias presentadas y aceptadas por el Comité Académico. El libro se organiza a partir de los mencionados ejes y, más específicamente, de las mesas temáticas del congreso. Como podrá apreciarse, el libro, además de brindar una continuidad en la línea de los congresos anteriores, refleja gran parte de los debates que tuvieron lugar durante el IV CEPI.

Marcelo A. MONZÓN

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

Agustín A. MARIO

Coordinador-Vicedecano de la Licenciatura en Economía (UNM)



Mesa A

CRECIMIENTO IMPULSADO POR LA DEMANDA

Moderadora: Roxana CARELLI

Aula: 1 del Edificio Daract II

Día 1- Miércoles 6 de noviembre de 2024



**DEMAND IN THE LONG-RUN
AND TECHNICAL CHANGE:
THE CASE OF THE UNITED STATES
AFTER BRETTON WOODS**

Santiago Jose GAHN (Università degli Studi Niccolò Cusano, Italia).

Lorenzo DI DOMENICO (Università Cattolica del Sacro Cuore, Italia).

Davide ROMANIELLO (Università Luigi Vanvitelli, Italia).

EFFECTIVE DEMAND AND TECHNICAL CHANGE IN THE LONG-RUN: THE CASE OF THE UNITED STATES AFTER BRETON WOODS

Lorenzo DI DOMENICO: lorenzo.didomenico@unicatt.it

Santiago José GAHN: santiago.gahn@unicusano.it

Davide ROMANIELLO: davide.romaniello@unicampania.it

Abstract

Within the Sraffian Supermultiplier literature, only a few papers have attempted to incorporate technological change. This is primarily because modeling technological change introduces a highly complex landscape: the variety of technological changes means that theorization often struggles to yield sufficiently general results. This paper aims to address this gap, but rather than focusing solely on theoretical work, we begin with empirical evidence and interpret these findings through a theoretical model. We not only develop a demand-led model of activity levels that incorporates technological change, but we also provide empirical evidence on the technological change process observed in the post–Bretton Woods United States. Our results suggest that an increase in autonomous demand initiates a virtuous cycle of rising labor productivity. We arrived at this conclusion on the basis of three different econometric methodologies:

1) A structural VAR technique, 2) Killian’s bootstrap suitable for small samples with heteroscedasticity features, and 3) a sign restriction identification procedure.

JEL classification: E12, E22, E23, E24, E31, J21, O33, O41.

Keywords: technical change, sraffian supermultiplier, autonomous demand

1. Introduction

Currently, for many economists, there is an empirical significant and positive relationship between the rate of labor productivity growth and the rate of output growth, usually for the industrial sector or for a specific manufacturing sector (McCombie, Pugno and Soro, 2002). This stylized fact is known as Verdoorn's Law¹. For some authors, the law is based on the principle established by Adam Smith regarding the division of labor, later analyzed in more depth by A. A. Young (1928) in 'Increasing Returns and Economic Progress'.

Few studies have incorporated these notions of technological change within the framework of the Sraffian Supermultiplier model (SSM, hereafter) developed by Serrano (1995a, 1995b).² This paper aims to fill this gap in the literature by introducing a demand-led activity levels model that integrates technological change (hereafter, TC). Firstly, we aim to review all studies related to the SSM that attempt to incorporate TC. While the development of the SSM has been ongoing since the mid-1990s, not much work has incorporated TC. From a theoretical point of view, besides Cesaratto et al. (2003), the author who has contributed most in this regard is Brochier (2020), together with Palley (2019) and Fazzari et al. (2020).

After reviewing the recent literature on this topic, we analyse in Section 3 some stylised developments in the US economy since 1970. Above all, we are interested in the positive trend in labour productivity and its cyclical relationship with capacity utilisation. Later, we estimate four scenarios involving autonomous demand shocks and productivity in the US economy (1970-2024). The first model (Model 1) analyzes the impact of an autonomous demand shock (government consumption and exports) on the level of: labor productivity, industrial capacity utilization, inflation, and industrial productive capacity. Given that the chosen econometric technique (SVAR with Cholesky identification) requires us to order the variables by 'degree of exogeneity', we will develop one case in which labor productivity is 'relatively more' exogenous than autonomous demand (Model 1.1.) and another where autonomous demand is 'relatively more' exogenous than productivity (Model 1.2.). In the second model (Model 2), we will analyze the impact of autonomous demand on the level of: labor productivity, the unemployment rate, inflation, and the labor force participation rate. Again, there will be two sub-scenarios: in the first, labor productivity will be relatively more exogenous than autonomous demand (Model 2.1), while in the second, autonomous demand will be relatively more exogenous than labor productivity (Model 2.2). Anticipating some results, we find that a *permanent* and *positive* increase in autonomous demand generates a *permanent* and *positive* effect on labour productivity (in Model 1 and 2) and an *almost permanent* effect on the level of industrial productive capacity (in Model 2). The effect is

¹ It originated with the Italian publication of 'Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro', by economist J. P. Verdoorn. It wasn't until 1966 that Nicholas Kaldor coined the term Verdoorn's Law and placed it at the center of his explanation in his inaugural lecture. This general recognition is why it is also known as Kaldor's Second Law or simply the Kaldor-Verdoorn Law.

² Further complementary developments can be seen in: Monza (1976), Bortis (1979, 1984); Cesaratto, Serrano and Stirati (2003); Freitas and Dweck (2013); Deju'an (2013, 2014, 2017); Freitas & Serrano (2015).

transitory on capacity utilisation, unemployment, inflation and the labour force participation rate. In all models we control for the FED's interest rate (monetary policy). The results are robust to several strength tests. Conclusions close the paper.

2. Literature Review

There is a significant lack of research that incorporates TC within the framework of the SSM, both at the theoretical and empirical levels. This scarcity is evident across a wide range of academic studies, highlighting a considerable gap in the existing literature. Despite the importance of understanding how technological advancements interact with economic models like the SSM, very few works have explored this intersection comprehensively, leaving much room for further investigation and development in this area.

Table 1: Technical Change and the SSM

Article	Authors
Technical change, effective demand and employment	Cesaratto, Serrano and Stirati (2003)
Producto potencial y demanda en el largo plazo: hechos estilizados y reflexiones sobre el caso argentino reciente	Amico, Fiorito and Hang (2011)
Productividad cíclica y estructural: un fenómeno endógeno en Argentina entre 2003-2010	Guaita (2011)
Putting austerity to bed: Technical progress, aggregate demand and the supermultiplier	Deleidi and Mazzucato (2019)
The economics of the super-multiplier: A comprehensive treatment with labor markets	Palley (2019)
Supermultiplier, innovation and the ecosystem: a stock-flow dynamic model	Deleidi, Pariboni & Passarella (2019)
Conflicting-claims and labour market concerns in a supermultiplier SFC model	Brochier (2020)
Reverse hysteresis? Persistent effects of autonomous demand expansions.	Girardi, Paternesi Meloni & Stirati (2020)
R&D-based economic growth in a supermultiplier model	Nomaler, Spinola & Verspagen (2021)
Directed innovation policies and the supermultiplier: An empirical assessment of mission-oriented policies in the US economy	Deleidi & Mazzucato (2021)
How large are hysteresis effects? Estimates from a Keynesian growth model	Fazzari & González (2023)

Source: Own elaboration.

Although not directly related to the supermultiplier, the notions of technological change developed by Garegnani in 1962 are important, as SVIMEZ's work was one of the main sources of inspiration for Serrano (1995). Garegnani (2015[1952]) claims that:

Our aim here will be only to identify some factors whose importance appears fundamental to the determination of the average level of investment carried out over a long period of time in an economy like Italy's. These factors can be reduced to two: the growth of final demand and technological innovations.

2015[1952], p. 121

According to Garegnani, increases in final demand are as capable as technical innovations of bringing about a higher level of investment, it is above all from the first type of investment – investment fostered by an expansion of final demand – that we must expect the outcome of an increase of the productive stock and of employment (ibid., p.125). While Garegnani's article is the cornerstone that launched the whole demand-led literature, a model that included demand-led growth and technological change was never fully articulated.

One of the cornerstones in this line of research is the article by Cesaratto, Stirati and Serrano (2003). The article establishes a nuanced relationship between effective demand and technical change. The authors critique the concept of 'autonomous investment' linked with technical innovation, arguing instead that all investment, including that driven by technical change, is demand-led in the long run.³ Moreover, innovations might increase the level of gross investment, but not necessarily its growth rate, since the effects are dependent on effective demand. The article emphasizes that technical change affects consumption patterns (composition of demand), which in turn influences effective demand. However, this effect depends on factors like income distribution and consumer credit availability. Product innovations, for instance, might spur autonomous consumption and effective demand, but only under favorable conditions. When technical change is capital-using and thus the marginal propensity to invest increases, we cannot be sure whether the economy's aggregate marginal propensity to spend and the supermultiplier will increase or decrease because of the negative effect of the associated change in distribution on the marginal propensity to consume (Cesaratto et al., 2003, p. 47). The paper critiques the neo-Schumpeterian view that technical change will automatically generate sufficient compensation effects on effective demand to maintain full employment. Instead, it suggests that only external factors like government policy or export growth can ensure that effective demand grows enough to absorb the labor displaced by technical change. While technical change can have positive effects on effective demand through consumption and investment patterns, these effects are neither automatic nor sufficient to guarantee full employment without external stimuli. Their final model consists on the following equation,

$$Y = \frac{Z}{s - v(d + g^e)} \quad (1)$$

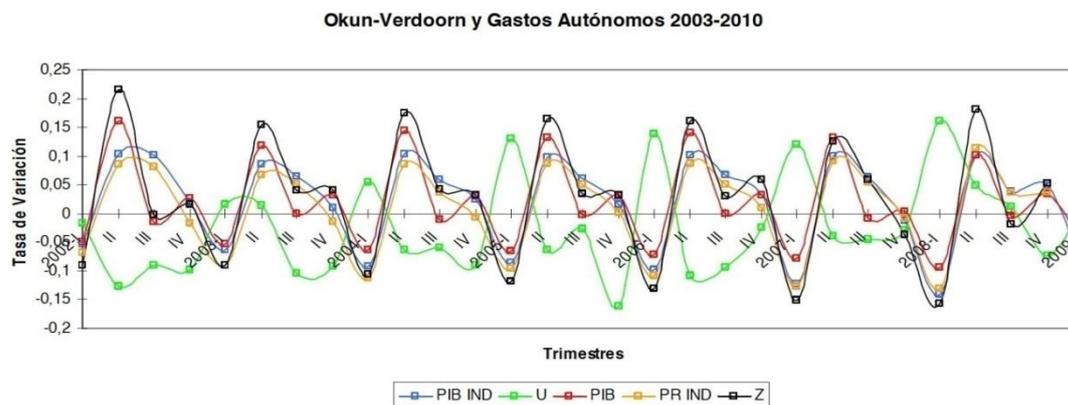
³ This is in line with the literature on demand-led technical change (Deleidi et al., 2023) and state-led technical change (Block and Keller, 2009; Block & Keller, 2015; Deleidi and Mazzucato, 2019).

where Y is output, Z is autonomous demand, s is the marginal propensity to save, ν is the capital-output coefficient, d is the replacement coefficient, g^e is the expected rate of growth of normal effective demand.

While the paper by Amico, Fiorito and Hang (2011) does not make explicit the relationship between demand and technological change, the strong Sraffian-Kaldorian imprint of the paper deserves attention. The relationship between effective demand and technical change is framed within a demand-led growth perspective, where effective demand is considered not only as a determinant of short-term fluctuations but also as a key factor in long-term economic growth. The authors argue that the level and growth rate of effective demand have a decisive impact on the development of productive resources and, consequently, on the economy's potential output. In this sense, effective demand can influence both the quantity and productivity of inputs, including labor and capital. Technical change is seen as partly endogenous to the economy, meaning it is influenced by the growth of effective demand. This happens because a growing economy with increasing demand encourages firms to invest more in new technologies and capital, which in turn drives technical change. The higher demand also fosters 'learning by doing' which improves productivity over time. The relationship between technical change and demand is also reflected in investment patterns. When demand is strong, firms are more likely to invest in new technology, equipment, and research and development (R&D), which enhances technical progress. This idea aligns with the Keynesian view that investment is driven by demand expectations rather than being autonomous.

Following the supermultiplier model, Guaita (2011) analyzed the Okun–Verdoorn stylized facts. The author finds, for the case of Argentina (2003–2010) that in growth rates, autonomous demand (Z in Figure 1), industrial GDP ($PIB\ IND$), GDP (PIB), and industrial labour productivity ($PR\ IND$) are greatly correlated. The author finds that the rate of growth of unemployment is counter-cyclical (U).

Fig. 1. Okun-Verdoorn and Autonomous Expenditures in Argentina (2003-2010).



Source: Guaita (2011).

Deleidi and Mazzucato (2019) emphasize the role of public spending, particularly mission-oriented fiscal policies, in driving both demand and technical change. These policies can stimulate innovation and labor productivity by setting a direction for the economy and influencing private sector investment. Deleidi, Pariboni and Pasarella (2019) introduce changes in the ‘productivity of capital’ as a source of technical change. According to the authors, this can be assumed to depend on firms’ innovation expenditures. The higher the latter, the higher the former. These investments makes existing capital stock more ‘productive’. However, this item was not included in their model’s simulations.

Palley (2019) introduces, at the end of his paper, a Kaldor–Hicks technological progress function developed by Palley (2012, 2013, 2014). The attribution to Kaldor (1957) reflects the fact that technological progress is endogenous and impacted by the rate of capital accumulation. The attribution to Hicks (1932) reflects the fact that the state of the labor market impacts technological progress, with firms having a greater incentive to innovate when labor markets are tight and unemployment is low. The latter is a distribution-led technical change. When the wage share increases, entrepreneurs tend to introduce labour saving techniques. The Kaldor–Hicks technological progress function makes the rate of labor augmenting technical progress a negative function of the unemployment rate:

$$g_T = T(g_K, U) \quad (2)$$

where g_T is the rate of labor augmenting technical progress, g_K is the growth of the capital stock and U the unemployment rate. It must be noticed that $T'(g_K) > 0$ and $T'(U) < 0$. Palley assumes a linear endogenous technical progress function which depends positively on capital accumulation and negatively on the unemployment rate. These mechanisms allow the author to incorporate a model with labour market and technological change in a SSM fashion. Lidia Brochier’s article published in 2020 is extremely extensive and detailed. It includes technological change and conflicting claims in a SSM. In her model, an increase in the propensity to consume leads to a higher employment rate over the long term because it has a lasting impact on the economy’s growth trajectory. Assuming a Kaldor–Verdoorn coefficient that is less than one, a positive demand shock will cause output growth to accelerate more quickly than productivity growth. This results in firms’ demand for labor increasing temporarily at a rate faster than the labor supply, leading to a permanent increase in the employment rate. Whether or not this heightened rate of capital accumulation and employment is accompanied by a redistribution of income is dependent on the growth regimes of real wages and labor productivity.

Girardi, Paternesi Meloni and Stirati (2020) discovered that episodes of significant increases in autonomous demand⁴ are linked to a favorable and long-lasting impact on both GDP and capital stock. Additionally, the persistent effect is visible in the labor market, where the participation rate shows persistently higher levels across all specifications. Also, unemployment (and long-term unemployment) is temporarily reduced. Their findings demonstrate that the expansion of demand has no lasting impact on inflation. This is explained in light of a persistent rise in labor productivity and a rise in labor force participation, both of which temper the decline in the unemployment rate. In a similar line of research, Fazzari and González (2023) show that an autonomous demand shock has positive effects on production, potential output, consumption, and investment, as well as favorable effects on employment and productivity and a negative effect on unemployment in the case of the United States (1959-2019).

Nomaler, Spinola and Verspagen (2021) introduced a Sraffian supermultiplier (SSM) with endogenous growth rate of autonomous demand and semi-endogenous productivity growth. According to Serrano, Summa and Freitas (2023), Nomaler et al. (2021) model is a supplied growth model. In one part of the model, the growth rate of the economy is determined by the growth rate of labour productivity, which is exogenous. When the authors try to endogenise labour productivity, one part is exogenous and the other part is explained by research and development expenditures. These R&D expenditures are included in a similar way to investment, so that there is a stock of R&D capital in the economy, and when this stock, as a proportion of the traditional capital stock. When this proportion increases, then labour productivity increases, in part, endogenously. The initial financing of this R&D expenditure is out of profit. It is interesting to note that even if the growth rate of R&D expenditure is positive, but the effect on labour productivity is 0, the economy grows at an exogenous growth rate given by the growth rate of labour productivity. An increase in the rate of R&D growth, in this case, has no effect on supply. It is for this reason that it is difficult to perceive the model as demand-driven.

Based on the paper by Cesaratto, Serrano and Stirati (2001), Deleidi and Mazzucato (2021) explore how fiscal policies, particularly those oriented toward innovation with specific objectives ('mission-oriented'), generate significant macroeconomic effects. According to the authors, an increase in public spending, particularly in research and development (R&D), can directly stimulate private investment in innovation sectors. This, in turn, increases labor productivity, as investment in new technologies and training allows workers to improve their efficiency. Additionally, directed innovation policies, such as those used in defense or energy, can create new employment opportunities in high-tech sectors and

⁴ They define autonomous demand as the sum of government primary expenditure (government consumption, transfers – excluding interest payments – and capital formation) and exports. In particular, these authors take episodes where autonomous demand increases by more than one standard deviation from the historical average, for a set of 34 OECD countries between 1960 and 2015.

enhance workforce performance. Public spending is also crucial in promoting technological change. Increases in government spending in strategic sectors can generate directed technical change. This happens when public investments in innovation not only improve productive capacity but also open new technological directions, creating new markets and innovation opportunities for the private sector.

Most studies agree that the level of labor productivity (commonly used as the standard measure of TC in these models) is closely linked to the level of effective demand. As can be observed, there are not many studies that have incorporated TC within the framework of the SSM, and this is what gives relevance to this work: we will present empirical evidence and a model where we integrate labor productivity into the SSM. In the next section we will present the empirical results.

3. Empirical Evidence

3.1. Some Aggregate Stylized Facts in the US Economy

In this section, we provide an overview of some key stylized facts about the U.S. economy during the period under examination, spanning from 1970 to 2024. This specific timeframe has been selected for analysis because it encompasses a significant era in which the United States has reinforced its position as a hegemonic global power, as highlighted by Serrano (2003), Siqueira Machado (2022) and Vernengo (2006, 2021). By focusing on this period, we aim to capture the economic dynamics and influential factors that have shaped the U.S. economy over more than five decades, thereby providing a comprehensive understanding of its hegemonic status and the broader implications of its economic trends and policies during this time.

In this section, we use aggregate labor productivity as an indicator of TC, specifically utilizing the *Nonfarm Business Sector: Labor Productivity (Output per Hour) for All Workers*, as detailed in Appendix A. One of the key characteristics observed during this period is the steady increase in labor productivity, which serves as one of the various measures of TC (see Figure 2). This upward trend highlights the continuous improvements in output per hour worked, reflecting the advancements in technology and efficiency within the U.S. economy over time.

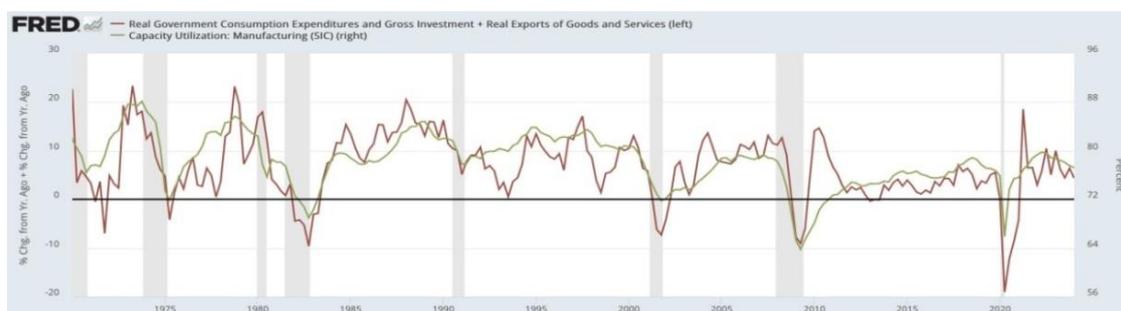
Fig. 2. Labour Productivity in the US (1970-2024)



Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A.

Another key stylized fact is that the growth rate of autonomous demand – specifically represented here by real government consumption and real exports – shows a strong correlation with the level of capacity utilization (see Figure 3). This relationship highlights how changes in autonomous demand significantly impact the extent to which productive capacity is utilized, providing insights into the dynamics of economic activity within the economy.

Fig. 3. Growth of Autonomous Demand and Capacity Utilization



Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A.

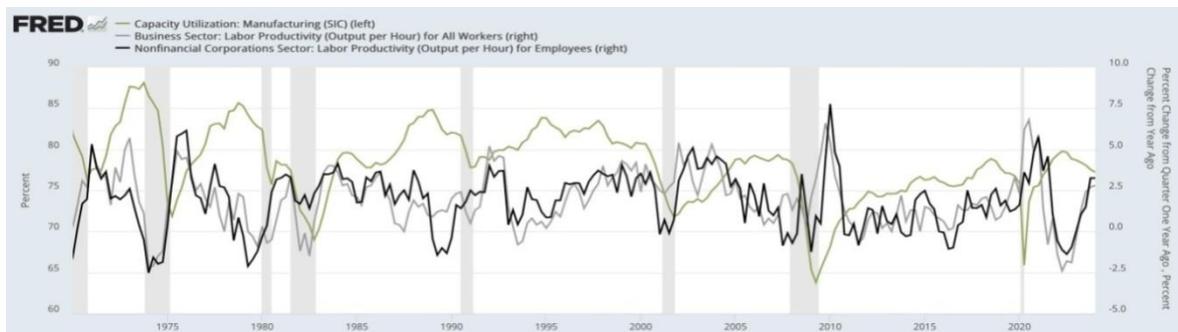
What are the implications when we combine these two stylized facts? Although the relationship between the level of capacity utilization and the productivity growth rate might not be immediately evident when analyzed separately (as illustrated in Figure 3), a clearer picture emerges when we examine the productivity growth rate in conjunction with the growth rate of capacity utilization (see Figure 5). By analyzing these two variables together, we can gain a more nuanced understanding of how changes in productivity and capacity utilization are interconnected.

Fig. 4. Growth of Labor Productivity and Level of Capacity Utilization



Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A.

Fig. 5. Growth of Labor Productivity and Growth of Capacity Utilization



Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A.

From a Sraffian perspective, these stylized facts can be explained as follows: an impulse, such as an increase in the level of autonomous demand, leads to higher capacity utilization and an expansion in production levels. This rise in production prompts entrepreneurs to invest in *new* machinery, which is at the cutting edge of technological advancement. According to Cesaratto, Serrano, and Stirati (2003), this process of induced investment in new technology eventually boosts output per hour worked. Innovations typically reduce the total labor requirements needed per unit of aggregate output, enhancing productivity. More broadly, technical progress generally decreases the amount of labor required to produce the same level of output (Garegnani, 2015[1962], p. 14, fn. 28). Cesaratto et al. (2003) argue that historical evidence supports the notion that a rapid increase in aggregate demand allows for a greater number of inventions to transition into innovations, thereby accelerating the growth of output per worker. This rapid growth in productivity can be partially attributed to factors such as increasing returns and learning-by-doing effects, which indicate a significant endogenous component in productivity growth. Economic expansion fosters a more refined division of labor, aligns with Adam Smith's ideas on specialization, facilitates the introduction of new products, and stimulates innovative activities. This, in turn, helps to speed up the recovery of costs associated with innovations before they are widely replicated (Cesaratto, 1996). But does this argument correlate with the empirical evidence? We will look at this in the next part.

3.2. *Data and Identification Strategy*

So, how can we effectively synthesize all these stylized facts? The aim of this sub-section is to analyze and understand how labor productivity in the United States has reacted to increases in autonomous demand over the specified period (1970Q1-2024Q2). When referring to autonomous demand (*LAD*), we are specifically looking at components such as public expenditure (real government consumption) and real exports. By investigating these elements, we seek to uncover the relationship between shifts in autonomous demand and changes in labor productivity. This analysis will provide insights into how variations in public spending and export levels impact productivity growth, offering a comprehensive understanding of the interplay between these economic factors and productivity trends throughout the observed timeframe.

Table 2: The Sraffian Supermultiplier (SSM) and Technical Change (TC): 4 empirical tests

Type of TC		
Model	1	1.1. Exogenous TC
Model	1	1.2. Endogenous TC
Model	2	2.1. Exogenous TC
Model	2	2.2. Endogenous TC

Source: Own elaboration.

The estimation will be conducted using a Structural Vector Autoregression (SVAR) (Cholesky Identification). We will analyze impacts on our ‘exogenous’ variable of interest (Autonomous Demand⁵) concerning labor productivity, capacity utilization, inflation, and productive capacity (Model 1). Within Model 1, we will examine 2 variations: one with ‘exogenous’ TC and one with endogenous TC. In Model 2, we will analyze impacts on our exogenous variable (Autonomous Demand) concerning labor productivity, unemployment rate, inflation, and labor force participation. Similarly to the previous case, within Model 2, we will explore 2 variations: one with ‘exogenous’ TC, one with ‘endogenous’ TC (see Table 2). We will analyze 4 empirical models.⁶

We use a structural VAR (SVAR) methodology to estimate abovementioned models. In particular, a reduced-form VAR(p), shown in Equation (1), has to be estimated:

⁵ Several post-Keynesian authors have doubts about the exogeneity of public expenditure and/or exports (Nikiforos, 2018; Nikiforos et al., 2023; Skott et al., 2022). See Serrano et al. (2023) for a theoretical response. For those who have doubts about the exogeneity of autonomous demand in determining output from an empirical point of view, see Appendix C. Robustness tests are carried out in Appendix E and F where other identification strategies are implemented.

⁶ The reality is that the models tested, within the SVARs, were six; as we have also analysed what happens if we include labour productivity as a control, but as the results were very similar, we decided to exclude the results in this article; but they are of course available upon request.

$$Y_t = c + \sum_{t=1}^p A_i y_{t-p} + \varepsilon_t \quad (3)$$

where y_t is the $k \times 1$ vector of considered variables⁷, c is the constant term, A_i is the $k \times k$ matrix of reduced-form coefficients and ε_t is a $k \times 1$ vector composed by the error terms. The lag P of the VAR will be calculated through the Akaike Information Criterion (AIC) (see Appendix B). We also check the stationarity of the $VAR(p)$ by assessing whether the inverse roots of the characteristic polynomial lie inside the unit circle (see Appendix D.1.). In order to obtain a *SVAR*, an identification strategy has to be imposed on the reduced-form $VAR(p)$ (Equation 1). More precisely, a $SVAR(p)$ can be represented as follows in Equation (2):

$$\beta_0 = c + \sum_{i=1}^p B_i y_{t-p} + \omega_t \quad (4)$$

Where B_0 represents the matrix of contemporaneous relationships between the k variables in y_t , B_i is the $k \times k$ matrix of autoregressive slope coefficients, and ω_t is the vector of serially uncorrelated structural shocks (Kilian and Lütkepohl, 2017). Once zero short run restrictions are imposed on B_0 and the *SVAR* is estimated, impulse response functions (IRFs) are calculated for a period of 72 quarters. Standard errors will be estimated through the asymptotic method and IRFs will be reported with a two-standard error bound, namely a 95% confidence interval.

3.3. *Autonomous Demand and Technical Change: some results*

In this section, we develop 4 models: 1.1., 1.2., 2.1. and 2.2. The order of variables (arranged from most ‘exogenous’ to most ‘endogenous’) will be as indicated in Table 3.

Table 3: Order of Variables in SVAR: Model 1 and Model 4

Model 1.1.	$LP \rightarrow AD \rightarrow CU \rightarrow \pi \rightarrow K \rightarrow i$
Model 1.2.	$AD \rightarrow LP \rightarrow CU \rightarrow \pi \rightarrow K \rightarrow i$
Model 2.1.	$LP \rightarrow AD \rightarrow U \rightarrow \pi \rightarrow LFPR \rightarrow i$
Model 2.2.	$AD \rightarrow LP \rightarrow U \rightarrow \pi \rightarrow LFPR \rightarrow i$

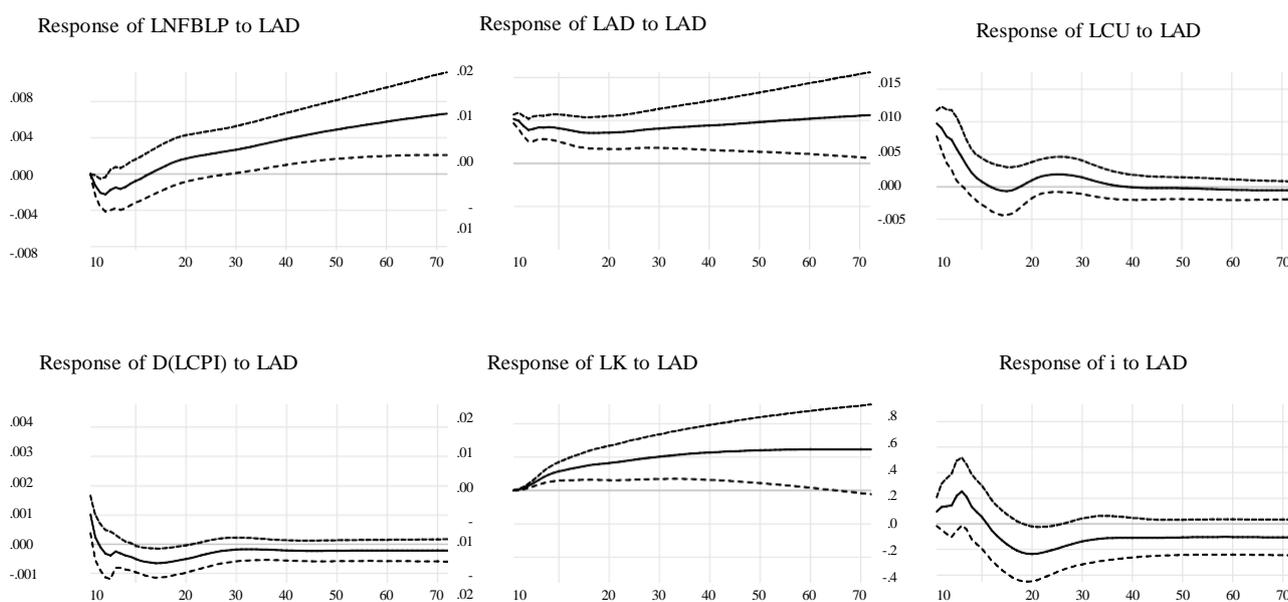
Source: Own elaboration.

For example, in Model 1.1., we consider labor productivity (*LNFBP*) as the most exogenous variable, followed by autonomous demand (*LAD*), capacity utilization (*LCU*), inflation (π),

⁷ Autonomous demand, labor productivity, capacity utilization, inflation, productive capacity and interest rate in Model 1. Autonomous demand, labor productivity, unemployment rate, inflation, labor force participation rate and interest rate in Model 2.

and productive capacity (LK). In Model 1.2., only the order between autonomous demand (LAD) and labor productivity ($LNFBP$) changes. The same applies to Model 2 (2.1. and 2.2.), in which we analyze the unemployment rate (LU) and the labor force participation rate ($LLFPR$). In all our models we controlled for the interest rate which was put at the end of all equations as the most endogenous (i).

Fig. 6. Model 1.1.

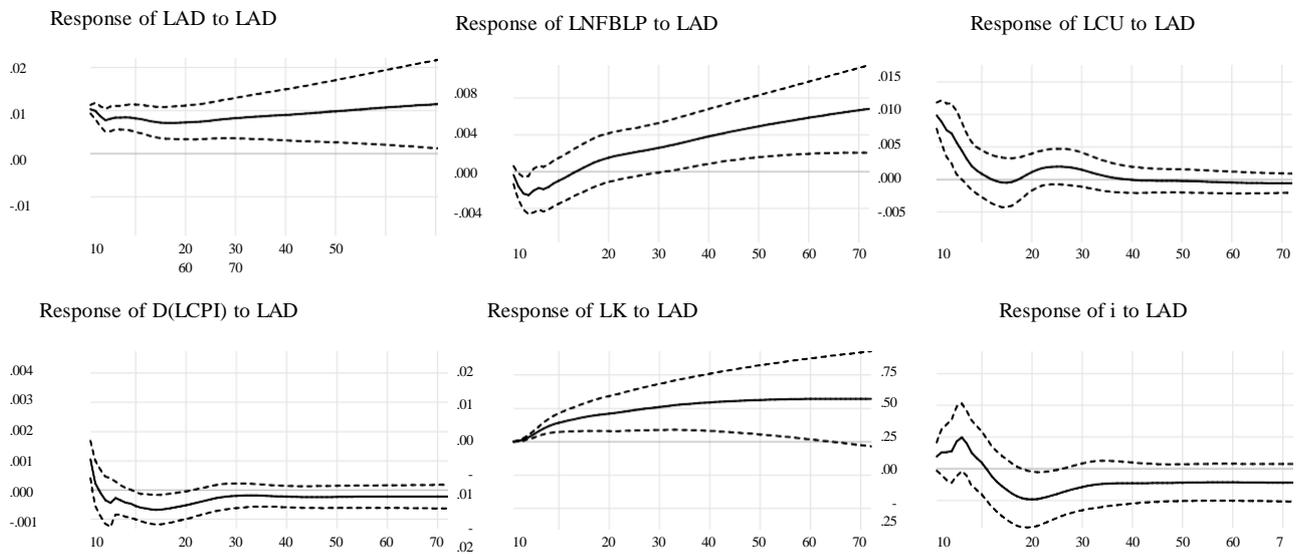


Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A.

In Figure 6, we present the detailed results of Model 1.1. In this particular scenario, even though labor productivity is considered more exogenous, what we observe in the figures is the comprehensive impact of autonomous demand (LAD) on various key variables such as labor productivity ($LNFBP$), autonomous demand itself (LAD), the utilization rate of industrial installed capacity (LCU), inflation ($D(LCPI)$), industrial productive capacity (LK), and also on the interest rate (i), which is treated as a control variable within the model. These interactions highlight the intricate dynamics between these variables.

The findings indicate that a sustained increase in autonomous demand, persisting over 72 quarters, leads to a long-term increase in labor productivity and industrial productive capacity. This effect underscores the significant influence of autonomous demand on these factors over time. Meanwhile, the impacts on the utilization of industrial installed capacity and inflation are notably transitory, suggesting that while they do respond to shifts in autonomous demand, these effects diminish over time, stabilizing at their original levels.

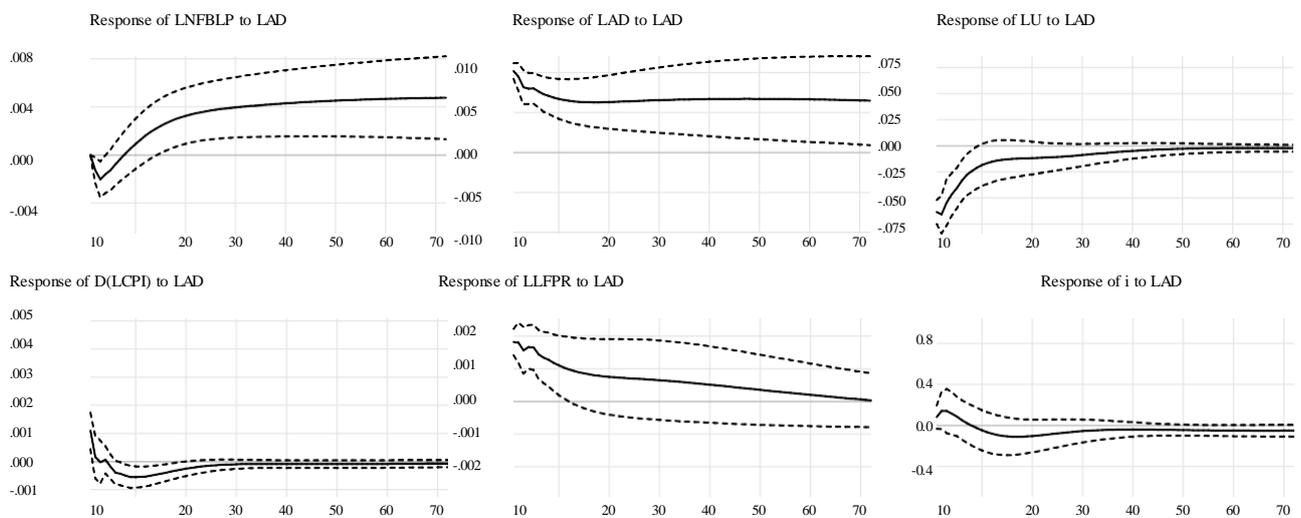
Fig. 7. Model 1.2.



Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A.

Similar outcomes are observed in Model 1.2 (see Figure 7), where the ordering of the variables is slightly modified (see Table 3 for reference). In this scenario, despite the slight differences in variable ordering, the results remain almost identical, reinforcing the robustness of the observed relationships across different specifications of the model.

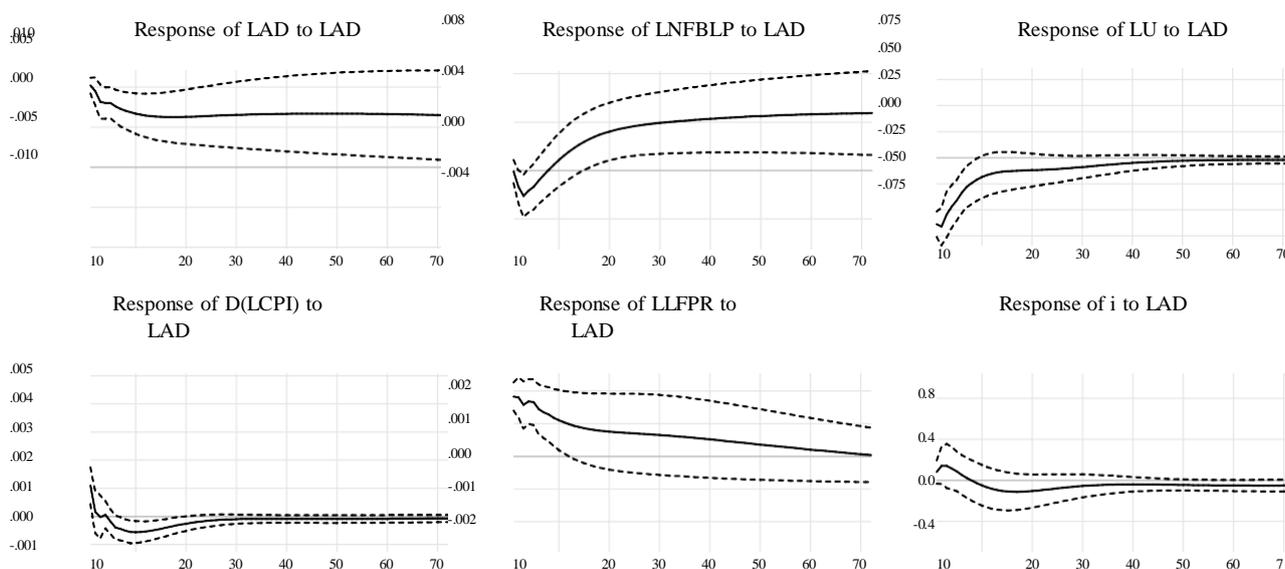
Fig. 8. Model 2.1.



Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A

In Model 2.1 (see Figure 8), our focus shifts towards examining the workforce dynamics. Within this model, we analyze how an increase in autonomous demand exerts a permanent effect on labor productivity. Additionally, it generates transitory effects on unemployment, inflation, and the labor force participation rate. These findings provide valuable insights into how demand-side dynamics can shape labor market outcomes, influencing both longterm productivity and short-term labor market conditions. Similar outcomes are observed in Model 2.2 (see Figure 9), where the ordering of the variables is slightly modified (see Table 3 for reference).

Fig. 9. Model 2.2.



Source: Own elaboration based on data provided in Appendix

As a result of all these models, we find that a *permanent* and *positive* increase in autonomous demand generates a *permanent* and *positive* effect on labour productivity (in Model 1 and 2) and an *almost permanent* effect on industrial productive capacity (in Model 2). The effect is transitory on capacity utilisation, unemployment, inflation and the labour force participation rate. In all models we control for the FED's interest rate. The results are robust to several strength tests. Since some authors might suggest that our structural VAR may have small sample or heteroskedasticity problems, we analyse the results under the Kilian (1998) bootstrap. This bootstrap allows us to see the results even in the presence of those problems. Since the identification of Cholesky-type shocks has recently been heavily criticised, we also present the results with an identification from restricted signs (Uhlig, 2005). For reasons of space, we only analyse Model 1.2. with these different methodologies, but results from the other models (1.1., 2.1. and 2.2.) are available upon request. The results are robust to all these specifications.

As a conclusion from the empirical evidence, we can state that a permanent and positive increase in autonomous demand has a transitory effect on inflation, capacity utilization, the

unemployment rate, and the labor force participation rate.⁸ The effect appears to be much more persistent on productive capacity and seems to be definitively permanent on labor productivity across different specifications and econometric methodologies.

4. A demand-led model of technical change

5. Conclusions

This article highlights the central role of autonomous aggregate demand in driving long-term economic outcomes, aligning with Keynesian theories that emphasize demand-side factors in determining production, employment, and productive capacity. Our analysis demonstrates that autonomous demand is not merely a short-term influence but a critical component in shaping the broader trajectory of the economy over time. These effects, which are central to the models analyzed, highlight how policies that stimulate autonomous demand—such as public expenditure and exports—can foster long-term economic growth and employment.

The robustness of our findings across different model configurations, such as those involving both ‘exogenous’ and ‘endogenous’ technical change, confirms the reliability of the relationships between autonomous demand and the ‘supply’ side of the economy. Even when tested with various econometric techniques, the results consistently show the profound and, at least, very persistent impact of autonomous demand on labour productivity and productive capacity.

In conclusion, this article advocates for demand-led policies as a means of promoting sustained economic growth. By recognizing the critical role that autonomous demand plays in shaping economic trajectories, policymakers can develop strategies that not only address short-term economic fluctuations but also enhance long-term productivity and capacity expansion through demand-led policies. This Keynesian demand-driven perspective offers valuable insights into how economies can achieve long-term prosperity.

⁸ On the effect of aggregate demand on labour force participation see Girardi et al. (2020) and Fazzari and González (2023). See Thomas (2019) to understand that for several pre-classical authors the demand for labour creates the supply of labour.

6. References

AMICO, F., FIORITO, A., & HANG, G. (2011). Producto potencial y demanda en el largo plazo: hechos estilizados y reflexiones sobre el caso argentino reciente. Documento de trabajo, (35).

BLOCK, F., & KELLER, M. R. (2009). Where do innovations come from? Transformations in the US economy, 1970–2006. *Socio-Economic Review*, 7(3), 459-483.

BLOCK, F. L., & KELLER, M. R. (2015). State of innovation: the US government's role in technology development. Routledge.

BROCHIER, L. (2020). Conflicting-claims and labour market concerns in a supermultiplier SFC model. *Metroeconomica*, 71(3), 566-603.

CESARATTO, S., SERRANO, F., & STIRATI, A. (2003). Technical change, effective demand and employment. *Review of Political Economy*, 15(1), 33-52.

CICCONE, R. (2012). Capacity Utilization, Mobility of Capital and the Classical Process of Gravitation 1. In Sraffa and Modern Economics Volume II (pp. 76-86). Routledge.

DELEIDI, M., FONTANARI, C., & GAHN, S. J. (2023). Autonomous demand and technical change: exploring the Kaldor–Verdoorn law on a global level. *Economia Politica*, 40(1), 57-80.

DELEIDI, M., & MAZZUCATO, M. (2019). Putting austerity to bed: Technical progress, aggregate demand and the supermultiplier. *Review of Political Economy*, 31(3), 315-335.

DELEIDI, M., PARIBONI, R., & PASSARELLA, M. V. (2019). Supermultiplier, innovation and the ecosystem: a stock-flow dynamic model. Institute for Innovation and Public Purpose, UCL, Working Paper, 1, 2019.

DELEIDI, M., & MAZZUCATO, M. (2019). Mission-oriented Innovation Policies: A Theoretical and Empirical Assessment for the US Economy (No. 0248). Department of Economics- University Roma Tre.

DELEIDI, M., & MAZZUCATO, M. (2021). Directed innovation policies and the supermultiplier: An empirical assessment of mission-oriented policies in the US economy. *Research Policy*, 50(2), 104151.

FAZZARI, S. M., & GONZALEZ, A. (2023). How large are hysteresis effects? Estimates from a Keynesian growth model (No. 89). FMM Working Paper.

GIRARDI, D., & PARIBONI, R. (2020). Autonomous demand and the investment share. *Review of Keynesian Economics*, 8(3), 428-453.

GUAITA, S. (2011). Productividad cíclica y estructural: un fenómeno endógeno en Argentina entre 2003-2010. 2011 Central Bank of Argentina's annual Prize 'Raúl Prebisch'. Second Place.

KILIAN, L. (1998). Small-sample confidence intervals for impulse response functions. *Review of Economics and Statistics*, 80(2), 218-230.

MCCOMBIE, J., PUGNO, M., & SORO, B. (Eds.). (2002). Productivity growth and economic performance: essays on Verdoorn's law. Springer.

NIKIFOROS, M. (2018). Some comments on the Sraffian Supermultiplier approach to growth and distribution. *Journal of Post Keynesian Economics*, 41(4), 659-675.

NIKIFOROS, M., SANTETTI, M., & VON ARNIM, R. (2023). The Sraffian supermultiplier and cycles: Theory and empirics. *Review of Political Economy*, 1-20.

NOMALER, Ö. SPINOLA, D., & VERSPAGEN, B. (2020). Schumpeter and Keynes: Economic growth in a super-multiplier model. UNU-MERIT Working Papers, (2020-049).

NOMALER, Ö., SPINOLA, D., & VERSPAGEN, B. (2021). R&D-based economic growth in a super-multiplier model. *Structural Change and Economic Dynamics*, 59, 1-19.

PALLEY, T. (2019). The economics of the super-multiplier: A comprehensive treatment with labor markets. *Metroeconomica*, 70(2), 325-340.

SERRANO, F. (2003). From 'static' gold to the floating dollar. *Contributions to Political Economy*, 22(1), 87-102.

SERRANO, F., SUMMA, R., & FREITAS, F. (2023). Autonomous demand-led growth and the supermultiplier: the theory, the model and some clarification. Instituto de Economía UFRJ Working Paper, (03).

SIQUEIRA MACHADO, P. (2022). The Theory of International Prices: A Classical Production- Based Approach (Doctoral dissertation, The Open University).

SKOTT, P., SANTOS, J. F. C., & DA COSTA OREIRO, J. L. (2022). Supermultipliers, 'endogenous autonomous demand' and functional finance. *Metroeconomica*, 73(1), 220-244.

THOMAS, A. M. (2019). Theories of activity levels and growth before Adam Smith. *Pluralistic Economics and Its History*, 24-40.

VERDOORN, P. J. (1949). Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro. Ed. L'industria.

VERNENGO, M. (2006). From Capital Controls to Dollarization: American Hegemony and the US Dollar. In *Monetary Integration and Dollarization*. Edward Elgar Publishing.

VERNENGO, M. (2021). The consolidation of dollar hegemony after the collapse of Bretton Woods: bringing power back in. *Review of Political Economy*, 33(4), 529-551.

WOLF, C. K. (2022, May). What can we learn from sign-restricted VARs?. In *AEA Papers and Proceedings* (Vol. 112, pp. 471-475). 2014 Broadway, Suite 305, Nashville, TN 37203: American Economic Association.

YOUNG, A. A. (1928). Increasing returns and economic progress. *The Economic Journal*, 38(152), 527-542.

Appendix A. Data sources

- Nonfarm Business Sector: Labor Productivity (Output per Hour) for All Workers. U.S. Bureau of Labor Statistics, Nonfarm Business Sector: Labor Productivity (Output per Hour) for All Workers [OPHNFB], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/OPHNFB>, July 12, 2024.
- Nonfinancial Corporations Sector: Labor Productivity (Output per Hour) for Employees. U.S. Bureau of Labor Statistics, Nonfinancial Corporations Sector: Labor Productivity (Output per Hour) for Employees, retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/PRS88003093>, July 12, 2024. Used in Figure 4 and 5.
- Business Sector: Labor Productivity (Output per Hour) for All Workers. U.S. Bureau of Labor Statistics, Business Sector: Labor Productivity (Output per Hour) for All Workers [OPHPBS], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/OPHPBS>, July 12, 2024. Used in Figure 4 and 5.
- Autonomous Demand (*LAD*). Government Consumption plus Exports. Variable in logarithms. Real Government Consumption Expenditures, U.S. Bureau of Economic Analysis, Real Government Consumption Expenditures [A955RX1Q020SBEA], retrieved

from FRED, Federal Reserve Bank St.Louis;

<https://fred.stlouisfed.org/series/A955RX1Q020SBEA>, July 12, 2024. Plus Exports. U.S.

- Bureau of Economic Analysis, Real Exports of Goods and Services [EXPGSC1], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St.Louis;
<https://fred.stlouisfed.org/series/EXPGSC1>, July 12, 2024.
- Capacity utilization (*LCU*). Board of Governors of the Federal Reserve System (US), Capacity Utilization: Manufacturing (SIC) [CUMFNS], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis;
<https://fred.stlouisfed.org/series/CUMFNS>, July 12, 2024. Variable in logarithms.
- Consumer Price Index (*LCPI*). U.S. Bureau of Labor Statistics, Consumer Price Index for All Urban Consumers: All Items in U.S. City Average [CPIAUCSL], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis.
<https://fred.stlouisfed.org/series/CPIAUCSL>, July 12, 2024.
- Industrial capacity (*LK*). Board of Governors of the Federal Reserve System (US), Industrial Capacity: Manufacturing (SIC) [CAPB00004SQ], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/CAPB00004SQ>, July 12, 2024. Variable in logarithms.
- Labor Force Participation Rate (*LLFPR*). U.S. Bureau of Labor Statistics, Labor Force Participation Rate [CIVPART], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/CIVPART>, July 12, 2024.
- Unemployment Rate (*LUR*). U.S. Bureau of Labor Statistics, Unemployment Rate [UNRATE], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/UNRATE>, July 12, 2024. Variable in logarithms.
- Board of Governors of the Federal Reserve System (US), Federal Funds Effective Rate [FEDFUNDS], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/FEDFUNDS>, July 12, 2024.

Appendix B. Model Selection Criteria

Table 4: Model 1: VAR Lag Order Selection Criteria

Lag	AIC	Obs
0	-11.58	212
1	-33.20	212
2	-35.42	212
3	-36.82	212
4	-37.85	212
5	-37.96*	212

Source: own computations based on data provided.

Table 5: Model 2: VAR Lag Order Selection Criteria

Lag	AIC	Obs
0	-10.32	212
1	-30.12	212
2	-30.15	212
3	-30.23*	212
4	-30.09	212
5	-29.96	212

Source: own computations based on data provided.

Appendix C. On the exogeneity of autonomous demand: a simple Granger-causality test

Granger (1969) proposes a statistical method to test for causality between two variables, focusing on their feedback mechanisms by assessing temporal precedence. While this method does not serve as a substitute for causality in the theoretical sense, it provides an additional aspect to consider when we assert in the article that autonomous demand is ‘exogenous’ to GDP. This statistical approach helps to reinforce the distinction between correlation and causation by examining whether past values of one variable can predict the future values of another, thereby offering insights into the directional influence between the variables in question. Thus, Granger causality analysis can be a valuable tool in empirical research to support arguments about the exogeneity of autonomous demand in relation to GDP, even though it doesn’t establish true causality in a philosophical or theoretical framework. Because series are nonstationary, in order to apply a Granger

causality test, we applied the Toda and Yamamoto (1995) procedure, hence with five lags (in levels and in growth rates).

Table 6: Granger Causality Test

Null Hypothesis	ADF	Obs
LGDP does not Granger Cause LAD	2.68**	213
LAD does not Granger Cause LGDP	3.81***	213
D(LGDP) does not Granger Cause D(LAD)	0.95	212
D(LAD) does not Granger Cause D(LGDP)	3.57***	212

Note: *=pval<0.1, **=pval<0.05, ***=pval<0.01.

Source: own computations based on data provided.

Table 6 illustrates causality in the Granger sense. In the model using levels, we can reject the hypothesis that GDP does not cause autonomous demand and vice versa, as the null hypothesis is rejected at the 1% confidence level. This suggests a bidirectional causal relationship between GDP and autonomous demand when considering levels. However, when examining the variables in terms of their growth rates, the results differ: we cannot reject the null hypothesis that GDP growth does not cause growth in autonomous demand, indicating no significant causality from GDP growth to autonomous demand growth. Conversely, we can reject the hypothesis that the growth rate of autonomous demand does not cause the growth rate of GDP, also at a 1% confidence level, indicating a significant unidirectional causality from autonomous demand growth to GDP growth.

In summary, while there is evidence of a feedback effect when analyzing the variables in levels, the Granger causality tests using growth rates support the notion that autonomous demand growth significantly influences GDP growth. This reinforces the view that autonomous demand plays an exogenous role in driving GDP growth, underscoring its importance as an independent driver rather than merely a response to GDP changes. Thus, the findings support the idea that autonomous demand can be seen as a leading indicator or driver of economic growth in terms of GDP, particularly when growth rates are considered.

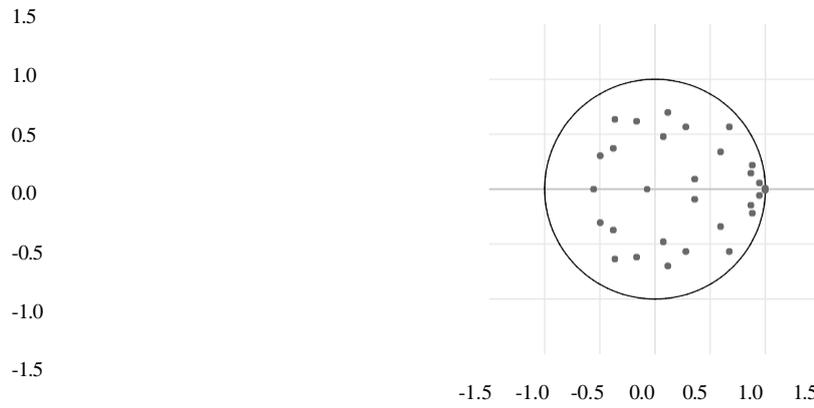
Appendix D. Stability Conditions and Residual Diagnostics

D.1. Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial

All the inverse roots of the characteristic AR polynomial have moduli less than one and are located within the unit circle, indicating that the estimated VARs are stable (see Figure 10, 11, 12 and 13). Additionally, when examining the autocorrelations across all models, it is observed that the autocorrelations of all variables (measured at 12 lags) do not exceed the 2 standard error bounds. Detailed tables and graphs illustrating these findings are available upon request.

Fig. 10. Model 1.1.

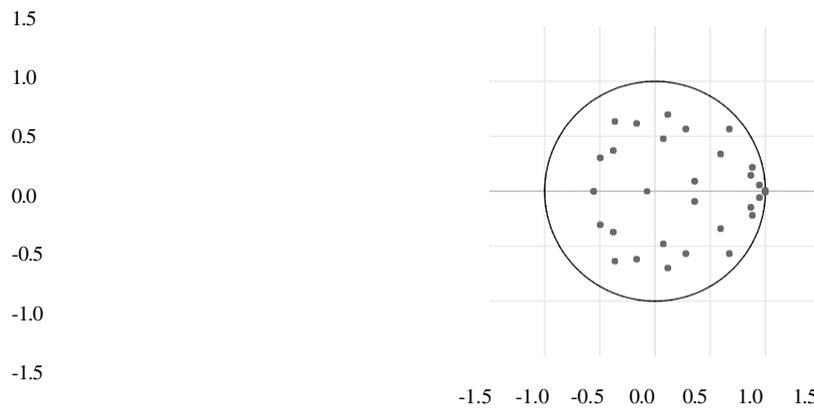
Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A.

Fig. 11. Model 1.2.

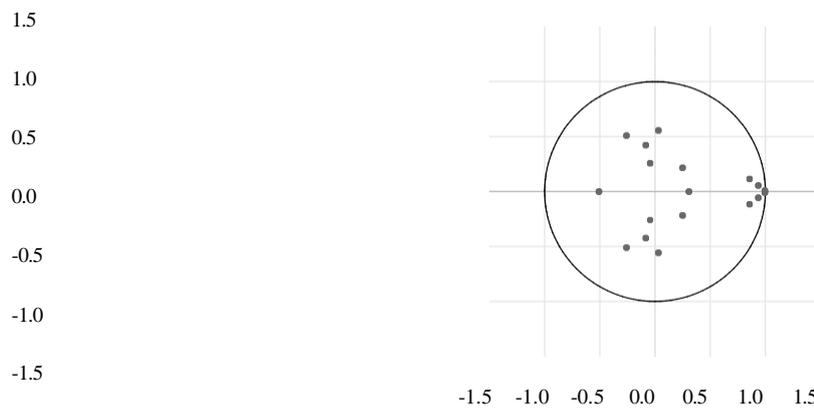
Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A.

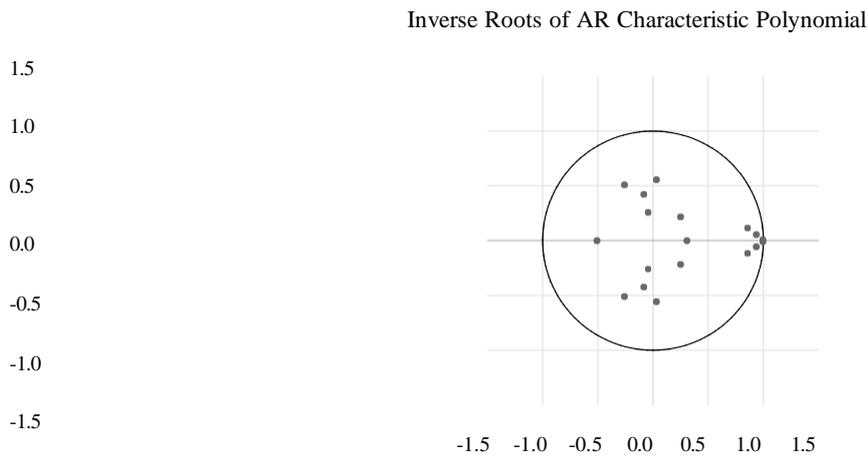
Fig. 12. Model 2.1.

Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A.

Fig. 13. Model 2.2.



Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A.

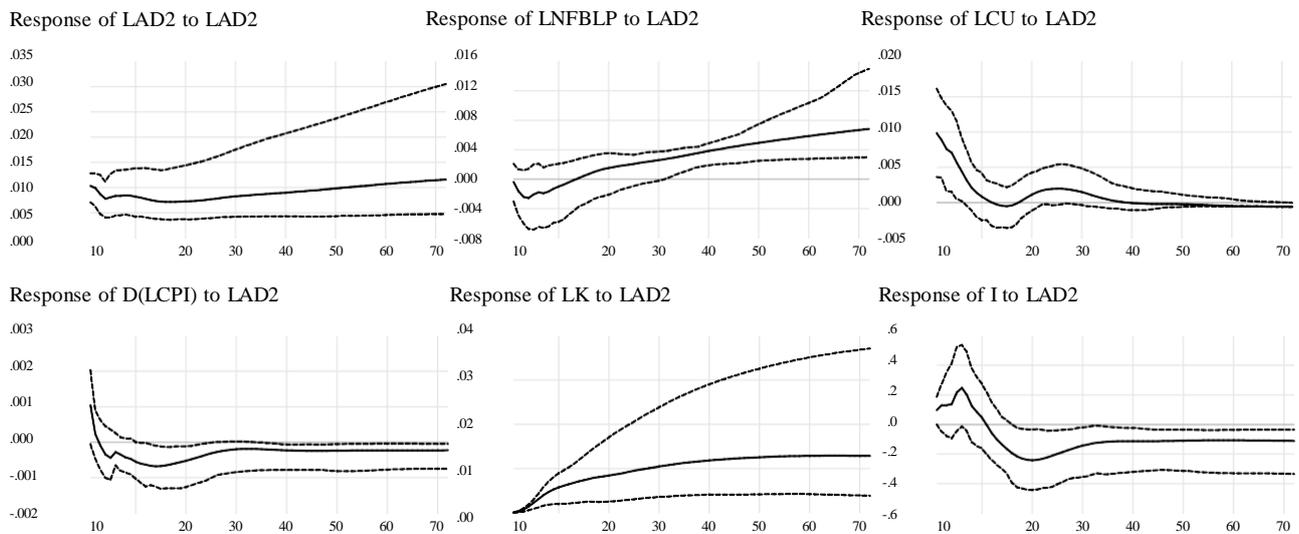
D.2. Autocorrelation

Furthermore, the analysis of autocorrelations through LM tests – conducted with 5 lags for Model 1 and 3 lags for Model 2, respectively – also shows no evidence of autocorrelation issues in the developed models. These results are available upon request. This comprehensive assessment confirms the robustness of the models, as the absence of significant autocorrelations supports the validity of the estimations and the reliability of the model specifications.

Appendix E. Robustness I: Bias and Skewness (Kilian, 1998)

To ensure that the results of our model are not affected by bias and skewness, we present and analyze the outcomes by applying the bootstrap method developed by Kilian in 1998. This approach helps in providing more robust and reliable statistical estimates by repeatedly resampling the data. By using Kilian's bootstrap technique, we can mitigate the influence of outliers and non-normality in the data, thereby enhancing the credibility and validity of our findings. Therefore, we have decided to report the findings by employing the bootstrap approach as proposed by Kilian (1998). Specifically, we used a confidence interval of 0.95, encompassing 200 single bootstrap replications and 100 double bootstrap replications to ensure robustness and reliability of the results. This method allows for a more accurate reflection of variability within our data, addressing potential biases caused by heteroscedasticity and providing a more nuanced understanding of the underlying statistical properties. The results derived from this bootstrap technique should be interpreted as a robust estimation that accommodates the irregular variances in the error terms, reinforcing the validity of our analytical outcomes. For reasons of space, we present here the 1.2. model, but all other models are available upon request

Fig. 14. Bootstrap: Model 1.2.



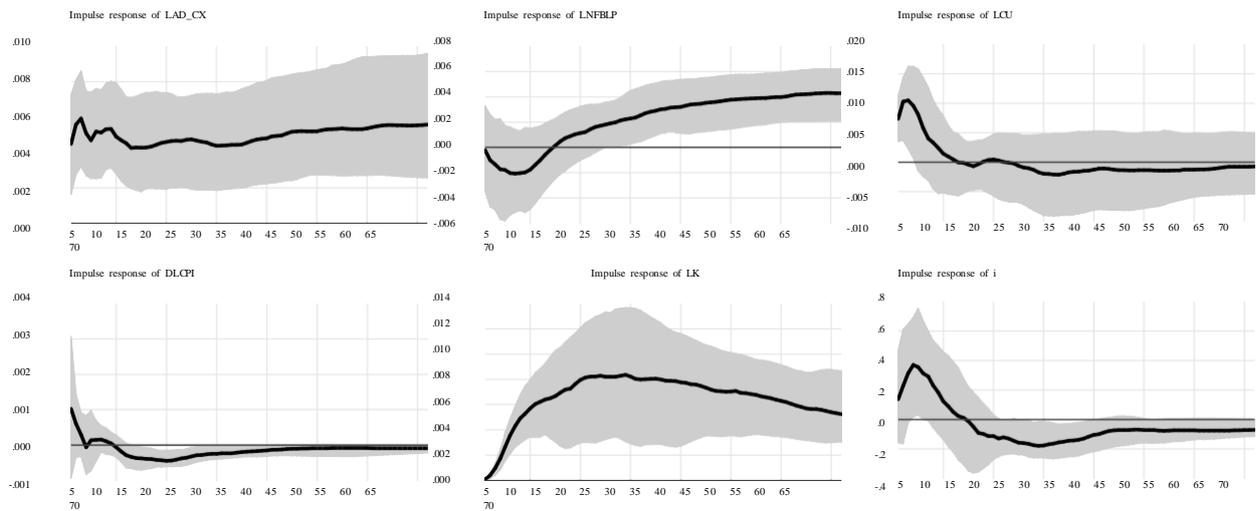
Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A.

It is interesting to note how, with this methodology, the effect of autonomous demand can be deflationary in the long run (economies of scale that reduce production costs in the long-run is a possible interpretation). The permanent effect of an autonomous demand shock has a permanent effect on labour productivity and productive capacity and a transitory one on inflation and industrial capacity utilization.

Appendix F. Robustness II: An agnostic identification procedure (Uhlig, 2005)

Sign restriction models (SR, hereafter) have emerged as an alternative to the traditional Cholesky decomposition approach in Structural Vector Autoregressive (SVAR) models. Cholesky decomposition requires the imposition of a specific ordering of variables, which can be quite restrictive and may not always reflect the true causal relationships in the data. This ordering can significantly impact the results and interpretations of the model. Uhlig (2005) provides a comprehensive overview of sign restriction models, demonstrating their ability to avoid the pitfalls of ordering assumptions by using sign constraints to identify policy shocks. SR models use information about the expected direction of the effects of shocks, which can be derived from economic theory or empirical evidence. This approach might provide more flexibility and can lead to more accurate and reliable estimates of structural responses. As Wolf (2022) claims ‘a less dogmatic, more credible source of identifying information: restrictions imposed only on the signs of impulse response’. Moreover, SR models might reduce the sensitivity of the results to specific model specifications and might help to ensure that the findings are more robust and less dependent on arbitrary choices.

Fig. 15. A sign restriction identification procedure: Model 1.2.



Source: Own elaboration based on data provided in Appendix A

In this case, we follow the ‘pure-sign-restriction approach’ of Uhlig (2005) where all impulse vectors satisfying the impulse response sign restrictions are considered equally likely. Based on a Bayesian method, a Normal-Wishart prior is used. In this case, we follow the order of the variables of model 1.2. and 2.2.⁹ We fit a VAR with 5 lags in levels of the logs of the series except for using the federal funds rate directly. The same approach we used in the SVARs. We include 3 sign restrictions.

Positive on autonomous demand, positive (*LAD*) on capacity utilisation (*LCU*) and positive on inflation (*DLCPI*).¹⁰ No restrictions are imposed on the response of autonomous demand to the supply side of the economy (labour productivity and productive capacity); as Uhlig (2005) claims ‘The data will decide’. The results, with a 68% confidence intervals, are almost the same as those obtained with the bootstrap and the traditional SVAR. 100 draws were used for computational reasons. For those who consider this identification ‘superior’ to the standard SVAR approach, it turns out that it is extremely similar in this case.

⁹ As Uhlig (2005) claims, the results will be independent of the chosen decomposition. Reordering the variables and choosing a different Cholesky decomposition in order to parameterize impulse vectors will not yield different results.

¹⁰ From a classical-Keynesian point of view, as there is an analytical separation between prices and quantities, it is not possible to determine general rules between these aggregates (‘prices’ and ‘quantities’) in the long run (Ciccone, 2012). For example, an increase in aggregate demand may influence the scale of production and may reduce unit costs; in this case we would have an increase in aggregate demand and a negative impact on the price level (or at least a tendency towards a lower price level). The recognition of the positive shock on inflation is undertaken to show that even with a shock identification in line with a *Marginalist* approach, e.g. a 3-equation model, the impact of autonomous demand seems to play a role on productive capacity and labour productivity in the long run.



Mesa B

POLÍTICA MONETARIA, CAMBIARIA Y ESTABILIZACIÓN

Moderador: Lucas BENITEZ

Aula: 3 del Edificio Daract II

Día 1- Miércoles 6 de noviembre de 2024

**BEYOND CARRY-TRADING:
NEW INSIGHTS INTO THE MOTIVES OF
FOREIGN-DENOMINATED BOND
ISSUANCES BY LATIN AMERICAN FIRMS**

Rodrigo PÉREZ ARTICA (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS) Conicet-Universidad Nacional del Sur, Argentina).

Joel RABINOVICH (King's College London, Inglaterra).

Nicolás ZEOLLA (Banco Central de la República Argentina, Argentina).

Rodrigo PÉREZ ARTICA (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS) Conicet-Universidad Nacional del Sur, Argentina).

Joel RABINOVICH (King's College London, Inglaterra).

Nicolás ZEOLLA (Banco Central de la República Argentina, Argentina).

BEYOND CARRY-TRADING: NEW INSIGHTS INTO THE MOTIVES OF FOREIGN-DENOMINATED BOND ISSUANCES BY LATIN AMERICAN FIRMS

Rodrigo PÉREZ ARTICA: rodrigo.perezartica@uns.edu.ar

Joel RABINOVICH

Nicolás ZEOLLA

Abstract

Corporate bond issuances originating from developing and emerging market economies have emerged as the primary catalyst for the expansion of global debt following the Global Financial Crisis. Although Asia has dominated this trend, Latin American firms have significantly contributed, emerging as the second-largest issuers of corporate debt. Against this background, this article delves into the underlying motivations driving firms' engagement in such borrowing activities. Traditionally, the prevailing narrative has underscored carry-trading as the predominant purpose for utilizing proceeds from foreign-denominated bonds. However, we challenge this hypothesis by adopting an innovative methodological approach. Rather than relying on ex ante incentives based on global interest rate differentials, as commonly employed in the literature, we utilize firm-level data on the ex-post interest income earned by firms. Through this alternative methodology, we do not find evidence supporting the presence of carry-trading practices. Furthermore, our analysis reveals a stronger correlation between bond issuances and capital expenditures, thereby casting doubt on the notion of speculative motives driving bond issuance. Additionally, this article introduces an analytical innovation by examining an alternative use of funds: liability management. Our findings suggest that Latin American firms have taken advantage of the loose monetary policies at the international level to strategically reduce short-term debt and prolong debt maturities.

1 Introduction

After the 2008 Global Financial Crisis (GFC), corporate debt in emerging countries verified a substantial growth, becoming a key aspect of the global financial scene. Indeed, among developing and emerging market economies (EMEs), non-financial corporate (NFC) sector debt nearly doubled as a percentage of GDP between 2008 and the end of 2019, reaching 96% (Abraham, Cortina & Schmukler, 2021a). This trend was further amplified by the effects of the COVID-19 pandemic, which increased this ratio by an additional 11 percentage points by the end of 2020 (Barajas et al., 2021). Only during the post-pandemic, NFC debt nominally decreased, although marginally.

This growth in corporate debt modified the international financial integration of EMEs. Corporate issuances in foreign currency soared and became a major channel for the transmission of global liquidity, taking the place of international bank loans (Avdjiev, Chui & Shin, 2014; Caballero, Panizza & Powell, 2016). Consequently, studies describe this trend as a defining characteristic of the global financial market since 2008, calling it the “second phase of global liquidity” (Aldasoro & Ehlers, 2018; Shin, 2014).

Latin America played a prominent role in this landscape. The Economic Commission for Latin America and the Caribbean (2019, p. 123) argues that Latin America is the region with the largest ratio of corporate bonds over total bonds in international markets. Although the continent is not the main issuer among EMEs, it was the most dynamic. The Bank of International Settlements (BIS) International Debt Statistics show that, while corporate debt outstanding denominated in foreign currency grew 190% in EMEs between 2007 and 2014, in Latin America the rise represented 276%. This is especially true for firms from Brazil, Chile, and Mexico, particularly due to the issuance of dollar-denominated securities (Abraham, Cortina & Schmukler, 2021b). The first two countries experienced the third and fourth largest increases in foreign currency debt between 2007 and 2014, a period that verified the largest growth in EME corporate debt, only surpassed by China and Türkiye (International Monetary Fund, 2015).

When delving into the factors underlying the rise in NFC debt among EMEs, predominant research has underscored the prevalence of carry trade activities among EMEs firms. This entails EMEs firms borrowing cheaply from global financial markets, facilitated by quantitative easing policies (Shin, 2014), and subsequently directing these funds into domestic financial markets to exploit profitable investment opportunities. Such investments typically manifest as liquid financial assets (Bruno & Shin, 2017; Caballero et al., 2016) or as trade credit extended to local firms, effectively assuming the intermediary role (Hardy & Saffie, 2019; Shin & Zhao,

2013). However, a series of studies have cast doubt on this generalized speculative motive across EMEs countries emphasizing, on the contrary, precautionary motives (De Gregorio & Jara, 2024; Kaltenbrunner, Karacimen & Rabinovich, 2024; Rabinovich & Pérez Artica, 2023). Our article adds to this recent, more skeptical literature of carry-trading as the main motive for EMEs firms issuing bonds in foreign currency, focusing on the case of Latin American firms. We do so by introducing two innovations: one methodological in order to capture carry-trading, and other analytical regarding alternative uses for bond proceeds in foreign currency. In terms of the former, previous literature has measured the *ex-ante* incentives to engage in carry-trading using national and international-level data on interest rates differentials (Bruno & Shin, 2017; Calomiris, Larrain, Schmukler & Williams, 2022; De Gregorio & Jara, 2024). In this paper, however, we use the *ex-post* gross interest income reported by firms. Carry-trades are ultimately an interest arbitrage and, if they exist, they should be reflected in the interest earned by the firm. In terms of the second contribution of the paper, we complement the analysis of asset side of the balance sheet (what has been typically studied in the literature) with the liability side. Hence, we analyze whether new debt issuances are associated with improvements in debt maturity, more specifically with the burden of short-term liabilities. This paper confirms some previous findings, challenges others, and provides a complementary narrative for bond issuances by Latin American firms between 2000 and 2022. As it has been shown elsewhere (Bruno & Shin, 2017; Calomiris et al., 2022), we find that foreign currency bond proceeds are more strongly used to accumulate cash holdings when compared to local currency bond proceeds, particularly for firms with large or “index eligible” issuances, and during the immediate post-GFC period. However, we do not find consistent evidence of carry-trading in any of the periods we consider, neither for firms carrying-out large issuances. If any, firms earn positive interest income from domestic rather than foreign issuances. Finally, this article provides evidence for an alternative use of proceeds derived from issuance in foreign currency: liability management. In the second wave of global liquidity starting after the GFC firms have used part of the foreign proceeds to reduce short-term debt, therefore improving their financial position. The rest of the paper is organized as follows. In Section 2 we provide an overview of the literature on the motives behind corporate bond issuance in the aftermath of the GFC. We organize the contributions according to whether they stress the demand, or instead, the supply side of corporate bonds markets. Then, we identify two gaps in the literature that inspire our main contributions. Section 3 discusses the regional and sectoral patterns of international debt and brings to light the relevance of Latin American firms in the global debt landscape. Section

4 presents our dataset for Latin American firms' debt issuances and shows the main stylized facts regarding the nationality of issuers, currency of issuance, coupons, and maturities. In section 5 we introduce the econometric approach followed to gauge the uses of bond proceeds by issuing firms. Sections 6 and 7 show the main econometric results and a robustness analysis, respectively. Finally, Section 8 concludes.

2 Motives for corporate bond issuance

When looking at the causes of bond issuances, the literature has broadly focused either on the drivers for an increased demand for corporate bonds and/or the motivations firms have in order to supply those securities. In terms of the former, the main buyers of corporate debt have been institutional investors. This followed the monetary expansion implemented by developed countries after the GFC in 2008, which led to a fall in the yields of safe assets (Di Maggio & Kacperczyk, 2017). Alter and Elekdag (2020) find that a loosening of monetary policy of 1 percentage point leads to an increase in leverage ratio of up to 0.1 percentage point per year in emerging market firms. Also, Lo Duca, Nicoletti and Vidal Martínez (2016) argue that US quantitative easing compounded the expansionary effect on global corporate bond issuance, with corporate bonds replacing the assets removed from the market by US Fed purchases. In this context, large institutional investors increasingly acquired riskier assets issued by firms and states in EMEs (McCauley, McGuire & Sushko, 2015). More precisely, mutual funds increased more than ten times their holdings of emerging market corporate debt (Calomiris et al., 2022). Abraham et al. (2021b) find evidence that is consistent with demand being the main reason for the rise in corporate issuance in East Asia as they observe a decline in bond issuance yields, higher leverage growth for new issuers, and a buildup of cash holdings derived from issuance proceeds as firms raised more debt than the amount they needed to finance existing operations. While both EMEs sovereigns and firms benefitted from investor's interest, most lending was directed towards the latter, especially those issuances beyond US\$500 million which represented 62% of the total value of bonds issued after 2008. The reason why US\$500 million became a threshold is that this is the criterion to be included in J.P. Morgan CEMBI, a de-facto index followed by large institutional investors (Calomiris et al., 2022).

As regards the supply of those bonds, EMEs firms increasingly tapped market-based finance as a result of the regulations in the banking sector after the GFC that raised spreads, made credit more expensive, and reduced bank loans from large global banks (Noss & Toffano, 2016; Roulet, 2018; Slovik & Cournede, 2011). Bank lending was further affected by the euro

debt crisis and its detrimental effect on European banks' lending in US dollars (McCauley, Bénétrix, McGuire & von Peter, 2019).

When looking at the allocation of bond proceeds, the main focus of our paper, the literature is divided between two main perspectives. The first one emphasizes speculative activity through carry-trading as a key driver behind firm debt issuance. EMEs firms are thought to borrow on international financial markets at lower interest rates and maintain the liquidity obtained in liquid domestic assets with higher yields (Bruno & Shin, 2017; Caballero et al., 2016) or grant domestic commercial credit (Hardy & Saffie, 2019). This type of practice was further expanded by the incentives to implement issuances of large volumes, which exceeded the operational financing needs (Calomiris et al., 2022). A close correlation was observed between international corporate debt issuances in EMEs and domestic bank credit, indicating that indebted firms deposited the funds obtained in domestic banking systems, in turn financing the granting of bank credit (Avdjiev et al., 2014; Caballero et al., 2016).

Perhaps the most influential study on this type of use of bond proceeds is Bruno and Shin (2017), who analyze bond issuance activities of a global sample of firms until 2013. This paper shows that firms are more likely to issue bonds when they have higher amounts of cash in their balance sheet, a relation that is strengthened when the authors consider USD-denominated bonds issued by firms from EMEs. The authors also find that ex-ante carry-trade opportunities are a significant determinant of USD-denominated bonds issuances in EMEs. Finally, they use a (Kim & Weisbach, 2008) approach to analyze the uses of bond proceeds and show that firms from EMEs tend to use USD bond proceeds for cash savings in a greater proportion than firms in advanced economies. All in all, their evidence points to the pursuit of short-term financial gains and carry-trade opportunities as a key driver behind USD bond issuance by EMEs corporates.

A different perspective on the uses of bond proceeds is explored by De Gregorio and Jara (2024). Although these authors confirm that cash savings increase after firms issue USD-denominated bonds, they also show that the precautionary motive is a relevant catalyst behind corporate USD bond issuance in EMEs. Indeed, bond issuances lead to higher corporate investment soon, and this relationship is stronger when the spread between local and international interest rates increases. Interestingly, De Gregorio and Jara (2024) find that larger firms, with higher credit ratings and lower financial constraints are more inclined to issuing debt abroad when global liquidity expands, and global interest rates are lower. This is contradictory with the traditional view of financial constraints as a key driver of cash demand by financially constrained firms (namely, smaller and lower rating firms, see

Bates, Kahle and Stulz (2009)). By contrast, regression results turn insignificant when the authors restrict their sample to smaller firms. This result is consistent with Calomiris et al. (2022) finding that large-denomination bond issuance (equal to or above USD 500 millions) accounts for most of the debt issued after 2008. According to them, larger firms face a trade-off when deciding to issue debt securities. If the face value of the issuance is higher than USD 500 million, their cost of financing is reduced, but this comes at the expense of hoarding a higher share as idle cash. Thus, Calomiris et al. (2022) provide a possible explanation to the phenomenon observed by other studies.

Abraham et al. (2021a) focus on issuances made by Asian firms during 2008-2016 and use a different perspective to analyze the uses of funds. They split the sample between new and recurrent issuers. New issuers are firms issuing bonds after 2008 that hadn't made any issues between 2000 and 2007. Recurrent issuers, by contrast, are firms that issued both before and after 2008. They also evaluate the uses of bond proceeds implementing Kim and Weisbach (2008) methodology and find that cash is the most important use of proceeds during the year of issuance both for new and recurrent issuers. However, new issuers maintain their cash holdings two and three years after bond issues, while recurrent issuers re-direct cash to other uses after the year of issuance. Capital expenditures, acquisitions and Research & Development are also important alternative uses of bond proceeds, although not as important as cash savings.

A common procedure followed in all these papers, besides their findings on bond proceeds, is the fact that they calculate the ex-ante incentives to engage in carry-trades using national-level interest data rather than the ex-post results of carry-trading (Bruno & Shin, 2017; De Gregorio & Jara, 2024). The problem with ex-ante interest rate differentials, as noted by De Gregorio and Jara (2024), is that they are also compatible with precautionary motives, not only carry trades. While their paper leans towards the precautionary motive, it cannot rule out engaging in carry trade activity as a motive (p.19). Furthermore, the speculative rationale has recently faced closer scrutiny. According to Rabinovich and Pérez Artica (2023), who used interest income firm-level data, the latter does not emerge as a significant driver for the accumulation of cash reserves in Latin America. This paper, however, does not consider bond issuances. Kaltenbrunner et al. (2024) observed a prevalence of precautionary motives in Brazil and Türkiye. Firms appear to borrow in foreign currency during favorable international liquidity conditions while maintaining cash reserves as a safeguard against potential shifts in these conditions. Considering this recent evidence and the issues involved in using ex-ante incentives for carry-trading, we follow an alternative methodology that consists of ex-post results as explained in Section 5.

A second gap we identify in the literature is that it has concentrated on the consequences of bond issuance in the asset structure of non-financial firms, either in cash and short-term investments (Bruno & Shin, 2017; Caballero et al., 2016) or lending it as commercial credit (Hardy & Saffie, 2019). One exception is Cortina, Didier and Schmukler (2018), who focus on the liability structure using data on EMEs bond issuance and syndicated loans. However, they only analyze the use of proceeds for the latter and study the self-reported use as main source of information. As we describe in Section 4, self-reported use is problematic due to opacity.

The overall lack of empirical work in the liability structure is striking given the existing evidence that it may also be an important driver behind bond issuance. In the case of Brazil, for instance, the Banco Central do Brasil (2020) highlighted that refinancing and extension of debt was the main destination of debt proceeds in 2017, 2018 and 2019: 84.3%, 83.8% and 85.6% respectively. Preliminary evidence we find in the self-reported use (Section 4) points towards similar directions. More generally, in the context of a long period of low-interest rates at the international level, it was a rational option for firms to both issue long-term rather than short-term debt for financing purposes or to repay/rollover old debt. In both cases, however, the proportion of short-term debt would decrease. We therefore address this gap by estimating the effect of bond issuances on short-term debt.

3 Regional and sectoral distribution of debt expansion in the 2000s

Since the 2000s and with greater intensity after the GFC, there has been a rapid growth in NFC debt in international capital markets, notably in EMEs. Latin America has not been an exception to this more general process¹¹. According to BIS statistics, as reflected in Table 1, total debt in capital markets grew from 5 trillion in 2000 to 25 trillion in 2022. When broken down by sectors and periods, it is observed that the main driver globally has been Financial Corporations (FCs), followed by NFCs. However, this dynamic has not been uniform across all years, especially for FCs. While different period segmentation continues to be a point of controversy in the literature, in this paper we focus on three main sub-periods. The first from 2000 to 2008, marked by the outbreak of the GFC, the second one goes from 2009 to 2014, characterized by the peak in debt issuances and the “FED tapering”, and third one begins in 2015 and continues to the present, which includes the COVID-19 period¹².

¹¹ BIS data also includes the Caribbean but the contribution of these countries to debt growth is minor, so we term the whole region as ‘Latin America’ for simplicity

¹² We include the COVID-19 pandemic in the last period for simplicity. We are aware, however, of different

The most significant global change occurred in the first stage, due to the high dynamism shown by FC debt. Between 2000 and 2008, FCs from advanced economies increased their stock of debt in international markets from 2.9 trillion to 13.8 trillion, driven by increases in dollar placements outside the United States, especially by European banks (Shin, 2012). After the outbreak of the global financial crisis, FC debt lost momentum, transitioning from a growth rate of nearly 400% in the previous stage to less than 16%, increasing by only 1.5 trillion over a decade and a half.

Following the outbreak of the GFC in 2008, a second stage begins, which extends until the year 2014. During this period, quantitative easing policies in the U.S. and other core countries led to a significant decline in the cost of international financing and an increase in global liquidity, prompting investors to take positions in assets of peripheral countries, especially in fixed income securities (Fernandez, Bortz & Zeolla, 2018). The most dynamic sector in debt expansion for all countries worldwide shifted to EMEs NFCs (Abraham, Cortina & Schmukler, 2021c). Between 2008 and 2014, global NFC debt grew from 3.0 trillion to 5.1 trillion, recording a 70% increase, while FC debt decreased from 13.8 trillion to 13.4 trillion and government debt grew from 1.2 trillion to 1.6 trillion.

Within EMEs, Asia registered the highest proportion of NFC debt issuances. Between 2000 and 2022, out of the total 1.8 trillion increase in NFC debt, 6 out of every 10 extra dollars of issuances correspond to Asia. Moreover, the trend of debt expansion in financial markets began earlier than in other EMEs. Between 2000 and 2008, NFC debt in Asia grew from 176 billion to 441 billion, registering a 156% increase. Then, between 2008 and 2014, debt increased further and accelerated, reaching 1.2 trillion.

[TABLE 1]

Latin America, on the other hand, was not far behind. Although it did not capture the largest volume of issuances, it was the most dynamic region in terms of rate of growth of NFC debt, especially in the period 2008 to 2014. The stock of NFC debt in Latin America grew from 59 billion in 2000, to 96 billion in 2008, 373 billion in 2014 and 478 in 2022. The second sub-period was therefore the most dynamic, concentrating 66% of the total debt issued between 2000 and 2022. Moreover, a clear transition is seen in 2014 for the Latin American NFC sector, when gross NFC issues peaked, as shown later in Figure 1.

More broadly, while EMEs continued to lead global debt accumulation, gross debt issuance by NFCs from EMEs came to a halt in the middle of the decade. As this sector's issuance

periodizations (see, for instance, [Hardy and von Peter \(2023\)](#)) so we experiment with other sub-periods in one of our robustness checks.

subsidied, governments debt in EMEs accelerated. This latter trend was further intensified by the outbreak of COVID-19 in 2020, because of the expansion of supportive fiscal policies (IMF, 2022). For Latin America, the BIS data shows that while total international debt outstanding by NFCs from Latin America increased by 28% between 2014 and 2022, governments international debt grew by 75%.

Regarding the distribution of NFC debt, similarly the previous stage, Asia was the most dynamic and grew its prominence in the volume of placements within EMEs, increasing the stock of debt in international markets by USD 598 billion in 2014 to USD 1.18 trillion in 2022, while the stock of Latin American debt increased from USD 289 trillion in 2014 to USD 508 trillion in 2022. As a result, 7 of every 10 dollars of new debt corresponded exclusively to Asia.

4 Data

We combine bond issuance information from the Securities Data Company (SDC) module of Thomson Reuters Eikon with Balance Sheet Information from Thomson Reuters Eikon. We first retrieve bond issuance information from active and inactive, publicly listed firms whose ultimate parent company is incorporated in Latin America. As we focus on non-financial companies, we also exclude financial firms identified by the primary SIC codes from 6000 to 6799 and firms without sectoral information. Due to data quality and availability, the period of analysis starts in 2000 and ends in 2022. Our database includes 6,243 data points on bond issuances, 4,365 in local currency and 1878 in foreign currency.

Eikon provides information on the currency in which bonds are issued. It is important to note that firms issue bonds with different subsidiaries and can issue bonds multiple times per year. For instance, ‘Petrobras Global Finance BV’ incorporated in the Netherlands is a subsidiary of the parent company, ‘Petroleo Brasileiro SA’, incorporated in Brazil. In these cases, we allocate the amount issued by subsidiaries to the parent company focusing on the nationality of the firm rather than its residence. This is a standard procedure followed by others (Bruno & Shin, 2017). After doing this, we calculate the total amount issued in local and foreign currency per year and firm. With this information, Table 2 summarizes the total amount and the number of issuances in local and foreign currency by firms belonging to different Latin American countries.

[TABLE 2]

Focusing first on the national composition of corporate debt, we observe that Brazil, Mexico and Chile are the countries with the highest volume of NFC debt placement throughout the entire period. These three economies accumulate 89% of total emissions for the entire period, while the remaining 11% is made up of emissions from the rest of the 12 economies in the region. Regarding this distribution, some studies claim that it is possible to explain this trend by a parsimonious relationship between incoming flows due to financial debt and the contribution of these economies in the regional GDP. The only two exceptions are Chile and Argentina: the first because of its larger financial integration and high presence of domestic financial markets, and the second due to its lower financial integration and large foreign debt problem (ECLAC, 2023).

If we turn to the currency composition, foreign-denominated debt, especially dollars, turns out to be the most important and verifies the highest growth (Figure 1). Between 2000 and 2022, debt in foreign currency reached 64% of total issuances, while debt in local currency recorded for the remaining 36%. Moreover, the greatest expansion of debt flows was associated with a relative growth in the weight of issuances in foreign currency. The proportion of debt in foreign currency went from 54% between 2000 and 2008 to 66% between 2009 and 2014. Between 2015 and the present, the ratio of debt issuance in foreign currency remained above 60% for almost all years.

[FIGURE 1]

Thomson Reuters Eikon provides further information about the structure of corporate debt in relation to the coupon and maturity of issued bonds, as well as the relation between short- and long-term debt on the companies' balance sheets. Table 3 presents a summary of these results, distinguishing across sub-periods and type of currency of the issuance. Regarding the coupon for issuances in foreign currency, a persistent reduction is observed throughout the 3 periods. The median coupon for emissions went from 7.8 points in 2000-2008, to 6.3 points in 2009-2014 and 5.8 points in 2015-2022. In total, the coupon for issues in foreign currency was reduced by 2 percentage points for the entire issue window. Regarding the coupon for issuances in domestic currency, there is an initial drop between the 2000-2008 period against 2009-2014, going from 7.9 points to 7 points, and then a growth in the period 2015-2022 reaching 8.1. This rise is related to the acceleration of global inflation and the devaluations of regional currencies, especially in the post-pandemic. The total effect is a slight increase of 0.2 percentage points.

With respect to the average maturity of issues in foreign currency, LAC register a prolongation of the maturity periods, although the most relevant part occurs in the period 2009-2014. The median maturity of emissions went from 7.1 years in 2000-2008, to 9.7 years in 2009-2014, and then fell back to 7.3 years in 2015-2022. Throughout the entire period the maturity for issuances in foreign currency decreased by 0.1 year throughout the period. Regarding debt in local currency, the median went from 4.8 years in 2000-2008, to 5.1 years in 2009-2011, and then fell to 3.9 years in 2015-2022. Across the full period, the maturity of debt issues was reduced by 0.6 years. This shorter maturity for debt in local currency is in line with findings in the literature (Cortina et al., 2018).

Likewise, changes in the term structure of liabilities can also be observed through complementary information from the financial statements of the companies. When distinguishing by currency of issuance, it is observed that the median of the short-term to long-term debt ratio for companies that issued debt in foreign currency decreased considerably from 14% in 2000-2008, to 4.5% in 2009 -2014 and 3.6% 2015-2022. Similarly, the median short-term to long-term debt ratio for companies that issued in domestic currency decreased from 17.9% in 2000-2008, to 7.2% in 2009-2014 and to 5.4% in 2015- 2022.

[TABLE 3]

An additional element illustrates the relevance of liabilities management as a motive for bond issuances over these years. Firms issuing debt typically include the uses of those funds in the prospect. Thomson Reuters Eikon includes such information but unfortunately firms tend to be quite obscure in the self-declared use. The most frequent use of funds disclosed by firms is a miscellaneous category called “General Corporate Purpose”. In 4,207 (or 67.45%) of the cases firms reported this as the only motive. In 4,965 (or 79.5% of the cases) firms declare this as at least one of the motives. Table 4 reports the self-declared uses of the 2,036 cases in which at least one motive besides “General Corporate Purpose” is reported.

Finally, following previous findings in the literature (Calomiris et al., 2022, see discussion above), we also evaluate the relevance of particularly large issuances in our sample. Figure 2 shows a histogram for debt issuances in foreign currency according to the size of issuance¹³. Between USD 1 and 499 million, there are 1313 issuances totalling 192 USD billion, corresponding to 24% of the total volume issued and grouping 70% of individual issuances in foreign currency. By contrast, issuances equal to or higher than USD 500 million,

¹³ We consider only foreign currency debt as they are the largest in volume and the most illustrative of the process.

accumulating only 30% of issuances represent as much as 76% of the total proceeds. Notably, USD 500 million presents one of the largest peaks in Figure 2.

[TABLE 4]

[TABLE 5]

The final step is to merge firm-level issuance information with the balance sheet data of those issuing companies. We also retrieve balance sheet data on those Latin American companies that did not issue bonds in the period under analysis allowing for a comparison between those different types of firms. Our sample comprises 736 firms from Latin America, out of which 187 issued bonds in foreign currency, 511 issued bonds in local currency and 110 issued both types.

5 Methodology

We now go on to systematically evaluate how Latin American firms used the proceeds of bonds issued both domestically and internationally. To this aim, we draw on the methodology developed by Kim and Weisbach (2008). This widely used specification, originally used to identify uses of equity issuances (Kim & Weisbach, 2008) and later applied to bond issuances (Abraham et al., 2021a; Bruno & Shin, 2017; Calomiris et al., 2022; Erel, Julio, Kim & Weisbach, 2012), allows to identify the correlation between those sources of funds and different categories in the financial statement of the firm (stocks and flows) in multiple periods. While the results of these equations have been typically analyzed as uses of funds, a more literal interpretation of the coefficients is that they are ultimately correlations between the focal independent variable (funds coming from either equity or bond issuance and other sources) and financial statement data.

The distinction between uses and correlation (or impact) is key because it allows us to include interest income as one of the dependent variables. One of the innovations of this paper is therefore to address the limitations in carry-trades measurement by using the ex-post interest income earned by the firm. Carry-trades are ultimately an interest arbitrage so, if firms are engaging in such behavior, it should be reflected in this category. Notably, this is a gross measure, i.e. we do not compute the costs involved in engaging in such activities. The reason is that while it is straightforward to compute the income associated with holding financial assets, the costs incurred in the pursuit of such activities cannot be easily distinguished from those financial costs needed, for instance, to finance the primary or operating activities of the firm. If any, interest income overstates carry-trades but, at least, it is certain that if firms did engage in

carry-trading activities when issuing foreign-denominated bonds, we should expect to see a positive impact on future interest income¹⁴.

Besides interest income, we concentrate on changes of three other main variables related to bond issuance. First, we evaluate whether firms used bond proceeds to accumulate cash reserves, particularly for dollar-denominated bonds, as found by others (Abraham et al., 2021a; Acharya & Vij, 2020; Bruno & Shin, 2017; Calomiris et al., 2022). Our second variable of interest is fixed capital formation, seeking to know to which extent bond proceeds contributed to financing higher fixed investment in the years following issuances. Third, connecting to the second contribution of this paper, we look at the evolution of short-term debt to answer whether bond issuances led to significant changes in the term-structure of firms' liabilities.

We aim to compare the impact of bond proceeds and other sources of funds in the four categories described above. While interest income and capital expenditures are flow variables, cash and short-term investments and short-term debt are stock variables. Following Kim and Weisbach (2008), for the latter we compute Y_{it} as follows.

$$Y_{it} = \ln \left(\frac{V_{it} - V_{i0}}{TA_{i0}} + 1 \right) \quad (1)$$

TA_{i0}

Where V_{it} is the balance sheet variable (cash and equivalents, or short-term debt) for firm i at the fiscal year end t , V_{i0} is the same variable at the fiscal year end prior to the bond issuance, and TA_{i0} represents the total assets of firm i prior to the bond issuance.

$$Y_{it} = \ln \left(\left(\sum_{t=1}^t V_{it} \right) / TA_{i0} + 1 \right)$$

(2) Where V_{it} is the income or cash flow variable for firm i at the fiscal year end t . With this set of dependent variables, we estimate a model using the following specification:

$$Y_{it} = \beta_1 \ln \left(\frac{Cum.BondProceeds_{it}}{TA_{i0}} + 1 \right) + \beta_2 \ln \left(\frac{Cum.OtherSources_{it}}{TA_{i0}} + 1 \right) + \beta_3 \ln(TA_{i0}) + \sum_{j=1}^T year_j + \sum_{c=1}^C \alpha_c + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

¹⁴ Another way of saying this is that a positive impact on interest income is a necessary condition for carry-trading but not sufficient

Where $year_j$ are fiscal year dummies, α_c are country dummies. Additionally, $Cum.Bondproceeds_{it}$ and $Cum.OtherSources_{it}$ represent the amount of bond proceeds and other sources of funds, respectively, for firm i accumulated over a time horizon t , with $t \in \{1, 2, 3, 4\}$:

$$Cum.Bondproceeds_{it} = \sum_{s=1}^t Bond\ proceeds_{is} \quad (4)$$

$$Cum.OtherSources_{it} = \sum_{s=1}^t Other\ Sources_{is} \quad (5)$$

We interpret the coefficient β_1 as measuring the effect of bond proceeds raised per issuance on the dependent variables for each year of the time horizon. β_2 , in turn, measures the effect of other sources of funds on each variable Y . The effects measured by β_1 and β_1 are interpreted as use of funds in the case of cash and short-term investment, capital expenditure and short-term debt and as correlation in the case of interest income. If coefficients β_1 and β_1 are statistically different (using a Wald test of parameters), then different sources of funding will impact the dependent variables differently.

Finally, while our whole period under analysis is 2000-2022, and considering the main stylized facts presented in section 3 and 4, we divide it into sub-samples. As discussed above, these decades contain phases with markedly different characteristics, leading us to distinguish three sub-periods. As is clear from the literature, in the aftermath of the Global Financial Crisis a distinct phase in the global financial system was originated known as the “*second phase of global liquidity*”. We thus define the pre-crisis period for the years 2000-2008. This is conventional in the literature. Our second cut is defined in 2014. As shown in Figure 2 above, bond issuance activity by Latin American NFCs reached a maximum that year and was followed by a period of lower issuance. Additionally, the post-crisis period ending in 2014 becomes interesting as this is the main object of concern by relevant studies in the global corporate debt literature. Consequently, we define 2008-2014 and 2015-2022 as our second and third sub-periods of interest. In one of our robustness checks we nevertheless study sub-periods 2 and 3 together without the COVID-19 pandemic.

6 Econometric results

6.1 Bond proceeds vs Other sources

When we compare the coefficients in Table 5, we find that firms in Latin America tend to use funds from bonds proceeds for cash savings in a greater proportion than other sources of funds. We observe this in the three sub-periods. Results are statistically different from 0 in all 4 years

after bonds were issued in all sub-periods except for the 2nd year in the 2009-2014 period. This result is in line with evidence reported in the literature (Bruno & Shin, 2017; Calomiris et al., 2022).

Regarding capital expenditures, the contribution of bond proceeds to financing fixed investments is also higher than that of other sources, particularly during the first and the third sub-periods. Notably, the 2000-2008 period is the one with the fastest economic growth in our sample. However, during the subperiod immediately following the GFC, this difference disappears, which echoes some findings in the literature for that period highlighting the use of bond proceeds to finance carry-trades.

In terms of our two remaining variables, we do observe that interest income increases significantly more as a response to bonds proceeds when compared to other sources of funds, which might reveal that firms accumulate liquid assets yielding a financial return. This is particularly noteworthy after the Global Financial Crisis, mostly in the 2015-2022 period with the largest effects of bond proceeds in future interest income and most significant differences from the effects of other sources. Finally, at this level, we do not find any inclination of firms to use bond proceeds for reducing short-term debt.

[TABLE 5]

6.2 Local vs foreign-denominated bond issuances

A second analytical step consists of evaluating whether the currency of bond issuance affects the propensity to use bond proceeds for alternative uses. Therefore, we estimate a modified version of Equation 3, where we split bond proceeds between local and foreign currency-denominated issues. We use the following specification:

$$Y_{it} = \beta_1 \ln \left(\frac{\overline{\text{Cum.BondProceeds}_{it}^{LC}}}{TA_{i0}} + 1 \right) + \beta_2 \ln \left(\frac{\overline{\text{Cum.BondProceeds}_{it}^{FC}}}{TA_{i0}} + 1 \right) + \beta_3 \ln \left(\frac{\overline{\text{Cum.OtherSources}_{it}}}{TA_{i0}} \right) + \beta_4 \ln(TA_{i0}) + \sum_{j=1}^T \text{year}_j + \sum_{c=1}^C \alpha_c + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

In this new specification, β_1 and β_2 measure the effect of local and foreign currency bond proceeds, respectively on dependent variables. Now, if coefficients β_1 and β_2 are statistically different, then the currency of denomination of bond issuances affects the inclination of firms to use proceeds in alternative uses.

Results shown in Table 5 above point to a distinct inclination of firms to use bond proceeds to accumulate cash and equivalent assets. When we explore whether the currency of denomination impacts on this use of proceeds, in Table 6 below, we find no differences

between bond issues in local and foreign currencies. The coefficients for local and foreign currency-denominated issuances are not statistically different during the first two sub-periods. However, since 2015 we find that the contribution of bonds issued in local currency to the accumulation of cash is higher than for bonds denominated in foreign currency. Regarding capital expenditures, the contribution of bond issuances in local and foreign currency is statistically significant and seems to be approximately the same. In no period do we find statistically significant differences.

The similarity in capital expenditures contrasts with interest income that seems to respond more markedly to issuances in local currency than those in foreign currency. This is a major departure from what has been previously found in the literature (Bruno & Shin, 2017; Caballero et al., 2016). First, issuances in local currency are associated with higher interest income in all three sub-periods. Second, issuances in foreign currency have no positive effect on interest income. Taken together, these findings go against other evidence showing a greater tendency to use bond proceeds in foreign currency for carry trading. One possible interpretation of these results, on the other hand, is that firms keep proceeds from foreign-denominated bonds in foreign currency, hence reporting lower interest rate. Finally, while bond issuances in local currency were used in a higher proportion to reduce short-term debt during the pre-GFC period, foreign currency bonds played this role in the subperiod immediately following the GFC. In the 2009-2014 period, proceeds from bonds in foreign currency always have a negative sign and in years 2 and 3 after the issuance, the effect is statistically different from 0. This finding provides an alternative narrative to carry trading. In the period that verifies the largest increase in foreign-denominated bonds, firms in Latin America took advantage of that liquidity and used the proceeds in foreign currency to improve their financial position and reduce short-term debt.

[TABLE 6]

6.3 Local vs foreign-denominated bonds in large bond issuances

Next, we follow Calomiris et al. (2022) and evaluate whether firms issuing large “index eligible” bonds use their proceeds in any distinct way. According to their findings, we should find that firms with large issues are more likely to increase their cash holdings. This is because firms with large issues benefit from the “size yield discount” and thus enjoy a lower coupon, but in return face the risk of holding excess idle cash in their balances as a result of receiving proceeds in excess of their immediate financial needs.

As discussed above, we find that large issuances that lend themselves to the “index eligible” pattern are only found among the foreign currency denominated issues. Consequently, we identify firms with foreign currency issues equal or higher than USD 500 million and evaluate the extent to which their use of bonds proceeds differs from the rest of the sample. Above we show that bond issuances tend to correlate differently with alternative variables. We now seek to distinguish whether the currency has different effects particularly for firms with larger bond issuances meeting the “index eligible” pattern. The estimated model is:

$$\begin{aligned}
 Y_{it} = & \beta_1 \ln \left(\frac{\text{Cum.BondProceeds}_{it}^{LC}}{TA_{i0}} + 1 \right) + \beta_2 \text{large} * \ln \left(\frac{\text{Cum.BondProceeds}_{it}^{LC}}{TA_{i0}} + 1 \right) + \\
 & \beta_3 \ln \left(\frac{\text{Cum.BondProceeds}_{it}^{FC}}{TA_{i0}} + 1 \right) + \beta_4 \text{large} * \ln \left(\frac{\text{Cum.BondProceeds}_{it}^{FC}}{TA_{i0}} + 1 \right) + \\
 & \beta_5 \ln \left(\frac{\text{Cum.Othersources}_{it}}{TA_{i0}} + 1 \right) + \beta_6 \ln(TA_{i0}) + \sum_{j=1}^T \text{year}_j + \sum_{c=1}^C \alpha_c + \varepsilon_{it} \quad (7)
 \end{aligned}$$

Here, to capture the difference between the proclivity to use local and foreign currency bond proceeds for alternative uses, we test if coefficients $\beta_1 + \beta_2$ (that is, the proportion of local currency bond proceeds used for each alternative use among firms with larger issues) are significantly different from $\beta_4 + \beta_3$ (the proportion of foreign currency proceeds for the same subset of firms).

We find that companies with larger issuances use foreign currency proceeds to increase their cash and equivalents balances more pronouncedly than local currency bond proceeds, but this takes place only during our second sub-period, the immediate post-GFC years. This is in line with findings by relevant studies in the literature. For instance, Bruno and Shin (2017) document a similar trend toward accumulating cash balances out of foreign currency bond proceeds among firms from EMEs, pointing to carry trades as the main driver. Consistent with our findings, they find that this result is stronger during the years corresponding to our second sub-period. Even closer to our results, Calomiris et al. (2022) show that firms with larger issues are more inclined toward cash hoarding in the year immediately following debt issuance particularly for 2009-2016. As regards capital expenditures, we do not find any noticeable preference between local and foreign currency proceeds as sources of investment financing in any of the three sub-periods.

Distinguishing among large issuances provides additional information regarding our remaining variables of interest. In terms of interest income, Table 7 shows that the difference between issuances in local and foreign currency is driven by large issuers in local currency in the 2000-2008 and 2015-2022 periods. Still, we find that it is local currency -rather than foreign

currency- bond proceeds that led to higher interest income. Moreover, this is consistently observed throughout the three sub-periods, including the second sub-period for which we find a higher inclination to use foreign currency proceeds to accumulate cash. Finally, the second sub-period is also distinct in that during those years, foreign currency proceeds lead to a reduction in short-term debt, a sign of bond issuance being used as an instrument of liabilities management by larger firms. This situation is partially reverted, however in the 2015-2022 period in which large issuances in foreign currency are associated with more short-term debt¹⁵.

[TABLE 7]

7 Robustness analysis

We perform two robustness checks for our main results reported in section 6. Despite our rationale for dividing the whole period into 3 sub-periods (see section 3), the literature typically emphasizes that the second sub- period ends during the COVID-19 pandemic (Hardy & von Peter, 2023). Our first robustness check therefore considers whether using a different periodization affects the results (Table 8). We stretch the extent of our second sub-period, to encompass the years following the GFC and preceding the COVID-19 pandemic, namely, 2009-2019. We re-run the Kim and Weisbach (2008) regression using data for that sub-period and find that, all in all, results mix some elements of our original second and third sub-period. Bond proceeds continue to outpace other sources of funding for cash accumulation and are still the source of funding most intensely correlated with interest income (Panel A). Moreover, they still contribute more pronouncedly to finance capital expenditures, particularly three and four years after issuance as we found in our third period. When we split the contributions of local and foreign currency proceeds throughout this period (Panel B), we find that local currency proceeds are more markedly related to cash accumulation as we originally found for the 2015-2022 period. However, different from our original findings, foreign-denominated bond issuances are negatively related to short-term debt for the whole period between the GFC and the COVID- 19 pandemic. The fact that foreign-denominated bonds are not related to carry-trading is a result that is robust to the new periodization and consistent with our original findings. The same results in terms of cash, interest income and short-term debt (more markedly for the latter) are obtained when we focus on larger issuances (Panel C).

¹⁵ Based on the results we report in Table 8, the positive correlation we observe in the third period between short-term debt and large issuances in foreign currency may be driven by the COVID-19 pandemic.

[TABLE 8]

In a second robustness check we evaluate whether results hold when we consider firms from the energy and materials sectors separately. These sectors show up as highly engaged in the international bond markets (Bruno & Shin, 2017, pp. 721-723) and might be driving our main results. Consequently, we re-run Kim Weisbach regressions identifying firms in those two industries. We create an indicator variable equal to one for firms in the Energy and Materials sectors, and we include interaction terms with the main sources of funding, as in Equation 7. This strategy allows us to capture the results shown below in Tables 9 and 10.

Separating these two sectors from the rest of the sample does not seem to preclude the main results discussed above. For example, when we analyze the results for the general sample (without energy and materials apart) bond proceeds continue to be the source most strongly associated with cash accumulation, interest income and capital expenditures (Table 9). Moreover, no clear signs of short-term debt reduction arise, similar to findings previously discussed. As regards energy and material firms, we also find that bond proceeds are more strongly related to cash accumulation, although not to interest income and fixed investment.

When comparing the use of proceeds in different currencies (Table 10), the sample excluding energy and materials firms also continues to show results consistent with those presented for the whole sample. We do not find large differences in the proportion of proceeds in local and foreign currency that are accumulated as cash or used to finance capital expenditures, and local currency proceeds are again more strongly correlated with interest income after the GFC. We barely see minimum differences in the use of local and foreign proceeds to reduce short-term debt.

For firms in the energy and materials industries, on the other hand, we observe mild divergence from this general pattern of uses of funds. Cash accumulation and interest income are both similarly associated to local and foreign currency proceeds. Additionally, although we do observe mild differences in the way firms from these two sectors combine bond proceeds in different currencies for capital expenditures and short-term debt reductions, these do not define clear-cut patterns.

[TABLE 9]

[TABLE 10]

Discussion and Conclusion

In this article we have analyzed the bond issuances of Latin American firms during the 2000-2022 period. While Asian firms have been responsible for the largest proportion of NFC debt growth, Latin American firms have been the second most active in bond issuances, especially those in foreign currency. Considering that corporate debt from EMEs has been the main driver of debt expansion after the GFC, its relevance for local and global financial markets' stability, and therefore Central Bank practice, is evident. We contribute to the analysis of this phenomenon by focusing specifically on the way firms allocate funds obtained through such behavior.

The prevailing explanation for bond issuance in foreign currency has been centred around speculation through carry-trading. According to this narrative, firms issue foreign-denominated bonds in low-interest rate countries to invest the proceeds in high-interest rate financial instruments or lend them locally. Moreover, these studies have focused on EMEs in general without concentrating on Latin America in particular. Our paper challenges the carry-trading hypothesis both by innovating methodologically to measure such activity and analytically by considering an alternative use for bond proceeds. In terms of our findings, in this article we show that bond proceeds are more strongly associated with cash accumulation when compared to other sources of finance, as found by relevant studies in the literature (Abraham et al., 2021a; Bruno & Shin, 2017; Calomiris et al., 2022). However, they are also more strongly associated with capital expenditures, weakening the case for "speculative motives" driving bond issuance activity.

More specifically, we do not find consistent evidence of carry trading being the main use of proceeds from foreign currency debt issuance. First, we do not find a systematically stronger association of foreign currency bond proceeds with cash accumulation when compared to local currency bond proceeds. This higher association of foreign currency proceeds to cash accumulation is only found for firms with larger issuances (equal to or above USD 500 million), during the 2009-2014 period of intense bond activity by firms from the region. Second, and more importantly, we find that local currency bond proceeds are the ones more strongly associated with financial income. Issuances in foreign currency, on the other hand, have no positive effect on interest income. Therefore, we do not find any evidence of a use of foreign-denominated bonds to engage in carry-trading. If anything, firms' engagement in financial speculative activities seems to be centrally financed through local currency-denominated bonds.

The evidence from the descriptive statistics suggests that, during the corporate bond bonanza experienced after the GFC, new issuances in foreign currency came with reduced coupons and extended maturities. Our econometric results validate this idea. We find that during the period

2009-2014 (and 2009-2019 as well), foreign currency proceeds were associated with short-term debt reduction. Overall, our results tend to go more in line with firms using the beneficial international context in a precautionary way, saving for future uncertainties, and improving their liability structure.

Our results have policy implications for Central Banks in Latin America. First, in relation to foreign- denominated debt. This type of debt is associated to multiple types of risk such as operational performance (International Monetary Fund, 2022; Kalemli-Özcan, Laeven & Moreno, 2022), insolvency (Asis, Chari & Haas, 2021; Chui, Kuruc & Turner, 2018), rollover (Çelik, Demirtas & Isaksson, 2019) and currency (Alfaro, Asis, Chari & Panizza, 2019). While all of them merit attention, currency risk is particularly relevant for Central Banks. Even though our results go against a purely speculative use of foreign proceeds for carry-trading and point towards an improvement of the financial position of nonfinancial firms, this does not mean that corporate bond issuances may be neglected from a regulatory perspective. Quite on the contrary, the accelerated growth in foreign denominated debt can introduce a systemic risk if firms' ability to repay their debt is impaired amid foreign exchange depreciation. Moreover, these larger external liabilities may put pressure on Central Bank reserves in a moment of distress. An example of this is Argentina during the COVID-19 pandemic, where the corporate sector sought to cancel its external debt, thereby adding considerable pressure on a strained foreign exchange market. This situation compelled the government to mandate a renegotiation of corporate foreign debt.

Second, in terms of our specific findings, while we have shown that some of the foreign-denominated borrowing has been utilized to enhance the financial standing of the firm by substituting short-term borrowing with long-term debt, there exists a potential downside. This concern may arise particularly in cases where firms opt to replace short-term debt denominated in local currency, with foreign-denominated long-term debt. Regret- tably, our dataset does not enable us to discern this distinction. Still, more research should be done in this direction because what is a logical decision from the point of view of the firm may have negative macroeconomic consequences.

Third, we have also demonstrated that debt denominated in foreign currency is more attractive than local- currency alternatives regarding coupon rates and maturity. This illuminates an area of potential policy intervention aimed at increasing the proportion of local currency denominated debt, further supporting the de-dollarization of credit observed in several countries from the region. Improving the conditions of local currency instruments might be

targeted by authorities as a mean for diminishing the overall risks associated with corporate debt.

Fourth, in this article we have adopted a nationality-based perspective, rather than a resident-based one for the capital flows under consideration as many issuances occur through foreign subsidiaries of Latin American firms. Traditional capital control measures focus on portfolio flows, but intercompany loans, categorized as foreign direct investment, often bypass regulatory controls (de Camino, Caldentey & Vera, 2023). Thus, from a macroprudential perspective, the emergence of corporations as global financial intermediaries during the recent expansionary phase of the global financial cycle, raises questions about the necessity of implementing specific capital flow management measures directed at this sector. In particular, by creating buffers at the level of large borrowers to prevent excessive vulnerabilities in the financial systems at large (Arakelyan, Gersl & Schindler, 2023).

Fifth and finally, just as the accumulation of corporate debt drew significant attention from scholars and officials, its decline now demands equally rigorous scrutiny. Focusing on developed economies, Ottonello and Winberry (2020) and Cloyne, Ferreira, Froemen and Surico (2018) identify the financial conditions of firms—such as leverage and liquidity demand—as critical determinants of the impacts of monetary tightening. The International Monetary Fund (2022) emphasizes the need to consider how these financial variables are distributed among firms. Our paper aligns with this perspective, offering granular insights that help assess the potential spillover risks of this contraction to peripheral economies.

References

- Abraham, F., Cortina, J. J. & Schmukler, S. L. (2021a). The Expansion of Corporate Bond Markets in East Asia and Latin America. *Revue D'Economie Financière* (141), 45–70.
- Abraham, F., Cortina, J. J. & Schmukler, S. L. (2021b, apr). Growth of Global Corporate Debt: Main Facts and Policy Challenges. *Oxford Research Encyclopedia of Economics and Finance*. Retrieved from <https://oxfordre.com/economics/view/10.1093/acrefore/9780190625979.001.0001/acrefore9780190625979-e-302>
doi: 10.1093/ACREFORE/9780190625979.013.302
- Abraham, F., Cortina, J. J. & Schmukler, S. L. (2021c, jan). The rise of domestic capital markets for corporate financing: Lessons from East Asia. *Journal of Banking Finance*, 122 , 105987. doi: 10.1016/J.JBANKFIN.2020.105987
- Acharya, V. V. & Vij, S. (2020). *Foreign Currency Borrowing of Corporations as Carry Trades: Evidence from India*. Cambridge, MA. doi: 10.2139/ssrn.3727686
- Aldasoro, I. & Ehlers, T. (2018, sep). Global liquidity: changing instrument and currency patterns. *BIS Quarterly Review, September*, 11. Retrieved From https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1809b.htm
- Alfaro, L., Asis, G., Chari, A. & Panizza, U. (2019, may). Corporate debt, firm size and financial fragility in emerging markets. *Journal of International Economics*, 118, 1–19.
doi: 10.1016/J.JINTECO.2019.01.002
- Alter, A. & Elekdag, S. (2020, jun). Emerging market corporate leverage and global financial conditions. *Journal of Corporate Finance*, 62 , 101590. doi: 10.1016/J.JCORPFIN.2020.101590
- Arakelyan, M., Gersl, A. & Schindler, M. (2023). *Macroprudential Policies and Capital Controls Over Financial Cycles*. Washington, D.C. Retrieved from <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2023/08/25/Macroprudential-Policies-and-Capital-Controls-Over-Financial-Cycles-536799>
- Asis, G., Chari, A. & Haas, A. (2021, jul). In search of distress risk in emerging markets. *Journal of International Economics*, 131 , 103463. doi: 10.1016/J.JINTECO.2021.103463
- Avdjiev, S., Chui, M. & Shin, H. S. (2014). Non-financial corporations from emerging market economies and capital flows. *BIS Quarterly Review*(December), 67–77.

Banco Central do Brasil. (2020). *Relatório de Economia Bancária* (Tech. Rep.).

Barajas, A., Choi, W. G., Gan, Z. K., Guerin, P., Mann, S., Wang, M., Natalucci, F. (2021). Loose Financial Conditions, Rising Leverage, and Risks to Macro-Financial Stability. In *Global financial stability report* (pp. 35–50). Washington DC. Retrieved from

<https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2021/04/06/global-financial-stability-report-april-2021#chapter2>

Bates, T. W., Kahle, K. & Stulz, R. M. (2009). Why do U.S. firms hold so much than they used to? *Journal of Finance*, 64 (5), 1985–2021. Retrieved from

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6261.2009.01492.x/full>

doi:10.1111/j.1540-6261.2009.01492.x

Bruno, V. & Shin, H. S. (2017). Global dollar credit and carry trades: a firm-level analysis. *The Review of Financial Studies*, 30 (3), 703–749.

Caballero, J., Panizza, U. & Powell, A. (2016). The second wave of global liquidity: Why are firms acting like financial intermediaries?

Calomiris, C. W., Larrain, M., Schmukler, S. L. & Williams, T. (2022). Large international corporate bonds: Investor behavior and firm responses. *Journal of International Economics*, 137 . doi: 10.1016/J.JINTECO.2022.103624

Çelik, S., Demirtas, G. & Isaksson, M. (2019). *Corporate Bond Markets in a Time of Unconventional Monetary Policy - OECD*. Paris. Retrieved from

<https://www.oecd.org/corporate/Corporate-Bond-Markets-in-a-Time-of-Unconventional-Monetary-Policy.htm>

Chui, M., Kuruc, E. & Turner, P. (2018, dec). Leverage and currency mismatches: Non-financial companies in the emerging markets. *The World Economy*, 41 (12), 3269–3287. Retrieved from

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/twec.12627https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/twec.12627https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/twec.12627>

doi: 10.1111/TWEC.12627

Cloyne, J., Ferreira, C., Froemen, M. & Surico, P. (2018, dec). *Monetary Policy, Corporate Finance and Investment*. Cambridge, MA. Retrieved from <https://www.nber.org/papers/w25366> doi: 10.3386/W25366

Cortina, J. J., Didier, T. & Schmukler, S. L. (2018, dec). Corporate debt maturity in developing countries: Sources of long and short-termism. *The World Economy*, 41 (12), 3288–3316. Retrieved from

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/twec.12632><https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/twec.12632><https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/twec.12632>

doi: 10.1111/TWEC.12632

De Gregorio, J. & Jara, M. (2024, mar). The boom of corporate debt in emerging markets: Carry trade or save to invest? *Journal of International Economics*, 148, 103844.

doi: 10.1016/J.JINTECO.2023.103844

de Camino, C., Caldentey, E. P. & Vera, C. (2023, jan). Non-financial corporations as financial intermediaries and their macroeconomic implications: an empirical analysis for Latin America. In *Foreign exchange constraint and developing economies* (pp. 71–98). Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar Publishing. Retrieved from

<https://www.elgaronline.com/view/book/9781800880504/book-part-9781800880504-11.xml>

doi: 10.4337/9781800880504.00011

Di Maggio, M. & Kacperczyk, M. (2017, jan). The unintended consequences of the zero lower bound policy. *Journal of Financial Economics*, 123 (1), 59–80. doi: 10.1016/J.JFINECO.2016.09.006

Economic Commission for Latin America and the Caribbean. (2019). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2019* (E. C. f. L. A. Nation & the Caribbean United, Eds.). Santiago de Chile.

Erel, I., Julio, B., Kim, W. & Weisbach, M. S. (2012, feb). Macroeconomic Conditions and Capital Raising. *The Review of Financial Studies*, 25 (2), 341–376. Retrieved from

<https://dx.doi.org/10.1093/rfs/hhr085> doi: 10.1093/RFS/HHR085

Fernandez, R., Bortz, P. G. & Zeolla, N. (2018). *The politics of quantitative easing*. Retrieved from https://www.academia.edu/download/57257789/Report-Quantitative-Easing-_final.pdf

Hardy, B. & Saffie, F. (2019). *From carry trades to trade credit: financial intermediation by non-financial corporations* (No. 773). Retrieved from www.bis.org

Hardy, B. & von Peter, G. (2023). Global liquidity, a new phase? *BIS Quarterly Review*, December. Retrieved from https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2312b.htm

International Monetary Fund. (2015). Corporate Leverage in Emerging Markets - A Concern? In International Monetary Fund (Ed.), *Global financial stability report*. Washington DC.

International Monetary Fund. (2022). *World Economic Outlook - April 2022* (Tech. Rep.). Washington, D.C.: International Monetary Fund. Retrieved from

<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022>

Kalemlı-Özcan, S., Laeven, L. & Moreno, D. (2022, dec). Debt Overhang, Rollover Risk, and Corporate Investment: Evidence from the European Crisis. *Journal of the European Economic Association*, 20 (6), 2353– 2395. Retrieved from <https://dx.doi.org/10.1093/jeea/jvac018> doi: 10.1093/JEEA/JVAC018

Kaltenbrunner, A., Karacimen, E. & Rabinovich, J. (2024). The changing financial practises of Brazilian and Turkish firms under financial subordination, a mixed-methods analysis. *Socio-Economic Review*, forthcoming.

Kim, W. & Weisbach, M. S. (2008, feb). Motivations for public equity offers: An international perspective. *Journal of Financial Economics*, 87(2), 281–307.

doi: 10.1016/J.JFINECO.2006.09.010

Lo Duca, M., Nicoletti, G. & Vidal Martínez, A. (2016, feb). Global corporate bond issuance: What role for US quantitative easing? *Journal of International Money and Finance*, 60, 114–150. doi: 10.1016/J.JIMONFIN.2015.07.013

McCauley, R. N., Bénétrix, A. S., McGuire, P. M. & von Peter, G. (2019, jun). Financial deglobalisation in banking? *Journal of International Money and Finance*, 94, 116–131.

doi: 10.1016/J.JIMONFIN.2019.01.011

McCauley, R. N., McGuire, P. & Sushko, V. (2015, apr). Global dollar credit: links to US monetary policy and leverage. *Economic Policy*, 30 (82), 187–229. Retrieved from

<https://academic.oup.com/economicpolicy/article/30/82/187/2392416>

doi: 10.1093/EPOLIC/EIV004

Noss, J. & Toffano, P. (2016, jan). Estimating the impact of changes in aggregate bank capital requirements on lending and growth during an upswing. *Journal of Banking Finance*, 62, 15–27. doi:

10.1016/J.JBANKFIN.2015.09.020

Ottonello, P. & Winberry, T. (2020, nov). Financial Heterogeneity and the Investment Channel of Monetary Policy. *Econometrica*, 88 (6), 2473–2502. Retrieved from

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.3982/ECTA15949><https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.3982/ECTA15949><https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.3982/ECTA15949> doi: 10.3982/ECTA15949

Rabinovich, J. & Pérez Artica, R. (2023, jul). Cash holdings and corporate financialization: Evidence from listed Latin American firms. *Competition and Change*, 27 (3-4), 635–655. Retrieved from <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/10245294221117275>

Roulet, C. (2018, jan). Basel III: Effects of capital and liquidity regulations on European bank lending. *Journal of Economics and Business*, 95 , 26–46.
doi: 10.1016/J.JECONBUS.2017.10.001

Shin, H. S. (2014). The second phase of global liquidity and its impact on emerging economies. In K. Chung,

S. Kim, H. Park, C. Choi & H. S. Shin (Eds.), *Volatile capital flows in korea* (pp. 247–257). Springer.
Shin, H. S. & Zhao, L. (2013). Firms as surrogate intermediaries: evidence from emerging economies. *manu-script, Princeton University*.

Slovik, P. & Courmede, B. (2011, feb). Macroeconomic Impact of Basel III. *SSRN Electronic Journal*.
Retrieved from <https://papers.ssrn.com/abstract=2650033> doi: 10.2139/SSRN.2650033

Table 1
International debt securities outstanding

2000-Q4		2008-Q4 2014-Q4 2022-Q4 8 /				2014/ 2022/		
		mill USD	mill USD	mill USD	mill USD	2000	2008	2014
						var %	var %	var %
All issuers		5.050.747	18.117.441	20.127.248	25.212.325	259%	11%	25%
All countries	Non-financial corporations	1.422.136	3.040.431	5.162.959	7.406.194	114%	70%	43%
General government		700.550	1.238.717	1.622.557	2.382.091	77%	31%	47%
Financial corporations		2.928.061	13.838.293	13.341.732	15.424.040	373%	-4%	16%
All issuers		4.406.057	16.790.821	17.135.189	20.114.080	281%	2%	17%
Developed countries	Non-financial corporations	1.249.530	2.598.630	3.947.798	5.376.827	108%	52%	36%
General government		346.408	764.382	838.230	777.656	121%	10%	-7%
Financial corporations		2.810.119	13.427.809	12.349.161	13.959.597	378%	-8%	13%
All issuers		644.689	1.326.620	2.992.058	5.098.244	106%	126%	70%
Emerging market and developing economies	Non-financial corporations	172.607	441.801	1.215.161	2.029.367	156%	175%	67%
General government		354.141	474.334	784.327	1.604.435	34%	65%	105%
Financial corporations		117.941	410.485	992.570	1.464.442	248%	142%	48%
All issuers		191.038	468.062	1.223.091	2.408.670	145%	161%	97%
Developing Asia and Pacific	Non-financial corporations	97.485	222.108	598.709	1.185.575	128%	170%	98%
Financial corporations	General government	27.651	52.258	110.214	246.640	89%	111%	124%
Financial corporations		65.902	193.696	514.168	976.455	194%	165%	90%
All issuers		322.906	363.602	806.490	1.103.447	13%	122%	37%
Developing Latin America and Caribbean	Non-financial corporations	59.158	96.739	373.946	478.250	64%	287%	28%
General government		235.501	218.018	289.688	508.326	-7%	33%	75%
Financial corporations		28.247	48.845	142.856	116.871	73%	192%	-18%

Table 1 shows the total amount of international debt outstanding by region and sector at the end of years 2000, 2008, 2014 and 2022. Data reported for each year corresponds to the fourth quarter. Note: all issuers exclude International Institutions and Central Banks. Source: Authors' own elaboration based on BIS International Securities Database.

Table 2
Descriptive statistics for LAC debt issuances 2000-2022, by nationality and currency of issuance.

	Value (mill USD)		Observations		Average per issuance (mill USD)	
	Domestic currency	Foreign currency	Domestic currency	Foreign currency	Domestic currency	Foreign currency
Argentina	4.041	24.441	231	273	17	90
	290.372	298.725	2.182	485	133	616
Brazil						
Chile	24.990	64.529	269	157	93	411
Colombia	9.172	33.743	115	73	80	462
Mexico	118.360	316.540	898	521	132	608
Peru	1.164	12.959	45	135	26	96
Uruguay		1.587		15		106
Venezuela	111	35.764	12	21	9	1.703
Others	6.000	5.978	613	198	27	57
Total LAC	454.209	794.266	4.365	1.878	48	317

Table 2 shows the total amount, total observations and average amount per issuance of debt issuances by Latin American firms, by issuer's nationality and currency of issuance. Source: authors' own elaboration based on Workspace-Refinitiv.

Table 3
Coupon and Maturity for LAC debt issuances 2000 to 2022. By currency of issuance.

		(1)	(2)	(3)	(2)-	(3)-	(3)-
		2000- 2008 median	2009- 2014 median	2015- 2022 median	(1)/(1)*100 <i>second vs first change pp.</i>	(2)/(2)*100 <i>third vs second change pp.</i>	(1)/(1)*100 <i>overall change pp.</i>
Coupon	Issuer in Foreign Currency	7,84	6,27	5,81	-1,57	-0,46	-2,02
		7,92	6,96	8,08	-0,97	1,12	0,16
Maturity	Issuer in Local Currency	7,12	9,67	7,25	2,55	-2,41	0,13
		4,60	5,09	3,95	0,49	-1,14	-0,65
Short-Term Debt/Long Term Debt*100	Issuer in Foreign Currency	14,23	4,45	3,59	-9,78	-0,86	-10,64
		17,97	7,12	5,04	-10,85	-2,08	-12,93

Table 3 shows the median for coupon, maturity and ratio of Short-Term Debt to Long-Term Debt across our sample of Latin American firms bond issuances for the following three periods: 2000-2008, 2009-2014 and 2015-2022. Coupon and maturity data are provided by debt issuances reports from Eikon-Refinitiv, and Short and Long Term Debt data are extracted from balance sheet information.

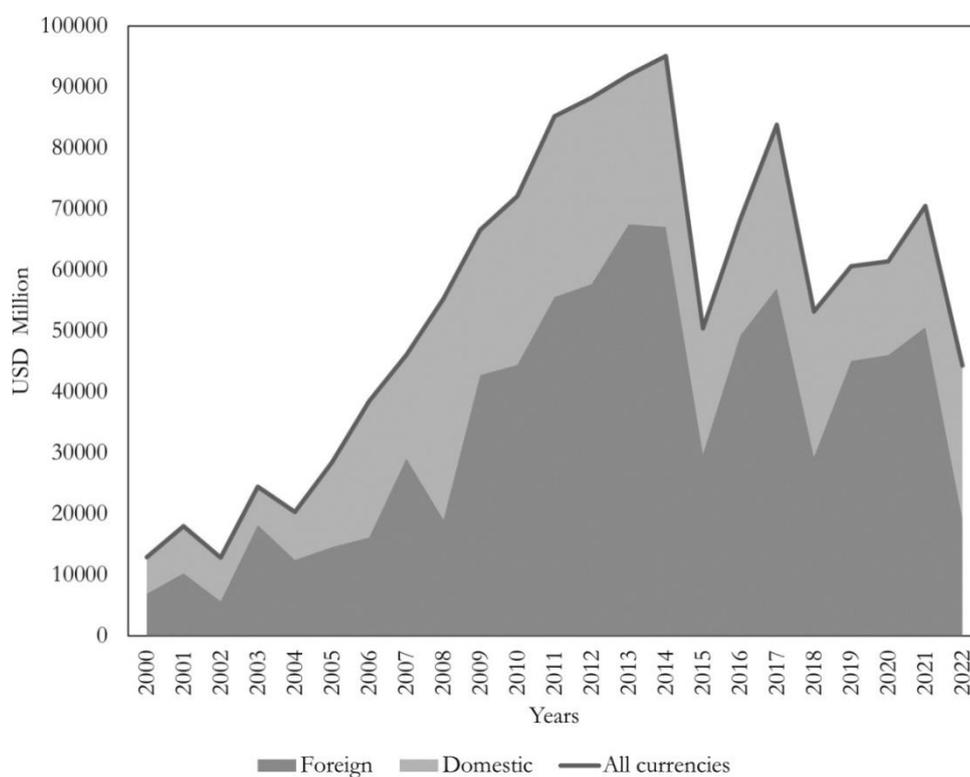


Figure 1: Figure 1 shows the trajectories of Total Gross Debt Issuances made by Latin American firms, as well as Gross Debt Issuances denominated in Local and Foreign currencies over the 2000-2022 period. Source: Authors' own elaboration based on Workspace-Refinitiv.

Table 4
Self-declared uses of bond proceed^s

Currency	Capital	Working	Acquisitions		Green Bond	Construction		Other	
Refinance	Expenditures	Capital	Stock		Purposes	Acquisition of			
Reduce debt			Repurchase			Securities			
Foreign	66.60%	18.47%	4.33%	2.25%	0.96%	4.55%	0.00%	0.79%	2.05%
Local	51.35%	18.40%	13.63%	3.51%	0.00%	5.15%	1.69%	0.00%	6.26%

Table 4 reports the self-declared allocation of bond proceeds by Latin American firms issuing bonds in 2000-2022, by currency of issuance. Source: Authors' own elaboration based on Workspace-Refinitiv.

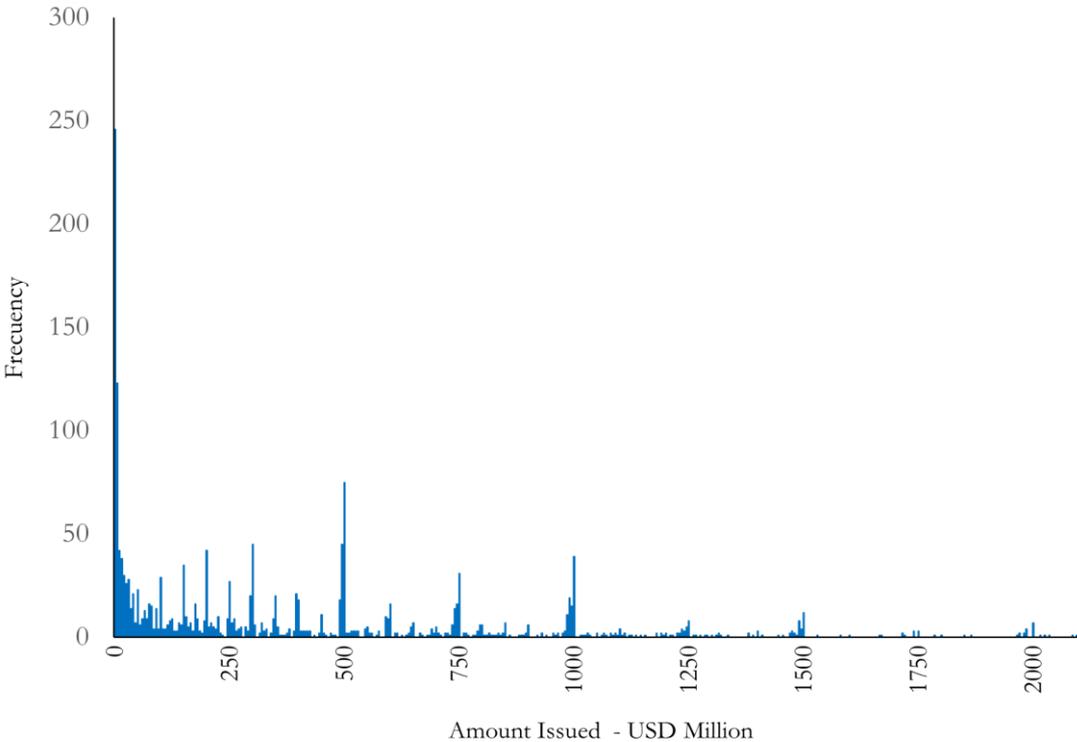


Figure 2: Figure 2 shows the histogram for the distribution of amount of issuance, for issuances denominated in foreign currency made by Latin American firms in 2000-2022. For illustrative purposes issuances larger than 2100 million dollars are excluded. Source: authors' own elaboration based on Workspace-Refinitiv.

Table 5
Use of bond proceeds by sub-periods. Regression results for Equation 3

Variable	time	2000-2008			2009-2014			2015-2022					
		N	Cum. Bond proceeds	Cum. Other Sources	p-value $\beta_1 = \beta_2$	N	Cum. Bond proceeds	Cum. Other Sources	p-value $\beta_1 = \beta_2$	N	Cum. Bond proceeds	Cum. Other Sources	p-value $\beta_1 = \beta_2$
Cash & ST Inv.	1	910	.1698***	.0680***	0,063	1433	.1592***	.0498**	0,094	2789	.2606***	.0975***	0,000
Cash & ST Inv.	2	892	.1921***	.0731***	0,057	1412	.1114***	.0526***	0,111	2343	.2645***	.0740***	0,000
Cash & ST Inv.	3	877	.2495***	.0786***	0,001	1393	.1170***	.0565***	0,044	1871	.2988***	.0847***	0,000
Cash & ST Inv.	4	860	.2439***	.0895***	0,000	1376	.1249***	.0529***	0,000	1454	.2733***	.1319***	0,001
Cap. Expend.	1	918	.2460***	.1903***	0,169	1449	.1679***	.1713***	0,868	2963	.1685***	.1601***	0,536
Cap. Expend.	2	906	.3236***	.2103***	0,022	1429	.2526***	.2457***	0,851	2448	.2398***	.1930***	0,026
Cap. Expend.	3	890	.3788***	.2639***	0,024	1407	.3045***	.2796***	0,571	1973	.3068***	.2329***	0,003
Cap. Expend.	4	870	.3848***	.3192***	0,219	1387	.3544***	.3027***	0,233	1547	.3662***	.2606***	0,001
Short-Term Debt	1	471	-.111**	-.059**	0,216	359	.0907	.0500	0,582	948	.0449	.0102	0,295
Short-Term Debt	2	419	-.081	-.032	0,311	311	.0945	.0485	0,487	718	.0857*	.0351**	0,237
Short-Term Debt	3	373	-.032	-.032	0,991	283	.0624	-.034	0,204	518	.0581	-.010	0,271
Short-Term Debt	4	319	.0381	-.031	0,285	264	.0570	.0104	0,594	367	.1931*	.0333	0,044
Interest Inc.	1	918	.0096	.0123**	0,692	1449	.0134**	-.003	0,008	2963	.0210***	.0143***	0,043
Interest Inc.	2	906	.0231*	.0199***	0,802	1429	.0158*	-.000	0,055	2448	.0317***	.0231***	0,119
Interest Inc.	3	890	.0506***	.0290***	0,132	1407	.0103	.0068	0,642	1973	.0455***	.0292***	0,033
Interest Inc.	4	870	.0607***	.0398***	0,192	1387	.0119	.0118**	0,988	1547	.0610***	.0330***	0,017

Table 5 shows the results of estimating Equation 3 across the three sub-periods, for the following potential uses of funds: Cash & Short-Term Investments, Capital Expenditures, Short-Term Debt reduction, and Interest Income. We perform 4 consecutive regressions for each dependent variable, using the cumulative change (in the case of balance sheet variables) or amount (for income and cash flow statements variables), against the cumulative amount of bond proceeds and other sources of funds from 1 to 4 years after the first bond issuance. All variables are in log-transformed as explained in equations 1 to 5. * indicates significance at 10%, ** significance at 5% and *** significance at 1%.

Table 6
Use of bond proceeds by currency and sub-periods. Regression results for Equation 6

Variable	time	2000-2008						2009-2014					2015-2022						
		Cum. Local		Cum. Foreign		Cum. Other		Cum. Local		Cum. Foreign		Cum. Other		Cum. Local		Cum. Foreign		Cum. Other	
		N	C. proceeds	C. proceeds	Sources	p-value	$\beta_1 = \beta_2$	N	C. proceeds	C. proceeds	Sources	p-value	$\beta_1 = \beta_2$	N	C. proceeds	C. proceeds	Sources	p-value	$\beta_1 = \beta_2$
Cash & ST Inv.	1	910	.171**	.1686**	.0697***	0,9798	1433	.1253*	.1155***	.0049	0,9000	2788	.2933***	.1417**	.0952***	0,0239			
Cash & ST Inv.	2	892	.1447***	.2515**	.0446**	0,2460	1412	.088**	.1286***	.0275***	0,5243	2343	.2984***	.0865***	.0641***	0,0000			
Cash & ST Inv.	3	877	.2518***	.2135***	.0408***	0,6971	1393	.0977***	.101**	.0339***	0,9553	1871	.307***	.1921***	.0801***	0,1183			
Cash & ST Inv.	4	859	.2603***	.1662***	.0501***	0,2772	1375	.1073***	.0942**	.038***	0,7743	1454	.2822***	.2057***	.129***	0,3405			
Cap. Expend.	1	918	.2496***	.1496***	.1771***	0,0244	1449	.0872***	.1384**	.0757***	0,3775	2962	.133***	.1307***	.1295***	0,9126			
Cap. Expend.	2	906	.3091***	.1923***	.1346***	0,1634	1429	.1761***	.2581***	.1582***	0,2529	2448	.2012***	.1896***	.1677***	0,7473			
Cap. Expend.	3	890	.3339***	.3405***	.1746***	0,9436	1407	.2392***	.2194***	.1989***	0,8236	1973	.2289***	.2594***	.2036***	0,4838			
Cap. Expend.	4	869	.3146***	.411***	.2094***	0,2997	1386	.3136***	.2211***	.2427***	0,3086	1547	.2779***	.337***	.2407***	0,3069			
Short-Term Debt	1	471	-.1422*	-.0814**	-.059**	0,4011	359	.0567	-.0636	.0367	0,5066	948	.0277	.0492	.0036	0,6972			
Short-Term Debt	2	419	-.1552**	.0106	-.0283	0,0932	311	.0618	-.2173*	.0173	0,0737	718	.0712	.0607	.0318**	0,8849			
Short-Term Debt	3	373	-.1099	.0304	-.0342	0,2549	283	.0873	-.2025**	-.012	0,0104	518	.0246	.1012	-.0126	0,5558			
Short-Term Debt	4	319	-.0313	.0893*	-.0366	0,4030	263	.074	-.081	.0277	0,2437	367	.1283*	-.0164	.0174	0,2237			
Interest Inc.	1	918	.0178	.0019	.0169**	0,2578	1449	.0197***	-.0021	.0000	0,0295	2962	.0382***	.0104	.0196***	0,0007			
Interest Inc.	2	906	.0391**	.0215	.018**	0,5031	1429	.022**	-.0112	.0029	0,0087	2448	.0589***	.0116	.0295***	0,0003			
Interest Inc.	3	890	.087***	.004	.0199***	0,0169	1407	.0163	-.0132**	.0078**	0,0127	1973	.0747***	.0241	.0357***	0,0049			
Interest Inc.	4	869	.0979***	.0016	.0229***	0,0163	1386	.0175*	-.0078	.0119***	0,0495	1547	.0998***	.0235	.038***	0,0013			

Table 6 shows the results of estimating Equation 6 across the three sub-periods, for the following potential uses of funds: Cash & Short-Term Investments, Capital Expenditures, Short-Term Debt reduction, and Interest Income. We perform 4 consecutive regressions for each dependent variable, using the cumulative change (in the case of balance sheet variables) or amount (for income and cash flow statements variables), against the cumulative amount of bond proceeds and other sources of funds from 1 to 4 years after the first bond issuance. All variables are in log-transformed as explained in equations 1 to 5. For each sub-period, the last column shows the p-value of a Wald test evaluating whether Local and Foreign currency bond proceeds contribute equally to the each alternative use. * indicates significance at 10%, ** significance at 5% and *** significance at 1%

Table 7

**Use of bond proceeds by currency and sub-periods. Regression results for Equation 7
2000-2008**

Variable	time	N	β_1	β_2	β_3	β_4	p-value	p-value
			Cum. Local	Cum. Foreign	Large*Cum.	Large*Cum.		
Cash & ST Inv.	1	910	C. proceeds	C. proceeds	Local C. proceeds	Foreign C. proceeds		
			.1599**	.1373*	.0751	.1502	$\beta_1 = \beta_2$	$\beta_1 + \beta_3 = \beta_2 + \beta_4$
							0,823	0,723
Cash & ST Inv.	2	892	.115**	.2644**	.1834*	-.0757	0,180	0,402
Cash & ST Inv.	3	877	.2117***	.2094**	.1824	.0061	0,984	0,185
Cash & ST Inv.	4	859	.2141***	.1571***	.1888	.0132	0,580	0,067
Cap. Expend.	1	918	.2544***	.1603***	-.0865	-.0778	0,045	0,286
Cap. Expend.	2	906	.3205***	.1936***	-.1371	-.0099	0,199	0,998
Cap. Expend.	3	890	.3525***	.3696***	-.149	-.1411	0,887	0,761
Cap. Expend.	4	869	.317***	.4356***	-.0536	-.1444	0,333	0,774
Short-Term Debt	1	471	-.1458*	-.0899**	.0268	.0454	0,460	0,355
Short-Term Debt	2	419	-.1627**	-.0004	.0939	.1669	0,120	0,459
Short-Term Debt	3	373	-.1282	.0188	.1925	.0769	0,258	0,925
Short-Term Debt	4	319	-.065	.1069**	.351*	-.2839**	0,265	0,035
Interest Inc.	1	918	.0071	.006	.1396**	-.0531**	0,930	0,002
Interest Inc.	2	906	.0067	.0423	.2144***	-.1358***	0,149	0,000
Interest Inc.	3	890	.042	.0288	.2139***	-.1222***	0,701	0,000
Interest Inc.	4	869	.0427	.0342	.2293***	-.1511***	0,823	0,000

2009-2014

Cash & ST Inv.	1	1433	.1988**	.0872*	-.1757***	.1551**	0,091	0,001
			*					
Cash & ST Inv.	2	1412	.1167**	.1128	-.0626	.0536	0,957	0,296
			*					
Cash & ST Inv.	3	1393	.1233**	.0369	-.0837	.1983**	0,103	0,004
			*					
Cash & ST Inv.	4	1375	.1127**	.0329	.0046	.1888***	0,110	0,028
			*					
Cap. Expend.	1	1449	.0893**	.096	.0894**	.1071	0,929	0,795
			*					
Cap. Expend.	2	1429	.1801**	.1773**	.0356	.1126	0,976	0,498
			*					
Cap. Expend.	3	1407	.2515**	.1333**	-.0089	.1546	0,233	0,619
			*					
Cap. Expend.	4	1386	.3316**	.118**	-.0469	.208**	0,041	0,624
			*					
Short-Term Debt	1	359	-.0605	-.1057	.2542	-.0696	0,830	0,051
Short-Term Debt	2	311	.0112	-.2061	.1229	.0858	0,279	0,094
Short-Term Debt	3	283	.026	-.177**	.131	-.0346	0,207	0,021
Short-Term Debt	4	263	-.0506	-.0528	.2494	-.092	0,990	0,070
Interest Inc.	1	1449	.0159	-.0037	.0231**	.0072	0,093	0,024
Interest Inc.	2	1429	.0205	-.0216***	.0196	.0225	0,003	0,071
Interest Inc.	3	1407	.0149	-.0211***	.0222	.0141	0,013	0,079
Interest Inc.	4	1386	.0165	-.0186**	.0197	.0256	0,029	0,240

		2015-2022						
Cash & ST Inv.	1	2788	.2736** *	.1153***	.4329**	.1124	0,005	0,044
Cash & ST Inv.	2	2343	.2951** *	.0876*	.1062	.0117	0,000	0,005
Cash & ST Inv.	3	1871	.3056** *	.1554**	.0147	.0968	0,078	0,638
Cash & ST Inv.	4	1454	.2757** *	.2022***	.1101	.0084	0,452	0,129
Cap. Expend.	1	2962	.1282** *	.1229***	.0716	.02	0,811	0,426
Cap. Expend.	2	2448	.1947** *	.1888***	.0606	.0131	0,892	0,532
Cap. Expend.	3	1973	.2257** *	.2793***	-.0043	-.0557	0,349	0,983
Cap. Expend.	4	1547	.2756** *	.3699***	.0207	-.1093	0,224	0,696
Short-Term Debt	1	948	.0238	.0115	-.001	.0611	0,749	0,879
Short-Term Debt	2	718	.0736*	.0166	-.3426*	.2726**	0,247	0,038
Short-Term Debt	3	518	.0273	-.0298	-.2733**	.437***	0,453	0,000
Short-Term Debt	4	367	.1142	.0634	.1593	-.2466	0,732	0,073
Interest Inc.	1	2962	.0371** *	.0129	.0445**	-.0109	0,013	0,000
Interest Inc.	2	2448	.0556** *	.0115	.0793**	-.0036	0,005	0,000
Interest Inc.	3	1973	.0714** *	.0112	.0877**	.0149	0,003	0,000
Interest Inc.	4	1547	.0956** *	.0041	.0993**	.0234	0,000	0,000

Table 7 shows the results of estimating Equation 7 across the three sub-periods, for the following potential uses of funds: Cash & Short-Term Investments, Capital Expenditures, Short-Term Debt reduction, and Interest Income. We perform 4 consecutive regressions for each dependent variable, using the cumulative change (in the case of balance sheet variables) or amount (for income and cash flow statements variables), against the cumulative amount of bond proceeds denominated in local currency, bond proceeds denominated in foreign currency, and other sources of funds from 1 to 4 years after the first bond issuance. All variables are log-transformed as explained in equations 1 to 5. For each sub-period, the last two columns show the p-value of a Wald test evaluating whether bond proceeds in local currency and bond proceeds in foreign currency contribute equally to each alternative use, both for firms without large issues made during the period ($\beta_1 = \beta_2$) and with large issues made during the period ($\beta_1 + \beta_3 = \beta_2 + \beta_4$). * indicates significance at 10%, ** significance at 5% and *** significance at 1%.

Table 8

Robustness Exercise 1. Results for the extended post-GFC period, 2009-2019

Panel A. Bond proceeds vs O. Sources

Panel B. Local vs Foreign Curr. Proceeds Panel C.

Larger issuances interaction

Variable	time	β_1			β_2			β_3			β_1		β_2		β_3		β_4		p-value	p-value
		N	Cum. Bond proceeds	Cum. Other Sources	$\beta_1 = \beta_2$	N	C. Local proceeds	C. Foreign proceeds	Cum. Other Sources	$\beta_1 = \beta_2$	N	C. Local proceeds	C. Foreign proceeds	Large*Cum. Local	Large*Cum. Foreign	C. proceeds	C. proceeds	$\beta_1 = \beta_2$		
Cash & ST Inv.	1	3195	.21***	.066***	0,000	3195	.2146***	.0875*	.0316	0,052	3195	.2345***	.0659*	-.1854***	.1048	0,001	0,315			
Cash & ST Inv.	2	3135	.2306***	.0776***	0,000	3135	.2411***	.0848***	.054***	0,000	3135	.2545***	.086**	-.15*	.0293	0,000	0,896			
Cash & ST Inv.	3	2971	.245**	.0798***	0,000	2971	.2475***	.1383***	.0608***	0,056	2971	.258***	.1088*	-.14*	.0981	0,023	0,318			
Cash & ST Inv.	4	2830	.2096**	.0979***	0,000	2829	.1941***	.1634***	.0817***	0,614	2829	.1968***	.1339***	-.0061	.0831	0,403	0,643			
Cap. Expend.	1	3240	.1741**	.1718***	0,856	3240	.1219***	.1281***	.1046***	0,787	3240	.1187***	.1137***	.0351	.0862**	0,841	0,220			
Cap. Expend.	2	3173	.2523***	.23***	0,232	3173	.1962***	.2078***	.1767***	0,729	3173	.193***	.1922***	.0176	.0628	0,985	0,304			
Cap. Expend.	3	3074	.3107**	.2572***	0,016	3074	.2334***	.2551***	.207***	0,600	3074	.2336***	.2456***	-.0136	-.004	0,827	0,644			
Cap. Expend.	4	2934	.3587**	.2729***	0,001	2933	.2865***	.3004***	.2395***	0,788	2933	.2881***	.2794***	-.0174	.0078	0,902	0,721			
Short-Term Debt	1	912	.0055	-.0165	0,593	912	-.0133	-.0381	-.0225	0,655	912	-.0596	-.0594	.3235***	.0103	0,997	0,000			
Short-Term Debt	2	820	.0831*	.0376	0,257	820	.0623	-.0248	.0231	0,137	820	.0435	-.0076	.1366*	-.3046**	0,353	0,002			
Short-Term Debt	3	728	.0485	-.0222	0,164	728	.0396	-.1038**	-.0202	0,024	728	.0158	-.0739*	.1432**	-.1283	0,187	0,000			
Short-Term Debt	4	631	.14*	.0256	0,078	630	.0996	-.0216	.0164	0,188	630	.0605	.0438	.2065**	-.2247**	0,888	0,000			
Interest Inc.	1	3240	.0212**	.0117***	0,012	3240	.0319***	.0102	.0113***	0,013	3240	.0289***	.0095	.028**	.0087	0,061	0,000			
Interest Inc.	2	3173	.031**	.0194***	0,024	3173	.0512***	.0075	.0206***	0,000	3173	.0486***	.0081	.0219	.0039	0,006	0,002			
Interest Inc.	3	3074	.0381**	.0244***	0,037	3074	.0585***	.0162	.0254***	0,011	3074	.0566***	.0052	.0163	.03	0,004	0,004			
Interest Inc.	4	2934	.0461**	.0278***	0,044	2933	.0722***	.0126	.0281***	0,003	2933	.0709***	-.005	.0101	.0468	0,000	0,026			

The first panel of Table 8 shows the results of estimating Equation 3 for the period 2009-2019, for the following potential uses of funds: Cash & Short-Term Investments, Capital Expenditures, Short-Term Debt reduction, and Interest Income. The second and third panels show the results of estimating Equation 6 and 7 respectively for the same period 2009-2019. All variables are in log-transformed as explained in equations 1 to 5. indicates significance at 10%, ** significance at 5% and *** significance at 1%

Table 9

Robustness Exercise 2.								
Energy and Materials Industries. Use of bond proceeds and other sources by sub-periods.								
2000-2008								
Variable	time	N	β_1	β_2	β_3	β_4	p-value	p-value
			Cum. Bond proceeds	Cum. Other Sources	En&Mat*Cum. Bond Proceeds	En&Mat*Cum. Other Sources	$\beta_1 = \beta_2$	$\beta_1 + \beta_3 = \beta_2 + \beta_4$
Cash & ST Inv.	1	910	.1692**	.062***	-.0068	.0252	0,091	0,240
Cash & ST Inv.	2	892	.1926**	.0712***	-.0173	.0047	0,106	0,043
Cash & ST Inv.	3	877	.2493***	.0776***	-.0152	.0003	0,008	0,001
Cash & ST Inv.	4	860	.2341***	.0902***	.0243	-.0065	0,004	0,000
Cap. Expend.	1	918	.2326***	.1791***	-.081	.0156	0,163	0,260
Cap. Expend.	2	906	.3212***	.2066***	-.0885	.0005	0,020	0,670
Cap. Expend.	3	890	.3947***	.2329***	-.121*	.0465	0,004	0,927
Cap. Expend.	4	870	.3956***	.2642***	-.0716	.0823*	0,023	0,725
Short-Term Debt	1	471	-.1358**	-.0508	.147	-.039	0,080	0,395
Short-Term Debt	2	419	-.0931	-.0137	.0796	-.082*	0,183	0,298
Short-Term Debt	3	373	-.0494	-.0201	.0856	-.0369	0,660	0,430
Short-Term Debt	4	319	.0299	-.0455	-.0567	.0622	0,365	0,628
Interest Inc.	1	918	.0178*	.0233***	-.0309*	-.0228**	0,552	0,325
Interest Inc.	2	906	.0383*	.0379***	-.0313	-.0339**	0,984	0,879
Interest Inc.	3	890	.0671***	.0491***	-.0395	-.0416***	0,383	0,400
Interest Inc.	4	870	.0766***	.0597***	-.0375	-.0429***	0,487	0,381
2009-2014								
Cash & ST Inv.	1	1433	.1942***	.0143	-.1027	.0574	0,003	0,815
Cash & ST Inv.	2	1412	.1429***	.0328*	-.097	.0282	0,001	0,786
Cash & ST Inv.	3	1393	.1586***	.045***	-.1068**	.011	0,000	0,914
Cash & ST Inv.	4	1376	.1473***	.0452***	-.0575	.008	0,000	0,070
Cap. Expend.	1	1449	.1638***	.1496***	-.0367	-.0004	0,572	0,278
Cap. Expend.	2	1429	.2212***	.179***	.0198	.0895***	0,358	0,324
Cap. Expend.	3	1407	.2783***	.1885***	.0452	.1482***	0,146	0,614
Cap. Expend.	4	1387	.3424***	.1984***	.0597	.1995***	0,026	0,863
Short-Term Debt	1	359	-.0202	.1092	.0234	-.2828**	0,245	0,000
Short-Term Debt	2	311	-.0387	.0592	.149	-.096	0,337	0,000
Short-Term Debt	3	283	-.148	-.0462	.3041**	.0256	0,302	0,001
Short-Term Debt	4	264	-.2442**	.0194	.404***	-.0521	0,006	0,001
Interest Inc.	1	1449	.0174*	-.0079**	-.0065	.0099*	0,010	0,460
Interest Inc.	2	1429	.0254*	-.0018	-.0203	.0091	0,033	0,863
Interest Inc.	3	1407	.0185	.0042	-.0144	.0142	0,184	0,210
Interest Inc.	4	1387	.0216*	.0091	-.016	.0147	0,235	0,081

		2015-2022							
Cash & ST Inv.	1	2789	.2279***	.0756***	.2219***	.1471***	0,001	0,000	
Cash & ST Inv.	2	2343	.2453***	.0661***	.0411	.0283	0,000	0,001	
Cash & ST Inv.	3	1871	.3005***	.0878***	-.0441	-.0256	0,000	0,004	
Cash & ST Inv.	4	1454	.3004***	.1335***	-.1329*	-.0255	0,001	0,191	
Cap. Expend.	1	2963	.1286***	.1138***	.0532**	.0918***	0,344	0,103	
Cap. Expend.	2	2448	.1935***	.143***	.0993***	.1544***	0,053	0,611	
Cap. Expend.	3	1973	.2309***	.1723***	.1382***	.1796***	0,036	0,199	
Cap. Expend.	4	1547	.2823***	.2044***	.1722***	.1871***	0,019	0,034	
Short-Term Debt	1	948	.051	-.0035	-.0297	.0291	0,177	0,913	
Short-Term Debt	2	718	.0843	.0327***	-.0212	.0036	0,360	0,561	
Short-Term Debt	3	518	.0679	-.012	-.0565	.0026	0,286	0,616	
Short-Term Debt	4	367	.1244	.0171	-.086	-.0249	0,113	0,568	
Interest Inc.	1	2963	.0404***	.0201***	-.0319***	-.0089	0,001	0,408	
Interest Inc.	2	2448	.0608***	.0329***	-.0537***	-.0212***	0,010	0,374	
Interest Inc.	3	1973	.0791***	.0391***	-.0736***	-.0268***	0,001	0,360	
Interest Inc.	4	1547	.0963***	.0442***	-.0927***	-.0326***	0,001	0,575	

Table 9 shows the results of estimating Equation 7 across the three sub-periods, for the following potential uses of funds: Cash & Short-Term Investments, Capital Expenditures, Short-Term Debt reduction, and Interest Income. We perform 4 consecutive regressions for each dependent variable, using the cumulative change (in the case of balance sheet variables) or amount (for income and cash flow statements variables), against the cumulative amount of bond proceeds and other sources of funds from 1 to 4 years after the first bond issuance. All variables are log-transformed as explained in equations 1 to 5. For each sub-period, the last two columns show the p-value of a Wald test evaluating whether bond proceeds and other sources of finance contribute equally to each alternative use, both for firms outside the energy and materials sectors ($\beta_1 = \beta_2$) and inside those two sectors during the period ($\beta_1 + \beta_3 = \beta_2 + \beta_4$). * indicates significance at 10%, ** significance at 5% and *** significance at 1%.

Table 10

Robustness Exercise 3.
Energy and Materials Industries. Use of bond proceeds by currency and sub-periods.
2000-2008

Variable	time	N	β_1	β_2	β_3	β_4	p-value	p-value
			Cum. Local	Cum. Foreign	En&Mat*Cum.	En&Mat *Cum.		
Cash & ST Inv.	1	910	.174**	.1566*	-.0538	.0423	0,874	0,401
Cash & ST Inv.	2	892	.1429***	.28**	-.0277	-.085	0,236	0,413
Cash & ST Inv.	3	877	.2543***	.2119**	-.0776	.034	0,725	0,479
Cash & ST Inv.	4	859	.2596***	.1424**	-.043	.1063	0,245	0,755
Cap. Expend.	1	918	.2573***	.1568***	-.0898	-.0476	0,039	0,352
Cap. Expend.	2	906	.3288***	.2205***	-.1779*	-.0141	0,241	0,627
Cap. Expend.	3	890	.3512***	.386***	-.1801*	-.1067	0,757	0,306
Cap. Expend.	4	869	.3291***	.4499***	-.1425	-.0711	0,317	0,073
Short-Term Debt	1	471	-.1716**	-.0509	.3381***	-.139	0,085	0,029
Short-Term Debt	2	419	-.1798**	.0307	.1793*	-.0191	0,045	0,954
Short-Term Debt	3	373	-.1349	.0394	.1892	.0057	0,175	0,973
Short-Term Debt	4	319	-.0526	.1105**	.0823	-.1827	0,304	0,585
Interest Inc.	1	918	.0187	.0153	-.0148	-.0454*	0,803	0,168
Interest Inc.	2	906	.0328	.0552**	.0339	-.1041***	0,436	0,013
Interest Inc.	3	890	.0755**	.0424**	.045	-.1027***	0,380	0,001
Interest Inc.	4	869	.0818**	.0527***	.0623	-.1233***	0,520	0,000

2009-2014								
Cash & ST Inv.	1	1433	.1557**	.0614	-.1104	.1122	0,198	0,246
Cash & ST Inv.	2	1412	.1466***	.1101**	-.156**	.0612	0,533	0,113
Cash & ST Inv.	3	1393	.1522***	.1781***	-.1581***	-.1084*	0,626	0,284
Cash & ST Inv.	4	1375	.1365***	.1888***	-.0876**	-.1345**	0,269	0,909
Cap. Expend.	1	1449	.1355***	.1201*	-.0865*	.0994	0,834	0,028
Cap. Expend.	2	1429	.2155***	.1957***	-.0964	.196*	0,831	0,002
Cap. Expend.	3	1407	.2807***	.1864**	-.126	.0831	0,364	0,223
Cap. Expend.	4	1386	.3539***	.205***	-.1418*	.0788	0,134	0,312
Short-Term Debt	1	359	-.0345	-.1232	.0295	.6831**	0,626	0,078
Short-Term Debt	2	311	-.0431	-.2368*	.151	.3397	0,375	0,985
Short-Term Debt	3	283	-.1377	-.1949*	.3466**	.0392	0,741	0,000
Short-Term Debt	4	263	-.2612**	-.1493	.4734***	.1023	0,463	0,001
Interest Inc.	1	1449	.023**	.0008	-.0104	-.0127	0,060	0,165
Interest Inc.	2	1429	.0306**	-.0036	-.0227	-.0222	0,033	0,072
Interest Inc.	3	1407	.0225	-.0052	-.0154	-.0105	0,088	0,157
Interest Inc.	4	1386	.0249*	.0012	-.02	-.0095	0,144	0,449
2015-2022								
Cash & ST Inv.	1	2788	.262***	.0535	.2241***	.2255**	0,001	0,061
Cash & ST Inv.	2	2343	.2931***	.0722**	.0421	.0474	0,000	0,024
Cash & ST Inv.	3	1871	.3114***	.2293**	-.0261	-.0882	0,396	0,295
Cash & ST Inv.	4	1454	.3109***	.2588***	-.2623*	-.0805	0,609	0,414
Cap. Expend.	1	2962	.1323***	.1099***	.0769***	.0335	0,473	0,009
Cap. Expend.	2	2448	.2095***	.1254***	.0785**	.1331***	0,068	0,237
Cap. Expend.	3	1973	.232***	.1919***	.1083**	.1423***	0,412	0,890
Cap. Expend.	4	1547	.2816***	.2478***	.0436	.1794***	0,552	0,315
Short-Term Debt	1	948	.0652	-.0082	-.0931	.1285**	0,127	0,062
Short-Term Debt	2	718	.101	.0018	-.0558	.1279	0,175	0,467
Short-Term Debt	3	518	.0741	-.2733**	-.1068	.4094**	0,014	0,175
Short-Term Debt	4	367	.1258	.0486	-.0002	-.1325	0,722	0,339
Interest Inc.	1	2962	.0443***	.0203**	-.0318***	-.0159	0,018	0,273
Interest Inc.	2	2448	.0713***	.0195*	-.0624***	-.0149	0,001	0,690
Interest Inc.	3	1973	.0855***	.049**	-.078***	-.0461*	0,127	0,749
Interest Inc.	4	1547	.1053***	.0561**	-.0962***	-.0567*	0,112	0,720

Table 10 shows the results of estimating Equation 7 across the three sub-periods, for the following potential uses of funds: Cash & Short-Term Investments, Capital Expenditures, Short-Term Debt reduction, and Interest Income. We perform 4 consecutive regressions for each dependent variable, using the cumulative change (in the case of balance sheet variables) or amount (for income and cash flow statements variables), against the cumulative amount of bond proceeds denominated in local currency, bond proceeds denominated in foreign currency, and other sources of funds from 1 to 4 years after the first bond issuance. All variables are log-transformed as explained in equations 1 to 5. For each sub-period, the last two columns show the p-value of a Wald test evaluating whether bond proceeds in local currency and bond proceeds in foreign currency contribute equally to each alternative use, both for firms outside the energy and materials sectors ($\beta_1 = \beta_2$) and inside those two sectors during the period ($\beta_1 + \beta_3 = \beta_2 + \beta_4$). * indicates significance at 10%, ** significance at 5% and *** significance at 1%.



Mesa C

CAPITALISMO Y CICLO ECONÓMICO ARGENTINO

Moderadora: Ana LOGIUDICE

Aula: 2 del Edificio Daract II

Día 1- Miércoles 6 de noviembre de 2024



CAPITALISMO TARDÍO Y CRISIS GLOBAL DE NUESTRO TIEMPO

José Salvador CÁRCAMO (Universidad de Buenos Aires, Argentina).

Ángel Muñoz ACCARDI (Universidad Tecnológica Metropolitana, **Chile**).

CAPITALISMO TARDÍO Y CRISIS GLOBAL DE NUESTRO TIEMPO

José Salvador CÁRCAMO¹⁶: pecarcamo@hotmail.com

Ángel Muñoz ACCARDI¹⁷: a.munozaccardi@gmail.com

Resumen

En los albores del siglo XXI el ethos de la modernidad entra en crisis a partir de la puesta en cuestión del paradigma de base racional que le da sentido a la civilización. Sobreviene la desconfianza en torno a la ciencia positiva, y a su capacidad para dar respuestas a las nuevas interrogantes que la conciencia colectiva y el sujeto social e individual se está formulando. Ese individuo actúa de acuerdo al principio de racionalidad del homo economicus, y es el modelo de la etapa actual de capitalismo tardío, donde se tiene la hegemonía del capital financiero parasitario asociado al complejo militar industrial sobre el resto de las fracciones del capital, lo que conduce a un máximo estado de entropía sobre el ecosistema, tal que pone en duda, cuestiona y descompone, sus cimientos originarios y fundacionales, por la degradación de valores que le da sustento ético y moral a la convivencia social. En términos económicos se tienen menores tasas de crecimiento y un descenso de la tasa de ganancia, que el capital busca revertir con un mayor grado de explotación a la fuerza de trabajo e hiperexplotación de los recursos naturales y servicios del ambiente.

Palabras claves: Capitalismo tardío, crisis global, desigualdad, entropía, huella ecológica.

¹⁶ Economista. Profesor Consulto Adjunto, Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires (UBA)

¹⁷ Dr. en Sociología. Profesor, Facultad de Humanidades. Universidad Tecnológica Metropolitana. Santiago de Chile

En los albores del siglo XXI, la humanidad vive el fin de una época a la vez que el fin del capitalismo como sistema social económico.

Hoy vivimos una ruptura epistemológica. El paradigma de base racional cartesiano se comienza a poner en duda con el consecuente cuestionamiento de sus productos, entre ellos el más notable, el ethos racional de la modernidad¹⁸.

El ethos racional de la modernidad hace desaparecer al sujeto social convirtiéndolo esencialmente en un consumidor en el mercado, como signo inequívoco de la invasión del sistema sobre el mundo de la vida¹⁹.

De igual modo, vivimos el comienzo del fin del capitalismo (expresión máxima de la racionalidad moderna), el que ha alcanzado su etapa culminante, etapa imperialista en términos de Marx, o fase del capitalismo tardío en términos de Ernest Mandel²⁰.

Entendemos aquí capitalismo tardío, aquella fase en que el capitalismo, como sistema social económico, ha llegado a su máxima expresión, su fase culminante en virtud de lo cual se ha impuesto en todo el planeta. En esta fase comienza el declive del sistema en manos de un proceso natural de descomposición creciente y sostenida, que tendrá como desenlace la muerte del capitalismo y la aparición de un nuevo sistema social económico.

En la fase del capitalismo tardío donde el cuerpo social adopta una fisonomía de sociedad de consumo, tras haber superado una fase de capitalismo competitivo y una fase de capitalismo monopólico, es posible observar la forma más pura del capital que haya surgido en la historia del capitalismo como modo de producción.

Es la fase del capital financiero o capital parasitario, donde el capitalismo como modo de producción, se desnaturaliza a partir de la pérdida total de su capacidad de creación de bienes materiales, sobre la base de su natural unión conflictiva con la fuerza de trabajo.

A nivel de estructura social, aparece el Estado Neoliberal.

En la actual etapa del capitalismo (su fase culminante o fase tardía), lo económico invade a lo político, de tal modo que, siguiendo a Niklas Luhmann, la economía se vuelve autorreferente, de manera que la esencia racional del capitalismo, en la forma de una racionalidad orientada a

¹⁸ Echeverría, Rafael. El Búho de Minerva. LOM Ediciones S.A. Santiago de Chile. 2004.

¹⁹ Habermas, Jürguen. Teoría de la Acción Comunicativa Vol. I. Racionalidad de la Acción y Racionalización Social. Ed. Taurus. Buenos Aires 1981.

²⁰ Mandel, Ernest. El Capitalismo Tardío. Ediciones Era. México 1979.

finés y a valores (Max Weber), deviene en irracionalidad en la forma de una desmedida e ilimitada compulsión a la ganancia y al lucro que, en definitiva ha conducido a la implantación de modelos de desarrollo no sustentables, en base a la explotación depredadora de los recursos naturales, con su consecuente impacto en los equilibrios de los ecosistemas, cuyo resultado final es el riesgo global representado paradigmáticamente por el calentamiento de la tierra.

La descomposición valórica en el contexto del capitalismo tardío se manifiesta en múltiples dimensiones de la vida en sociedad:

- En la esfera de la actividad política, la descomposición moral se manifiesta en la separación progresiva, desde la segunda mitad del siglo XX, de la acción de los partidos políticos con respecto a la sociedad civil. Dicha separación trae como consecuencia la desnaturalización del sistema de partidos a partir de su pérdida de inclinación por el bien común, transformándose los partidos en grupos de interés económico para las élites y bolsas de trabajo para sus militantes. En este orden de ideas es posible afirmar, de acuerdo con Touraine, que el sistema de partidos políticos como lo conocemos hasta ahora atraviesa su etapa de máxima descomposición para dar paso a su extinción definitiva.

- La economía, siguiendo a Luhmann, se vuelve autorreferente, lo que trae como consecuencia la alienación de ésta con respecto al mundo de la vida. La economía no es ya una herramienta en beneficio del bien común sino, un instrumento autorreferente en función de la acumulación de riqueza de una élite, y en perjuicio del individuo y la colectividad.

- Como consecuencia de lo anterior, la colusión de los mercados opera en perjuicio de los consumidores y de otros agentes emprendedores, actuando de manera monopólica. Este fenómeno de descomposición moral es una de las secuelas derivadas de la invasión de lo económico sobre lo político, lo social y lo cultural en el capitalismo tardío.

- En el ámbito de las instituciones, la familia, la educación y la previsión social, experimentan una distorsión valórica profunda; el rol de la familia como unidad económica se hipertrofia, anulando su carácter de refugio afectivo de sus miembros, viéndose imposibilitada, además, de cumplir su rol socializador. La educación por su parte se transa en el mercado sin regulación ni control alguno, transformándose en un bien de consumo, desnaturalizando su rol socializador de los miembros de la sociedad, y creador de cuadros especializados en beneficio de la colectividad, actuando privativamente en beneficio de los mercados.

Desde la filosofía, como disciplina holística, nos es posible pensar el fenómeno humano en sus diversas complejidades, y lo que es un privilegio, desde el Ser o esencia de las cosas humanas, hasta donde se nos es permitido penetrar.

Una de estas complejidades humanas se refiere a las cosas valóricas.

El humano todo lo valora, valora todo aquello que está fuera de él, pero aún, es capaz de valorarse a si mismo. Valora los objetos materiales de acuerdo a un precio dado por la cantidad y calidad de capital y trabajo incorporado en dicho objeto. Valora a las personas en función del estatus que estas ocupan en el sistema de estratificación social, y de la magnitud de poder que ellas ejercen, entendido este, desde una perspectiva weberiana, como la capacidad que las personas tienen de influir sobre las conductas de los demás, a través de diversos mecanismos: económicos, políticos, militares, de conocimiento, etc.

En definitiva, el humano es un ser que valora.

Desde este gran portal ético, como instrumento cultural que permite al sujeto orientar su conducta, el humano ingresa al palacio de la moral, la disyuntiva entre el bien y el mal.

En este orden de ideas, los sistemas sociales económicos como construcción humana, no están ajenos a la ética y a la moral. Es necesario recordar este hecho en el contexto del capitalismo tardío, pues se ha llegado a afirmar que el mercado trasciende o está por sobre las “ataduras” de lo ético y lo moral, por cuanto es una institución que sólo responde al cálculo racional en función de la maximización del lucro y la ganancia.

Las Manifestaciones Sociológicas del Capitalismo Tardío

El capitalismo tardío manifiesta signos claramente visibles relacionados con mutaciones inequívocas en las relaciones sociales.

Siguiendo la línea de pensamiento de Zigmunt Bauman, las relaciones sociales han ido perdiendo sentido a partir de que estas, en el contexto del capitalismo tardío, han derivado en lazos cada vez más instrumentales; los proyectos de vida en común que articulaban las relaciones interpersonales han ido desdibujándose y desapareciendo, emergiendo al decir de Bauman, el fenómeno de la licuación de las relaciones humanas.

Las relaciones matrimoniales, y de pareja en general, se han vuelto cada vez más volátiles, efímeras y poco frecuentes en las nuevas generaciones urbanas de las complejas sociedades globales del siglo XXI.

La alta prevalencia de familias mono - parentales en el transcurso de las últimas tres décadas da cuenta del impacto que provoca sobre la familia como institución, el estilo de vida extremadamente exigente que impone al individuo, la sociedad de consumo una de las expresiones de neoliberalismo.

Podemos constatar que la familia experimenta notorias mutaciones en cuanto a sus formas, constitución y procesos al interior de ella. Y esto obedece entre otras variables estructurales, a los profundos cambios que ha experimentado la sociedad occidental hacia fines del siglo XX en el contexto del capitalismo tardío.

Siguiendo el pensamiento de Jürgen Habermas, el hombre actual se debate entre dos racionalidades que impactan radicalmente sus relaciones interpersonales y especialmente sus relaciones al interior de la familia; tales son una racionalidad de medios que busca el bienestar material (razón técnica), y una racionalidad de fines que busca alcanzar la felicidad (razón comunicativa). Estas dos racionalidades están desconectadas en el mundo actual, produciéndose un desacoplamiento entre el sistema (representado por lo económico y lo político) y el mundo de la vida (representado por el universo simbólico encargado de darle sentido a la experiencia humana). Si la razón técnica invade el mundo de la vida, como sucede en el tiempo presente, entonces se produce una sociedad patológica; de allí esta sensación de malestar que acompaña permanentemente al hombre actual.

De un mundo sólido de seguridades y certezas, hemos pasado a habitar un mundo líquido; las sustancias líquidas son aquellas que tienen dificultades para conservar sus formas, esto es exactamente lo que está pasando con los sistemas sociales económicos que, hasta el siglo XX, estaban establecidos muy firmemente, es decir, estructuras institucionales que tradicionalmente estaban muy fuertemente arraigadas en el sistema, que con el curso del tiempo devinieron en fugaces y transitorias. Pareciera que el mundo está regido por un individualismo exacerbado, de donde deriva una suerte de claudicación de lo que llamamos sociedad.

En esta sociedad todo se reduce a relaciones de oferta y demanda en un sistema que es idéntico al mercado. Entonces, el imperativo del tiempo futuro es lograr un justo equilibrio entre el sistema y el mundo de la vida, es decir, entre razón técnica y razón comunicativa.

La sociedad se diluye en el espacio global. Los problemas son globales (crisis crediticia del año 2008 por ejemplo), sin embargo, el poder es local, por lo tanto, no existe ningún poder de un estado nación que pueda hacerle frente a la crisis global, no existe todavía un poder global que pueda enfrentar las crisis globales, hay una discrepancia entre lo global y lo local, lo que deriva en una virtual disolución del poder de los estados nacionales, aún cuando sea este el único ente político que conocemos hasta el momento. Toda esta situación deriva en una licuación de la sociedad, característica fundamental de la modernidad líquida en Zigmunt Bauman.

En la expresión neoliberal del capitalismo, capital y trabajo experimentan una ruptura fundamental: mientras el capital se mundializa y prescinde de toda pertenencia nacional, estatal y territorial para circular libremente por el planeta, el trabajo permanece fuertemente anclado al territorio nacional sin ninguna posibilidad de liberarse de estas ataduras y tranzarse libremente en el orbe, como lo hace el capital.

El capital financiero entonces, se manifiesta como la forma más pura del capital que haya surgido en la historia del capitalismo como modo de producción.

Este fenómeno trae como consecuencia estructural el encubrimiento del conflicto social fundamental o cardinal a saber, el conflicto entre capital y trabajo, dada la desaparición encarnada del capital y su transformación en una entidad virtual, desprovista o liberada de su conexión con sujetos jurídicos naturales.

La ruptura entre capital y trabajo, como expresión del capitalismo tardío trae como consecuencia la alienación del capital en la forma de una hipertrofia de este para transformarse en sistema despersonalizado, omnipotente y omnipresente que deviene en colonizador del mundo de la vida.

En este contexto social global, las relaciones humanas más estrechas provocan en las personas sensaciones de incertidumbre, transformándose en instrumentos de sobrevivencia en un mundo cada vez más incierto y riesgoso en manos de un capitalismo insaciable de lucro a cualquier costo, donde las contenciones éticas y morales en la orientación de las conductas individuales y corporativas se diluyen.

La moralidad del capitalismo tardío ha entrado en crisis profunda hoy.

El ahorro y la laboriosidad, por no mencionar la honradez y la integridad, ya no aseguran el éxito. Un empleado corriente no alcanzaría a acumular, con el trabajo de toda su vida, y

ahorrando todo el dinero ganado con su trabajo, ni una ínfima parte del capital acumulado por uno de los muchos multimillonarios esparcidos por el mundo; multimillonario que nunca en su vida habría trabajado un solo día, pero que habría heredado, en cambio, las riquezas de sus antepasados.

La libre empresa, que en su momento fue un ideal inspirador y progresivo, se ha convertido en el caballo de batalla de un conjunto de poderosos multimillonarios, y en un instrumento ideológico para mantener su dominación sobre los procesos económicos, y de ahí, sobre la vida de todo el mundo.

Se han hecho necesarias una nueva ética y moralidad. Los preceptos capitalistas, que no son lo mismo que las tradiciones y formas de la democracia, no tienen ninguna influencia en la vida de las personas. No tienen nada que ofrecer a las masas de seres humanos que están obligados a alquilarse a otros, los cuales le darán empleo sólo si su trabajo es un medio para obtener ganancias.

En vez de unir a los hombres en un esfuerzo conjunto por un mayor bienestar colectivo, la moralidad capitalista quedó reducida sólo a un ícono del mundo occidental.

La crisis global y el capitalismo de desastre

El economista Manfred Max Neef sintetizó la crisis global que vive el planeta en una cuádruple convergencia: i) La burbuja gigantesca especulativa 50 veces más grandes que la economía real de intercambio de bienes y servicios. ii) El crecimiento exponencial del cambio climático antrópicamente inducido; iii) El fin de la energía barata; iv) La extensiva disminución de recursos fundamentales para el bienestar humano: agua fresca, recursos genéticos, bosques, pesquerías, vida silvestre, suelos, arrecifes del coral, etc.

Esta convergencia es consecuencia de la acumulación capitalista cuya codicia no tiene límites y se sustenta en un principio de racionalidad: el homo economicus. Este principio asociado al enfoque marginalista neoclásico del siglo XIX y sus variantes posteriores, tiene una visión unidimensional del ser humano, despojando a la conducta humana de toda propensión cultural, reduciéndola solo a la económica. Este individuo, ya sea en su carácter de consumidor o productor, responde a estímulos económicos o materiales y en consecuencia es maximizador. Como consumidor busca maximizar su satisfacción (o utilidad subjetiva) que obtiene del consumo de bienes, y como productor buscará maximizar beneficios (medible en dinero). Esta conducta maximizadora es resultado de la conducta racional de elegir los mejores medios

escasos para alcanzar sus fines. Este individuo es racional y egoísta; maquiavélico, mercantilizando o cosificando las relaciones sociales y por consiguiente con las personas, para beneficio propio. Carece de empatía y es narcisista, con una elevada concepción de si mismo en términos de superioridad, es decir, tiene que aplastar en la competencia al otro, conduciendo a un darwinismo social extremo; donde los fuertes vencen a los débiles, aumentando la riqueza y poder de los primeros y disminuyendo la de los otros

Si el homo economicus acudiera a la consulta de un profesional de la psicología o de la psiquiatría, el diagnóstico sería de psicopatía. Un aspecto que se observa en este homo economicus (psicópata) en la búsqueda de beneficios, es la facilidad para captar negocios (víctimas), es decir, identificar las necesidades de los demás, para así obtener ganancias y aprovechar de su vulnerabilidad.

Este individuo, homo economicus (psicópata), buscará transitar en un contexto de competición caracterizado por la desigualdad, es decir, en una estructura de mercado monopólica u oligopólica, de tal forma que la combinación de narcisismo, frialdad, y maquiavelismo, le permite identificar y aprovechar la oportunidad de obtener beneficios del desequilibrio o imperfección de mercado.

Es así como se va forjando un mundo a imagen y semejanza de este principio de “racionalidad”, con un liderazgo del capital financiero parasitario asociado al complejo militar industrial, lo que conduce a un máximo estado de entropía de la vida en sociedad y nuestra biosfera.

El origen de la burbuja financiera que menciona Max Neef al inicio de esta sección, se encuentra en el fin de Bretton Woods del 15 de agosto de 1971, es decir, con el fin del patrón oro dólar, que establecía una paridad fija entre el valor del dólar y la onza de oro, es decir una disciplina monetaria; desde ese momento, la expansión de la moneda estadounidense dejó de tener límites, y en el año 1999 durante el último año de gobierno de Bill Clinton, se desregula totalmente el sistema financiero estadounidense, cuando se aprueba la ley Gramm-Leach-Bliley, derogándose la Ley Glass-Steagal que desde 1933 prohibía a la banca de ese país la intervención directa en los mercados bursátiles, separando las actividades de la banca comercial y la de inversión. Esta medida implementada por la Reserva Federal, abre las puertas a la especulación de los fondos de inversión o fondos de cubrimiento de riesgo que inflaron el precio de las viviendas y activos financieros (bonos del tesoro y acciones de empresas) al relajarse las condiciones de crédito, otorgándose éste sin las garantías adecuadas. La otra cara

de esta burbuja era el creciente déficit fiscal (Clinton había dejado las cuentas públicas con superávit) y en cuenta corriente de la balanza de pagos, resultado entre otros factores del comercio desfavorable de Estados Unidos con China; como antes del fin de Bretton Woods lo había sido con Japón y Alemania. Esta burbuja comienza a deshacerse en el año 2007 cuando miles de deudores hipotecarios estadounidenses empezaron a tener problemas para pagar los préstamos de alto riesgo (hipotecas subprime), culminando con la nacionalización de hecho del sistema financiero, el 14 de octubre de 2008, cuando el presidente de Estados Unidos, George W. Bush, anunció la compra de acciones de nueve de los mayores bancos del país, es decir, socializando las pérdidas del conjunto de la banca privada norteamericana. La quiebra de los banqueros se extiende como reguero de pólvora a la banca europea, y en once meses, es decir a septiembre de 2009, la acción concertada de los seis principales bancos centrales de occidente (EEUU, Unión Europea, Inglaterra, Japón, Canadá y Suiza), inyectaron diecisiete trillones de dólares para salvar a banqueros inescrupulosos o delincuentes. En octubre de 2008, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) anunciaba que el hambre afectaba a 1000 millones de personas, estimando en 30.000 millones de dólares anuales la ayuda necesaria para salvar esas vidas. Citando a Max Neef²¹, “si dividimos esos 17 trillones de dólares por los treinta mil millones de dólares anuales que la FAO estima para superar el hambre en el mundo, el resultado es de seiscientos años de un mundo sin hambre”.

A continuación se dará cuenta de los puntos ii), iii) y iv) convergentes de la crisis global, analizando las consecuencias y efectos de la lucha o disputa por los bienes comunes, o recursos renovables y no renovables, que ofrece la biosfera a la vida humana.

El 10 de diciembre del año 2001 Donald Rumsfeld, Secretario de Defensa de G. Bush Jr., señaló: “en la actualidad, la cuestión es un adversario que representa una amenaza, una seria amenaza para la seguridad de EE.UU. Este adversario es uno de los últimos bastiones del mundo de la economía planificada. Governa por decretos, con planes quinquenales. Quizás este adversario parezca como la antigua Unión Soviética, pero ese enemigo ya se fue. Este adversario está más cerca de casa, es la BUROCRACIA DEL PENTÁGONO. Hoy declaramos la guerra a la burocracia”. Al día siguiente, el vuelo 77 de American Airlines se estrella en las torres gemelas y otro avión en el pentágono. No deja de llamar la atención que las medidas de seguridad de la nación con el mayor dispositivo de inteligencia y militar del planeta hayan sido burladas al igual que Pearl Harbor, en 1941, cuando fue la excusa para el ingreso de EE.UU a la segunda guerra mundial. En este siglo XXI es la excusa para una guerra planetaria contra un

²¹ Max Neef, Manfred; Smith, Philip B. (2011). La economía desenmascarada: del poder y la codicia a la compasión y el bien común. Icaria/Antrazyt. España

enemigo invisible y que esta en todos lados “el terrorismo global” donde quiera que se encuentre, señala del Departamento Estado. Surge así una nueva economía construida sobre el miedo como señala Naomi Klein²².

La alianza entre el capital financiero y el complejo militar industrial paso a una nueva etapa con el “atentado” de las torres gemelas y al pentágono. Este fue el argumento para que el 7 de octubre de 2001, EE.UU bombardeará Afganistán, para exigir la entrega de Osama Bin Laden a quién suponían responsable del “atentado” y oculto en ese país. El 20 de marzo del 2003, G. Bush Jr. bombardea e invade Irak de la misma forma que Hitler en 1939 invadió Europa del Este en busca de un espacio vital (Lebensraum), es decir, de las materias primas para el desarrollo alemán y la construcción de un nuevo imperio. Un Lebensraum²³ que en el mundo de la globalización neoliberal se mide no sólo en kilómetros de territorios físicamente ocupados, sino sobre todo, en el dominio económico y político que se ejerce sobre ellos, dirigido a distancia desde los centros financieros internacionales asociado al complejo militar industrial. El objetivo del ataque a Irak – justificado sobre la existencia de armas de destrucción masiva que NO existían – es que constituía la segunda reserva mundial de petróleo y por tanto era estratégico controlar esos depósitos, su producción y el precio. De esta manera se apropian las Empresas Transnacionales de origen estadounidense de los combustibles fósiles, a lo que se suma la fase de reconstrucción keynesiana de Irak destruido, siendo un nuevo motor de crecimiento de EE.UU, mientras se buscan alternativas energéticas. La guerra es un medio para salir de la depresión y así ocurrió con EE.UU en la segunda guerra mundial. Es el accionar del fascismo como dictadura terrorista del capital financiero en expansión²⁴ y que se relaciona con la doctrina del destino manifiesto²⁵, con la que Estados Unidos baso su política expansionista a partir de la guerra contra México en 1846.

En el año 1999 cuando comienza a implementarse el euro, estaba en juego la supremacía del dólar. En el año 2000, Saddam Hussein anuncia que el petróleo iraquí se vendería en euros provocando ese anuncio la devaluación del dólar. Tras la invasión a Irak en 2003, el petróleo iraquí volvió a cotizar en dólares en el mercado internacional. Esta fase de capitalismo de guerra se extiende a Libia con el derrocamiento y asesinato de Muamar el Gadafi. Este, en enero del 2011, había anunciado que los depósitos monetarios de Libia en bancos europeos (Alemania, Italia, Francia) se iban a traspasar a bancos chinos. Elemento que explica la

²² Klein, Naomi (2007). *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*: Paidós.

²³ Ratzel, Friedrich (1897). *Geografía Política*. Editorial Herder: México

²⁴ Rosental, M.; Iudin, P. (1946). *Diccionario Filosófico marxista filosofia.org/urss/img/1946dfm.pdf*

²⁵ O'Sullivan, John L (1845). «Anexión» en la revista *Democratic Review* de Nueva York, Nro. julio-agosto de 1845.

intervención activa de Francia, EE.UU y la OTAN, en apoyo a grupos opositores para derrocar a Gadafi.

Mientras EE.UU se encontraba en guerra en Medio Oriente, en Nuestra América sucedían cosas. En el año 1999 se inicia un ciclo de gobiernos de izquierda y progresistas, con el Comandante Hugo Chávez en Venezuela, Lula en Brasil, los Kirchner en Argentina, Correa en Ecuador, Evo en Bolivia, etc.; como respuesta al fracaso de las políticas neoliberales que se implementaron en una primera fase con dictaduras (años 70 y 80 del siglo pasado) y después recicladas en democracia bajo el formato del Consenso de Washington en la década del 90. Este ciclo progresista de Nuestra América, va a ser atacado con el lawfare, fake news, y nuevas armas de guerra de quinta generación²⁶.

Entropía y desigualdades

La ley de entropía señala que la energía y la materia se degrada en forma continua, permanente e irreversible, pasando de una forma disponible a una forma no disponible, o de una forma ordenada a una forma desordenada, independientemente de la existencia de la vida y el trabajo humano, y del uso o no de esa materia y energía. El principal generador de entropía en nuestro planeta es la especie humana, lo que se manifiesta en: i) la creciente desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza, ii) la creciente desigualdad en el acceso a los bienes comunes, recursos naturales y servicios del ambiente.

i) Desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza

Se presentará el crecimiento de la población y el PIB entre los años 1800 y 2019

Cuadro 1: PIB y Población

Años	1800	1992	2001	2011	2019
Población	1	5,4	6,1	7	7,8
PIB	1	43,2	56,9	78,5	100,9

²⁶ El control de la población mediante la manipulación de las conciencias mediante el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC)

La población del año 1992 fue 5,4 veces mayor que la del año 1800; y la población del año 2019, fue 7,8 veces superior que la del año 1800. Por otro lado el PIB en términos reales del año 1992 fue 43,2 veces superior que en 1800; y el PIB en términos reales del año 2019 fue 100,9 mayor que el del año 1800. A partir de lo anterior se deduce que el PIB per cápita en términos reales del año 1992²⁷ fue 8 veces superior al de 1800, el de 2001 fue 9,32 veces superior, el de 2011 fue 11,21 veces superior y el de 2019, fue 12,93 veces superior²⁸. No se cumplió la profecía malthusiana pues la producción material creció en mayor proporción que la población, pero ¿Cómo se distribuye el producto o ingreso entre la población

Se tienen los siguientes datos del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Banco Mundial (BM) sobre la distribución del ingreso, entre el 20% más rico de la población y el 20% más pobre, en el periodo que comprende desde 1820 a 2020:

Año 1820: el 20% más rico ganaba 3 veces más que el 20% más pobre.

Año 1870: el 20% más rico ganaba 7 veces más que el 20% más pobre.

Año 1913: el 20% más rico ganaba 11 veces más que el 20% más pobre.

Año 1960: el 20% más rico ganaba 30 veces más que el 20% más pobre.

Año 1970: el 20% más rico ganaba 32 veces más que el 20% más pobre.

Año 1980: el 20% más rico ganaba 45 veces más que el 20% más pobre.

Año 1990: el 20% más rico ganaba 59 veces más que el 20% más pobre.

Año 2000: el 20% más rico ganaba 80 veces más que el 20% más pobre.

Año 2020: el 20% más rico ganaba 124 veces más que el 20% más pobre.

Se concluye a partir de lo anterior que periodo tras periodo, desde 1820 a 2020, crece la desigualdad en la distribución del ingreso.

Tomando datos del año 1990 y del 2020 del PNUD y BM, se tiene que en el año 1990, el 20% más rico (quinto quintil) de la población mundial se apropiaba del 82,7% del PIB mundial. El cuarto quintil del 11,7% del PIB; el tercer quintil del 2,3%; el segundo quintil del 1,9% y el

²⁷ Fuente: Maddison, Angus, La economía mundial 1820-1992, perspectivas OCDE, París 1997.

²⁸ <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.KD?end=2020&start=1960&view=chart>
Banco Mundial a precios constantes año 2010

20% más pobre (primer quintil) de la población del 1,4% del PIB. Treinta años después, en 2020, creció la desigualdad, tal que los 4 quintiles inferiores disminuyeron su participación en términos relativos y cedieron ingresos al primer quintil de mayores ingresos que aumento su apropiación. Ver Figura 1.

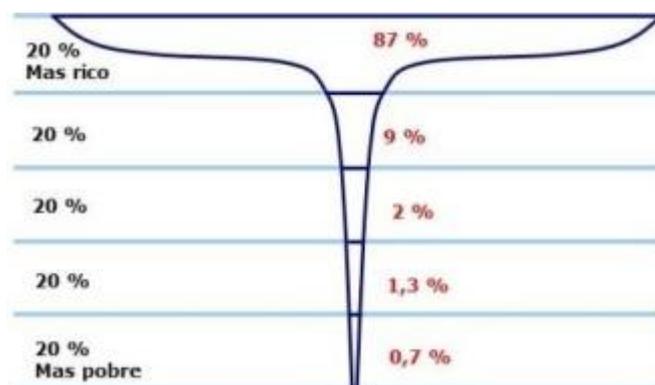
Entre los años 1990 y 2020 la participación del quintil 1 paso de 1,4% del PIB a 0,7%. La del quintil 2 paso de 1,9% del PIB a 1,3%. La del quintil 3 paso de 2,3% del PIB a 2% y la del quintil 4 paso de 11,7% del PIB a 9%

Piketty, muestra en sus libros, El capital del siglo XXI y Capital e ideología, para el caso de los países de Europa Occidental (Francia) y EE.UU, que:

1. A partir de 1980 (en la etapa de globalización neoliberal a diferencia de la etapa del Estado del bienestar) la proporción de ingresos del decil superior, es decir, el 10% más rico de la población, crece en promedio con respecto a los 9 deciles inferiores.

2. Lo anterior se explica principalmente por los incrementos de ingresos del 1% más rico.

Figura 1: Distribución del PIB mundial. PNUD. BM
(Porcentaje total, quintiles de la población por nivel de ingreso)



La desigualdad distributiva también ocurre en término de acceso a los bienes comunes, recursos naturales y servicios del ambiente. Para ello se analizará la huella ecológica, de carbono y la biocapacidad.

La Huella Ecológica²⁹ de una población determinada, es el territorio ecológicamente productivo (cultivos, pastos, bosques o ecosistemas acuáticos) necesario para producir los recursos utilizados y para asimilar los residuos producidos por esa población, con un nivel de vida específico de forma indefinida, (Rees & Wackernagel, 1996), es decir, es la demanda de la especie humana sobre la naturaleza en relación a la capacidad de la biosfera para producir y reproducir los recursos utilizados y asimilar los residuos. En la actualidad los seres humanos, los hiperconsumidores en particular, están consumiendo el 170% de los que produce el planeta, es decir, la biosfera necesitaría 20,4 meses para renovar lo que la especie humana - hiperconsumidores- consumen en un año.

La energía que mueve al mundo es la fósil (carbón, petróleo y gas); de la quema de la misma se producen las emisiones de dióxido de carbono (CO₂). La Huella de Carbono se define como la cantidad total de emisiones de gases de efecto invernadero (CO₂), causadas directa o indirectamente por una sociedad, organización o persona y es un subconjunto de la huella ecológica en aproximadamente un 60%.

La huella ecológica y de carbono es diferente entre las personas de acuerdo a su nivel de ingreso al igual que entre países. Se presentará a continuación las emisiones de dióxido de carbono de la población mundial para los diferentes niveles de ingreso para el año 2020³⁰ de acuerdo a World Inequality Database y el Informe sobre Desarrollo Humano:

- Las personas pertenecientes al 10% más rico de la población son responsables del 51% de las emisiones globales de CO₂. Desclasificando ese 51%, el 1% más rico es responsable del 20% de las emisiones de CO₂ y el 0,1% hiper rico del 9%.
- Las personas pertenecientes al 40% central de la distribución de los ingresos son responsables del 40% de las emisiones mundiales.
- Las personas pertenecientes al 50% más pobre de la población del mundo es responsable del 9% de las emisiones globales de CO₂

La tasa de crecimiento económico promedio de Estados Unidos (Krugman) y Europa occidental (Piketty), en la etapa del capitalismo del Estado del Bienestar fue mayor acompañado de menor desigualdad. En cambio en la etapa de Globalización neoliberal (1979 en adelante), la tasa de crecimiento económico promedio desde 1980 en adelante fue menor acompañado de mayor

²⁹ <https://www.footprintnetwork.org/our-work/ecological-footprint/>

³⁰ <https://wid.world/es/wid-world-es/>

desigualdad. La otra cara de esto es un descenso de la tasa de ganancia, para contrarrestar esta tendencia, los empresarios capitalistas recurren a:

- i) Aumentar la tasa de plusvalía o grado de explotación a la fuerza de trabajo, lo que explica la mayor desigualdad en la distribución del ingreso, a lo largo del periodo analizado
- ii) Aumentar el grado de explotación de nuestro planeta o biosfera, a través de la mercantilización y privatización de la naturaleza. Esto conduce a una desigual apropiación y distribución de los servicios del ambiente como de los bienes comunes, lo que se refleja en la desigual distribución de las emisiones de gases de efecto invernadero entre la población, como se mostró anteriormente y en la huella ecológica.

La lucha por el espacio y el fascismo de mercado

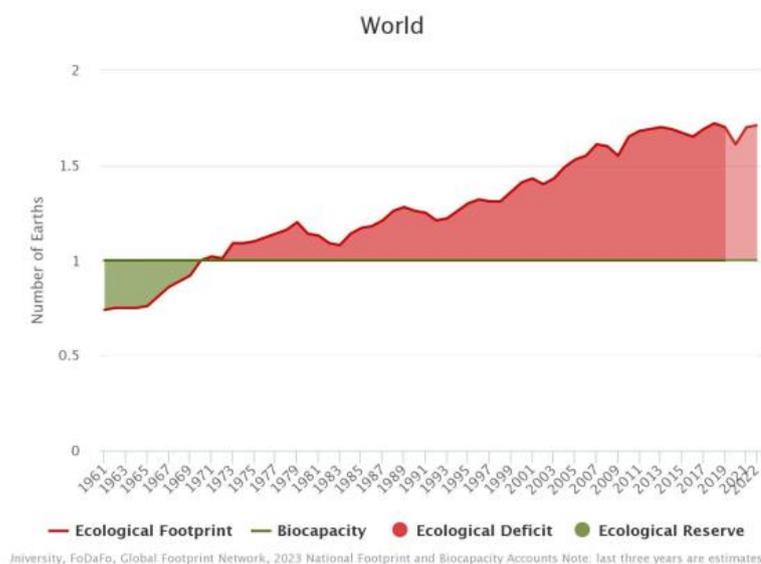
En los diversos informes de la red global de medición de la huella ecológica, Global Footprint Network³¹, se muestra un crecimiento continuo de la presión humana sobre los recursos biológicos de nuestra biosfera.

Esto se muestra en la figura 2, donde en el eje de abscisa (horizontal) se mide el tiempo o años, desde 1961 a 2022, y en la ordenada (vertical) el número de planetas; el origen se encuentra en uno o un planeta tierra. En el año 1961 la huella ecológica era de 0,75 aproximadamente y la biocapacidad de uno (nuestro único planeta tierra) y se tenía un superávit ecológico ($1 > 0,75$). En el año 1971 la huella ecológica alcanza el valor de 1 igualando a la biocapacidad ($1 = 1$). La huella ecológica continua creciendo a lo largo del tiempo, por tanto se pasa a ser deficitarios, hasta llegar al año 2022, cuando se alcanza una huella ecológica mundial igual al valor de 1,7 planetas tierra ($1 < 1,7$), es decir, la biosfera requiere de 20,4 meses para reproducir y reciclar lo consumido en un año por la especie humana.

³¹ <https://www.footprintnetwork.org/>

Figura 2: Huella ecológica del mundo y Biocapacidad (1 Planeta Tierra)

(Superávit ecológico y déficit ecológico)



Sin embargo, no todas las personas y países tienen el mismo impacto sobre la biosfera o los ecosistemas.

Estados Unidos está en déficit o deuda ecológica, dado que su huella ecológica o demanda de recursos naturales y emisiones contaminantes supera a la capacidad biológica (biocapacidad) de su territorio en más de dos veces.

Diferente es el caso de Brasil, Argentina y Rusia que tienen superávit ecológico, o sea, son acreedores ecológicos, dado que la capacidad biológica (biocapacidad) de su territorio es mayor a la huella ecológica, por lo tanto “financian ecológicamente” a aquellos países que se encuentran en déficit.

La mitad de la biocapacidad del planeta se concentra en ocho países, entre ellos Argentina y Brasil, siendo este último el de mayor porcentaje mundial. Otro país que es estratégico en términos geopolíticos es Venezuela que tiene grandes reservas de petróleo, etc. Lo anterior muestra que ALC es estratégica desde el punto de vista de la geopolítica internacional, primero para Europa a partir de 1492, y después para Estados Unidos en los siglos XX y XXI.

En la actualidad se vive una contraofensiva de fascismo de mercado en ALC que busca restaurar nuevas formas de colonialismo con la consiguiente pérdida de soberanía, y que tiene como PROYECTO la entrega del territorio (espacio) a las multinacionales norteamericanas para su saqueo, en lo que eufemísticamente los “economistas ortodoxos” y los nuevos virreyes

denominan inversión, y que va acompañado de más hambre, mayor desigualdad, conculcación de derechos y represión.

De acuerdo a las enseñanzas de muerte del fascismo de mercado, cuyo marco teórico en economía es la escuela marginalista neoclásica: ¡los pobres venden barato! Esto se deduce del concepto de utilidad marginal decreciente del dinero o ingreso³². Este es el capitalismo de desastre, de muerte o fascista en su etapa tardía. Lo anterior, el fascismo de mercado, lo complementa con la guerra. Lo que no se puede comprar lo roban por medio del saqueo y la guerra. Es la historia de Nuestra América³³ y África por ejemplo.

Un cambio de época

Es necesario detener esta práctica de suicidio colectivo, liderada por la codicia corporativa de unos pocos magnates. Una condición necesaria es una revolución cultural, una “batalla de ideas” como señaló Fidel Castro a fines del siglo pasado, que erradique el principio de racionalidad antropocéntrico sustentado en el egoísmo, y sea reemplazado por una concepción biocéntrica donde el centro sea la vida en comunión con nuestro planeta, acompañado de acciones y prácticas acorde con esa nueva concepción. No se puede esperar que las elites mundiales decidan cual será el nuevo orden económico mundial e impongan a los pueblos, el papel que deben cumplir. Es hora que los pueblos, recuperen la soberanía sobre la economía a nivel local, regional y global. Para ello se requiere:

- Pasar de una economía enfocada en el crecimiento del PIB a otra que diferencie entre sectores que deben crecer y requieren inversión (educación, salud, energías limpias, diversificación de la matriz productiva, agricultura orgánica, banca para la producción y el trabajo, etc.), y otros sectores que deben decrecer radicalmente: el complejo militar-industrial, la producción vinculada a la energía fósil, la publicidad engañosa, la banca especulativa cómplice de la fuga de capitales a paraísos fiscales, etc.
- Establecer una Renta Básica Universal (RBU) para todo ciudadano y un fuerte impuesto a los elevados ingresos y a la riqueza.
- Reducción de la jornada de trabajo.

³² Se puede consultar en cualquier libro de microeconomía

³³ Así denomina José Martí a los países de América Latina y el Caribe frente a la amenaza de EE.UU

-
- Promover el acceso a los bienes públicos mundiales como la salud pública, la educación o acceso al conocimiento y la cultura, los bienes y servicios ambientales proporcionados por la naturaleza, los sistemas internacionales de comunicación y transporte, los bienes para el control de las enfermedades transmisibles, la estabilidad económica y financiera, la paz y la seguridad.
 - Avanzar hacia la soberanía alimentaria. Transformar la agricultura transgénica y comercial (agronegocios) a una de carácter regenerativo, basada en la conservación de la biodiversidad.
 - Implementar los instrumentos jurídicos y económicos que castiguen la actividad especulativa financiera global, de tal forma que las divisas generadas se destinen al incentivo de las actividades productivas y educativas, de nutrición y sanitarias, de cloacas y vivienda, de descanso y ocio de la población, y no a la especulación.
 - Cambiar a un ritmo sostenido y acelerado la matriz energética, reemplazando la utilización de recursos derivados de la energía fósil, por otros que estimulen el uso de energías limpias y renovables. Para ello promover que las economías regionales y locales.
 - Detener la depredación de nuestros ambientes naturales a consecuencia por ejemplo de la producción de soja transgénica y la actividad minera a cielo abierto.
 - Contraer el ritmo de producción y consumo de los hiperconsumidores (decrecimiento) ajustándolo a las necesidades actuales de la población en términos de solidaridad intergeneracional e intrageneracional.
 - Implementar en los centros urbanos espacios de huertas orgánicas, convirtiendo a las ciudades en lugares más agradables, sanos y autosustentables.
 - Asegurar los ambientes naturales a los pueblos originarios, por las enseñanzas y prácticas del “buen vivir”. En su relación armónica con la madre tierra, han mostrado ser mejores “administradores” en el mantenimiento y uso de las células verdes o semillas, que las empresas multinacionales preservando la biodiversidad sin la mercantilización del proceso de fotosíntesis.
 - Incentivar las formas cooperativas, colaborativas y comunitarias de producción.
 - Condonación de las deudas externas de países en desarrollo (PED), como de la deuda interna de trabajadores, de las micro, pequeñas y medianas empresas.
 - Desarmar la guerra y la actividad especulativa financiera para construir la paz.

- Establecer un impuesto sobre el carbono, tal que los contaminadores paguen en proporción a sus emisiones, contemplando las emisiones históricas de los países desarrollados. Los recursos obtenidos deben orientarse a cambiar la matriz energética.

- Desarrollar medios de comunicación libres e independientes y plataformas de redes sociales responsables que fomenten un debate saludable.

- Impulsar una reforma constitucional, como también reformar la Corte Internacional de Justicia de Naciones Unidas.

- Reformar la Organización de Naciones Unidas (ONU) y las instituciones que surgieron del sistema de Bretton Woods (FMI y BM). La desigualdad se expresa en la cima de esa organización e instituciones globales. .

Bibliografía

Cárcamo, José Salvador (2012). “La ley de entropía en el proceso económico”, en *Bioeconomía y desarrollo en América Latina y el Caribe*. Acercádonos ediciones: Buenos Aires.

Echeverría, Rafael (2004). *El Búho de Minerva*. LOM Ediciones S.A: Santiago de Chile.

Habermas, Jürgen (1981). *Teoría de la Acción Comunicativa. Tomo 1 Racionalidad de la Acción y Racionalización Social*. Ed. Taurus : Buenos Aires.

Informes de Desarrollo Humano (IDH). Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

Klein, Naomi (2007). *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*. Paidós: Buenos Aires.

Maddison, Angus (1997). *La economía mundial 1820-1992, perspectivas*. OCDE: París.

Mandel, Ernest (1979). *El Capitalismo Tardío*. Ediciones Era: México

Manzano-Arrondo, Vicente (2016). “Un psicópata llamado Homo Economicus”. *Análisis Económico*, vol. XXXI, núm. 77, pp. 7-26. Universidad Autónoma Metropolitana.
<https://www.redalyc.org/journal/413/41345703002/html/>

Max Neef, Manfred; Smith, Philip B (2014). *La economía desenmascarada: del poder y la codicia a la compasión y el bien común*. Icaria/Antrazyt : Barcelona.

Muñoz Accardi, Ángel (2023). *La sociedad de la incertidumbre*. Acercádonos ediciones: Buenos Aires.

O'Sullivan, John L (1845). “Anexión”. *Democratic Review*, Nro. julio-agosto de 1845: Nueva York.

Piketty, Thomas (2014). *El capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica: Argentina.

Ratzel, Friedrich (1897). *Geografía Política*. Editorial Herder: México

Rosental, M.; Iudin, P. (1946). Diccionario Filosófico marxista
filosofia.org/urss/img/1946dfm.pdf

CICLO ECONÓMICO Y FINANCIERO EN LA ECONOMÍA ARGENTINA (1987-2023):

CARACTERÍSTICAS Y SINCRONIZACIÓN CON EL CICLO FINANCIERO GLOBAL.

Mara Leticia ROJAS (Universidad Nacional del Sur/CONICET, Argentina).

CICLO ECONÓMICO Y FINANCIERO EN LA ECONOMÍA ARGENTINA (1987-2023): CARACTERÍSTICAS Y SINCRONIZACIÓN CON EL CICLO FINANCIERO GLOBAL.

Mara Leticia ROJAS³⁴

Resumen

El objetivo del trabajo es definir las características del ciclo real y financiero para Argentina en el horizonte temporal 1987Q1-2023Q4, utilizando diferentes indicadores de ciclo financiero. Además, se busca determinar si existe alguna vinculación entre ambos ciclos y si es posible encontrar en las variables financieras más utilizadas por la literatura alguna señal de alerta temprana de recesiones económicas. Para ellos se utiliza la metodología de puntos de giro para el fechado de los ciclos, índices de concordancia incondicionales y condicionales, y se analizan los resultados. Se observa (en coincidencia con algunos autores y a contraposición de otros) que el crédito no puede ser utilizado como señal de alerta temprana para las recesiones económicas, que tanto el ciclo económico como financiero se han acertado (aunque no han reducido su volatilidad), que el indicador de liquidez global muestra el ciclo más largo (en torno a los 22 trimestres) y que la prociclicidad (cuando existe) no es elevada.

Palabras clave: ciclo económico – ciclo financiero – Argentina Código JEL: E3, N1.

³⁴ Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur (UNS), Bahía Blanca, Argentina. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur, Universidad Nacional del Sur (UNS)- CONICET, Bahía Blanca, Argentina.

1. Introducción

En referencia a la naturaleza de los ciclos, la literatura ha adoptado diversas definiciones y perspectivas de análisis. Para el caso del ciclo económico o real, este punto quizás sea más claro. Si bien en el apartado siguiente se discute con algo de detalle este tema, aquí solo diremos que parte de la literatura toma la definición de ciclo real debida a Burns y Mitchell (1946), para quienes el ciclo económico es la caída y aumento subsecuente del nivel absoluto de producción. Esta definición acabada permite, entre otras cosas, una medición (más o menos) precisa del fenómeno. Este trabajo adoptará la misma postura.

Según Borio et al. (2014), el ciclo financiero *son las interacciones entre las percepciones de riesgo y valor, las actitudes frente al riesgo y las restricciones financieras que se refuerzan entre sí y se traducen en auges seguidos de colapsos*. Aquí se entrelazan varias cuestiones subjetivas (percepciones del riesgo, actitudes...) y se entiende que habría un conjunto de variables de características diferentes que podrían aproximar los auges y colapsos financieros.

En este tema, hay diferentes cuestiones que están siendo abordadas en la agenda actual de investigación: a) la naturaleza de los ciclos económicos y financieros; b) los vínculos que existen entre ambos tipos de fluctuaciones; c) la sincronización a diferentes niveles de análisis (por ejemplo, entre ciclo financiero y económico para un mismo país o a nivel regional; o entre el ciclo financiero global (CFG) y los ciclos domésticos); d) los canales de contagio del CFG o shocks de otro tipo desde el centro financiero a la periferia financiera.

En referencia a los vínculos existentes, ¿por qué el ciclo financiero debería estar dissociado del ciclo económico? Si el principal rol del sistema financiero es canalizar el ahorro hacia la inversión (dos variables reales), sería lógico que los vaivenes del sector financiero y real de la economía estuvieran, al menos, relacionados. Antes de 2008 una buena parte del *mainstream* asumía que las tasas de interés capturaban la interacción entre el lado financiero y el real de la economía y que esto era suficiente para incorporar la “lógica” financiera al estudio de las fluctuaciones. Una excepción a esto era la corriente iniciada por Kindleberger (1978) y Minsky (1986) a partir de considerar a los aspectos monetarios y financieros como epicentro de las fluctuaciones reales a través de la Hipótesis de la Inestabilidad Financiera.

La experiencia mostró, tras la crisis de 2008, que las cuestiones financieras “tenían vida propia” y que ya no podían ser tratadas solo como amplificadoras de los ciclos del producto, *sino posibles causas, plausibles de brindar señales de anticipación a las caídas de la actividad real*.

Por qué el sistema financiero sería un amplificador de las fluctuaciones reales se encuentra justificado en diversos sentidos. En primer lugar, y desde una aproximación empírica, el

sistema financiero es procíclico (desaceleraciones reales son compatibles con colapsos financieros y viceversa), lo cual refleja la noción de acelerador financiero. El problema es que es *excesivamente* procíclico (Borio et al. 2001).

Los motivos de esta excesiva prociclicidad pueden encontrarse en diferentes puntos. Una causa posible podrían ser las imperfecciones y asimetrías de información que presentan los mercados financieros. En segundo lugar, la existencia de fricciones financieras y el acceso a mercados internacionales de crédito puede amplificar los efectos riqueza y sustitución que actúan a través del acelerador financiero, repercutiendo aún más sobre los ciclos económicos (Bernanke et al., 1999). Tercero, hay que destacar el rol de las instituciones. Algunos autores sugieren que ciertas normas crediticias perfilan “malos” auges crediticios cuando el componente de bonos o acciones de alto rendimiento (y mayor riesgo) se incrementa en relación al crédito total (Kirti, 2018). Empíricamente, los estándares crediticios en los mercados de bonos se relajan durante los auges económicos y se endurecen durante las crisis (lo que sería consistente con las ideas de Kindleberger y Minsky). Los malos auges crediticios culminarían en crisis, aunque no necesariamente los buenos.

En referencia a la sincronización entre el ciclo económico y financiero, está la cuestión de si los cambios en las variables financieras (y en cuáles) anticipan, coinciden o preceden el ciclo de negocios. Si el desarrollo de los ciclos en el mercado financiero lidera el ciclo real, el comportamiento de las variables financieras podría darnos una señal de alerta temprana respecto del ciclo de negocios. Y de hecho, esto ha sido ya postulado por diversos economistas para el caso de países desarrollados (PD) y utilizado en el Marco de Basilea para la implementación de políticas macroprudenciales.

En este marco general, el objetivo es iniciar con esta amplia agenda de investigación para el caso argentino. En este caso, el objetivo específico es definir las características del ciclo real y financiero para Argentina en el horizonte temporal 1987Q1-2023Q4, utilizando diferentes indicadores de ciclo financiero. Además, buscamos determinar si existe alguna vinculación entre ambos ciclos y si es posible encontrar en las variables financieras utilizadas alguna señal de alerta temprana de recesiones económicas.

Como el trabajo tiene un fin exploratorio, utilizaremos un método sencillo, recurriendo a la observación y narrativa para la interpretación de los resultados. Es de destacar que, si bien Argentina ha sido incluida en muestras de estudios agregados para América Latina y Mercosur, existen muy pocos análisis de este tipo a nivel individual de la economía en cuestión.

A continuación, se presenta en el próximo apartado una revisión concentrada en destacar los principales enfoques de estudio, las variables utilizadas más frecuentemente y los hallazgos destacables hasta el momento (para luego, poder establecer una comparación con los encontrados en este trabajo). En el apartado 3 se presenta el método y los datos utilizados. Por último, los apartados 4 y 5 presentan los resultados y comentarios finales, respectivamente.

2. Revisión.

Enfoques y definiciones

Como se mencionó más arriba, es muy utilizada la aproximación de Burns y Mitchell (1946), para quienes el ciclo económico “consiste en expansiones que ocurren aproximadamente al mismo tiempo en muchas actividades económicas, seguidas de recesiones, contracciones y reactivaciones igualmente generales que se fusionan en la fase de expansión del próximo ciclo” (p.3). Su trabajo sugiere que la duración del ciclo económico se sitúa entre dos y ocho años en promedio, y defiende la postura de evaluar varias series identificativas de la actividad económica en simultáneo para determinar la existencia de un ciclo. Esta postura es el enfoque “clásico” del ciclo económico, en el cual se observa la actividad agregada en niveles (Shen et al., 2018; Pagan, 2020).

Una segunda postura es la que evalúa a los ciclos económicos como la desviación o brechas de la variable en torno a una tendencia de largo plazo. En el caso del producto, estas ondulaciones no exhiben uniformidad ni en el período ni en la amplitud, pero sí son seguidas de comovimientos en diferentes series macroeconómicas (Lucas, 1977). Se reconocen como *ciclos de crecimiento o ciclos de desviaciones* y metodológicamente implican la deconstrucción de las series en un componente de tendencia y uno cíclico (Pagan, 2020; Rojas, 2020).

Por último, Kuznets propuso en 1930 la existencia de un movimiento ondulatorio secular de entre quince y veinticinco años en las tasas de crecimiento de la actividad económica, lo que recibió el nombre de ciclo de Kuznets, ciclo de aceleración o *ciclo de la tasa de crecimiento*. El punto de inflexión importante a determinar es aquel en donde la tasa de crecimiento comienza a desacelerarse (Schüler et al., 2015).

Para la evaluación de los ciclos, suelen utilizarse diferentes enfoques. Aquí mencionaremos las reglas de fechado directo, particularmente, el enfoque de los puntos de inflexión³⁵ mediante los algoritmos desarrollados por Bry y Boschan (1971) y ampliado por Hardin y Pagan (2002).

³⁵ Para ver una discusión más amplia de enfoques alternativos, ver Pagan (2020) y Grigoraş (2020).

Este permite realizar el fechado, conocer la duración, la amplitud y la severidad o violencia de las recesiones. Las ventajas de este método es que es un método objetivo y que puede ser utilizado indistintamente para ciclos económicos o financieros. La principal crítica a este método es que requiere que se apliquen supuestos previos a la serie de tiempo para encontrar máximos y mínimos locales, como por ejemplo, el establecimiento ad-hoc de la duración mínima de una fase o un ciclo (Yan y Huang, 2020; Pagan, 2020).

En el caso de la evaluación de ciclos de crecimiento, se debe obtener la serie correspondiente al componente no tendencial. Según Pagan (2020), el problema aquí radica en cómo describir la tendencia. Si se asume como una función determinista del tiempo, puede obtenerse el componente cíclico a partir de los residuos de una regresión del PBI contra una tendencia temporal. Si se asume como estocástica, en la práctica, se han desarrollado varios métodos para la obtención de la serie cíclica (Hodrick-Prescott y demás filtros). Es usual en este tipo de trabajos el análisis de segundos momentos de las series sin tendencia, como la volatilidad y la correlación. La crítica habitual a este análisis es que estos filtros suelen requerir un rango de frecuencia predeterminado, por lo que implica aplicar “censura” a los datos³⁶.

Podría luego utilizarse la serie sin tendencia para encontrar los puntos de giro mediante los mismos algoritmos mencionados anteriormente, al igual que podría utilizarse la serie de la tasa de crecimiento para fechar ciclos de aceleración.

La tradición que sigue a Burns y Mitchell sostiene que es mejor utilizar la información sobre puntos de giro en varias series individuales. Estos autores recomendaron que primero se fechasen los ciclos específicos de cada serie y a continuación se agregasen en un ciclo llamado “de referencia”. Harding y Pagan (2006), por ejemplo, seleccionan como la observación temporal del pico de un ciclo aquella que presenta la menor dispersión respecto de los picos de cada una de las series (medida por el cuadrado de las diferencias al mes o trimestre seleccionado). Stock y Watson (2014), Martínez-García et al. (2015), Harding y Pagan (2016) o Schüller et al. (2020) presentan otros métodos alternativos.

La idea de construir un indicador agregado mediante el uso de varias series presenta la facilidad de su interpretación y la capacidad de sintetizar la información, pero al mismo tiempo, ignora la información sobre puntos de giro en las distintas series individuales. Para tal fin, se construye un indicador agregado (puede ser mediante modelos factoriales o componentes principales) y luego se fecha.

³⁶ Además, una desventaja adicional es que si se pretende agregar nueva data y extender el horizonte temporal del estudio, esto podría modificar la tendencia de la series, y luego también la lectura de la serie cíclica (este inconveniente no estaría presente en el análisis de los ciclos reales tradicionales).

Actualmente, para el fechado de ciclos financieros suelen utilizarse las mismas herramientas. Y parte de la discusión en la literatura radica en determinar qué serie o series son un mejor indicativo del ciclo financiero.

Asimismo, se presentan diversas metodologías para evaluar la interacción entre ciclos económicos y ciclos financieros, como ser los índices de concordancia (propuestos por Harding y Pagan, 2002), el uso de modelos de Vectores Autoregresivos (VAR) o estimaciones con modelos de ecuaciones simultáneas, el uso de correlaciones cruzadas (generalmente para series filtradas) y las pruebas de causalidad de Granger.

Indicadores utilizados

El indicador más utilizado para determinar el ciclo real es el PIB agregado (Claessens et al.; 2012; Stockhammer et al., 2019; Rojas, 2020, etc.); aunque también aparecen la producción industrial en niveles o índices, o algún estimador de actividad industrial (Li et al., 2015; Camacho y Palmieri, 2017), estimadores de empleo (así como desempleo o empleo industrial), un conjunto de variables referidas a la demanda agregada (inversión, consumo, exportaciones) (Rojas 2020) o algún indicador sintético que abarque un conjunto de variables.

En el caso del ciclo financiero, según Claessens et al. (2012), podemos medir distintos “ciclos financieros” al considerar diferentes mercados. Los indicadores agregados o macroeconómicos son los más usuales, tales como:

- Crédito, préstamos o deuda, corporativa o de los hogares³⁷ (real total, como porcentaje del PBI o brecha crediticia, como porcentaje de algún agregado monetario como M3, crédito/depositos) (Claessens et al., 2012; Drehmann et al., 2012; Haavio, 2012; Schüeler et al., 2015; Stockhammer et al., 2019; Presa-Palermo, 2021; Chen and Svirydzenka, 2021, etc.).
- Índice de precios de activos financieros (acciones, bonos, etc.) (Claessens et al., 2012; Drehmann et al., 2012; Haavio, 2012; Schüeler et al., 2015; Chen and Svirydzenka, 2021, etc.).
- Proporción de activos de alto rendimiento (para evaluar estándares crediticios) (Kirti, 2018)
- Precios de viviendas (a veces corresponde a índice de precio de la tierra) (Drehmann et al., 2012; Haavio, 2012; Chen and Svirydzenka, 2021). Agregados monetarios (totales, relaciones o como %PBI) (Rojas, 2020)

³⁷ Generalmente, corresponde al crédito total al sector privado, crédito privado al sector no financiero o deuda corporativa no financiera.

- Tasas de interés o *spread* de tasas (ej: entre las tasas de interés hipotecarias y tasas de depósitos a 6 meses; *spread* entre tasas de corto y largo plazo) (Haavio, 2012; Stockhammer et al., 2019)
- Flujos de fondos (Li et al., 2012; Rojas 2020).

Otros trabajos utilizan razones financieras y variables extraídas de estados financieros de entidades de intermediación financiera o empresas. Esto permite distinguir características individuales de sistemas financieros de distintos países. También se utilizan índices compuestos (Stremmel, 2015; Davis y Gai, 2020; Rubbaniy et al., 2022).

Principales hechos estilizados

A continuación se presentan de forma resumida los principales hallazgos en la evaluación de ciclos, con énfasis en el ciclo financiero.

I. En referencia a los ciclos reales, diremos solo que los ciclos tendieron a acortarse a lo largo del tiempo. Especialmente, los países en desarrollo (PED) muestran ciclos más cortos y de mayor amplitud que los ocurridos en PD. Además, los países de América Latina suelen mostrar expansiones más cortas en tiempo que el resto de las economías en desarrollo (Caldentey et al., Claessens et al., 2012; 2013; Rojas, 2020).

II. Los ciclos financieros ampliaron su duración desde mediados de los 80s en adelante debido a la liberalización financiera. Además, los booms financieros a menudo lideran la actividad real, y son seguidos de una baja en la performance económica. El sistema financiero es *excesivamente* procíclico, por lo que amplifica las fluctuaciones reales. (Borio et al., 2001; Claessens et al. 2012; Haavio et al., 2012; Borio, 2014; Davies y Gai, 2020).

III. Luego, los picos del ciclo financiero (particularmente los auges en el crédito y en el precio de los activos) están altamente asociados a las crisis financieras a partir de los 80s. Por lo que aquellos podrían ser indicadores tempranos de crisis financieras... y *reales* (Drehamann et al., 2012; Berge y Jorda, 2013; Aldasoro et al., 2018; Borio et al., 2018; Adrian et al, 2019).

IV. Contrariamente, para algunos autores *particularmente el ciclo del crédito* tiende a estar rezagado respecto del ciclo del producto en estudios que abarcan el horizonte temporal desde los años 80s en adelante (Haavio et al., 2012 para economías de OCDE y UE; Titelman et al., 2015 para América Latina; Presa Palermo, 2021 para Uruguay). Además, parece relevante la composición de cartera: una mayor proporción de activos de alto rendimiento (un desmejoramiento en los estándares crediticios) suele ir acompañado de un menor crecimiento

del PBI en los tres o cuatro años subsiguientes (Kirti, 2018)³⁸.

V. Dado lo anterior, no hay consenso respecto de cuál es la mejor variable de alerta temprana de crisis financieras. Según Claessens et al. (2011) y Drehmann et al. (2012), en países desarrollados el ciclo financiero y su relación con el económico parece tener una mejor aproximación si se mide mediante el mercado inmobiliario y el crédito. Para Haavio (2012), los precios de las viviendas y los precios de activos son mejores indicadores de anticipación que el crédito. Para Chen y Svirydzenka (2021), sin embargo, los precios de las acciones son un mejor indicador en mercados desarrollados, mientras que los precios de acciones y propiedades, y la brecha crediticia lo serían en mercados emergentes.

VI. El ciclo financiero suele ser más largo, profundo y “empinado” que el ciclo económico. Sin embargo, las recesiones económicas que coinciden con contracciones del ciclo financiero son más severas porque parece haber una mayor sincronización de ambos ciclos en las recesiones que en los auges (Reinhart y Rogoff, 2009, Claessens et al. 2012, Drehmann et al., 2012; Borio, 2014, Schüeler et al., 2015; Aikman et al., 2015; Strohsal et al., 2015; Davies y Gai; 2020; Presa Palermo, 2021).

VII. Ambos ciclos son a menudo más pronunciados (aunque no necesariamente más largos) en países en desarrollo que en economías avanzadas (Claessens et al., 2012; Li et al., 2015; Titelman et al., 2015; Chen y Svirydzenka, 2021).

VIII. No hay consenso respecto de la duración promedio de los ciclos financieros. Para Drehmann et al. (2012) la mejor caracterización viene dada por ciclos de mediano plazo, con una duración promedio de 20 años (si se analizan economías desarrolladas desde los años 80s en adelante). Davies y Gai (2020) establecen una duración media para Nueva Zelanda de 9.75 años desde los 80s en adelante. Chen y Svirydzenka (2021) testean una duración promedio de 6 años para PED y PD, aunque especifican que podrían ser más cortos (aunque más severos) en el caso de las primeras. Titelman et al. (2015) encuentran una duración promedio del ciclo financiero completo en para países de América Latina de 17 trimestres (4.25 años), inferior a lo constatado para países de ingresos altos (27 trimestres, o 6.75 años) y para otras regiones en desarrollo (el promedio de duración encontrado para Asia Oriental y Pacífico es de 36 trimestres o 9 años). Según Claessens et al. (2012), “una desaceleración crediticia típica corresponde a una caída de alrededor del 6% en el valor real del crédito, las caídas de los precios de la vivienda son de alrededor del 7% y los precios de las acciones caen hasta un 30%”

³⁸ Esto sería congruente con la idea de que una elevación en los “sentiments” hacia el mercado crediticio o un incremento del riesgo en la posición financiera tiende a brindar información negativa sobre el crecimiento económico posterior, y estaría acorde con la Hipótesis de Inestabilidad Financiera.

(p. 181).

A la luz de estas observaciones, a continuación buscaremos: a) definir las características del ciclo real y financiero para Argentina en el horizonte temporal 1987Q1-2023Q4; b) determinar si existe una vinculación entre ambos ciclos y si es posible encontrar en las variables a nivel doméstico alguna señal de alerta temprana de las recesiones económicas, y; c) analizar si el CFG tiene algún poder indicativo o relación con el ciclo doméstico.

3. Metodología y datos

Las series utilizadas corresponden al PBI trimestral a valores constantes para la identificación del ciclo real; y cinco indicadores de crédito y dos indicadores de precios de activos para el reconocimiento del ciclo financiero doméstico. Además, se utilizan tres indicadores del CFG.

Los cinco indicadores de crédito son: a) crédito total al sector privado no financiero (SPNF) como porcentaje del PBI; b) crédito bancario doméstico al SPNF como porcentaje del PBI; c) el stock del crédito total al SPNF; d) el stock del crédito bancario doméstico al SPNF; y, e) un indicador de liquidez global, que mide el crédito total transfronterizo y local nominado en dólares frente a entidades no bancarias. Para las dos primeras series se cuenta con datos completos desde 1987Q1 a 2023Q4; para las series c) y d) se cuenta con datos desde 1990Q1 a 2023Q4; en el caso del indicador de liquidez global la serie solo abarca el período 2000Q1-2023Q4.

En cuanto al precio de activos, se utiliza el precio de la vivienda nueva en dólares constantes por m² y un índice de precio de acciones. Cabe remarcar que en estos dos casos el análisis se limita a los períodos 2006Q4-2023Q4 y 2010Q1-2023Q4, respectivamente.

El CFG se aproximó mediante los indicadores VIX (*Chicago board options exchange volatility index* o, en español, índice de volatilidad del mercado de opciones PUT de Chicago), la tasa de política económica de EEUU (tasa efectiva de los Fondos Federales) y el índice de precios de las materias primas (IPMP). El índice VIX es un índice de volatilidad del comercio de opciones de la Junta de Chicago, una medida utilizada para rastrear la volatilidad en el índice S&P 500. Se asume que una política monetaria expansiva (más estricta) se vincula con una caída (incremento) del VIX y de la tasa de política monetaria. Esto estimula un mayor apetito por el riesgo de inversores internacionales, quienes deciden incrementar sus colocaciones en economías emergentes (Carrera et al., 2023). Del mismo modo, si bien el IPMP no es un indicador directo del CFG, suele estar correlacionado ya que un aumento en los precios de las

commodities se asocia con un entorno de mayor liquidez y optimismo económico. Los períodos de altos precios de materias primas suelen coincidir con expansiones del crédito en mercados emergentes, mientras que precios bajos están relacionados con ajustes y contracciones financieras.

Todas las series se encuentran desestacionalizadas y log-linealizadas, y se expresan (cuando corresponda) en dólares constantes de 2010. En el anexo se presenta la Tabla

A.1 con mayor detalle de fuentes de información.

Como ya se mencionó, este trabajo sigue la definición clásica de ciclo económico. En primer lugar se realiza el fechado del ciclo mediante la determinación de los puntos de inflexión mediante el algoritmo de BBQ (siguiendo a Bry y Boschan, 1971; y Harding y Pagan, 2002).

El algoritmo BBQ establece máximos y mínimos locales de una serie sobre un determinado período de tiempo, por lo que requiere especificar una duración mínima para cada fase cíclica y para el ciclo completo. Se opta por asumir un valor de 2 trimestres como mínimo para cada fase y de 5 trimestres como mínimo para un ciclo completo (estos son los valores más utilizados en la literatura para datos trimestrales). Se dice que un pico o auge en una serie trimestral ocurre en el momento si:

$$(1) \{[(y_t - y_{t-2}) > 0, (y_t - y_{t-1}) > 0] \wedge [(y_{t+2} - y_t) < 0, (y_{t+1} - y_t) < 0]\}$$

Con $k = \{1,2\}$ la duración mínima requerida para el ciclo. De la misma forma, un valle o depresión se produce si:

$$(2) \{[(y_t - y_{t-2}) < 0, (y_t - y_{t-1}) < 0] \wedge [(y_{t+2} - y_t) < 0, (y_{t+1} - y_t) < 0]\}$$

Un ciclo completo es identificado a partir de dos fases consecutivas, la recesión (desde el auge a la depresión) y la expansión (desde la depresión al próximo auge).

La misma metodología es aplicada para evaluar el ciclo del producto y a las diferentes variables financieras. En este último caso, siguiendo a Claessens et al. (2012) y siendo que los precios de los activos suelen mostrar una variación intra-trimestral mucho mayor, las restricciones anteriores son ignoradas para el caso del precio de las viviendas e índice de precios de acciones (considerando).

Las principales características a determinar de las fases cíclicas son su *duración*, *amplitud* y *pendiente*. La duración de una recesión (expansión) es el número de trimestres entre un pico (valle) y el siguiente valle (pico). La amplitud mide el cambio en la variable desde un máximo (o mínimo) al siguiente mínimo (o máximo). Es interesante notar que al trabajar con las series log-linealizadas, la amplitud es una medida aproximada de la variación porcentual de la

variable (por ejemplo, el porcentaje de caída del PBI desde un auge a una depresión). Por último, la pendiente es la relación entre la amplitud y la duración de una fase. Brinda una noción de la violencia de las caídas o de la rapidez de las expansiones.

Otra característica reportada para el caso del ciclo económico es el tiempo de las *recuperaciones*, que marca el número de períodos desde un valle hasta alcanzar el nivel de PBI mostrado durante el último auge (Balke y Wynne, 1992; Mussa, 2009). Por ello, es de notar que *recuperaciones* y *expansiones* no significan aquí lo mismo desde un punto de vista metodológico³⁹.

Para evaluar luego la sincronización del ciclo real y financiero, se utilizará el *índice de concordancia* (IC). Este indicador otorga una medida de la fracción de tiempo que dos series temporales coinciden en la misma fase (expansión o contracción) de sus respectivos ciclos. Formalmente:

$$(3) \quad IC = \frac{1}{T} \sum_t I_t$$

Donde T es el número de períodos (en trimestres, en este caso) e I_t es una función indicadora que toma valor 1 si ambas series se encuentran en la misma fase cíclica o valor 0 en caso contrario. Diremos que una variable (financiera) es perfectamente procíclica (contracíclica) si su índice de concordancia con el PBI es igual a uno (cero). Para valores intermedios del IC, debemos considerar un *benchmark* o valor de referencia a fin de determinar si se trata de una serie procíclica o no. Seguiremos a Haavio (2012) y asumiremos que el valor umbral a partir del cual dos series pueden considerarse procíclicas en sus desplazamientos es si el IC calculado mediante la fórmula expresada en (3) es superior al IC calculado suponiendo independencia en la distribución de las series.

4. Resultados

4.1. Principales características del ciclo económico y ciclo financiero doméstico

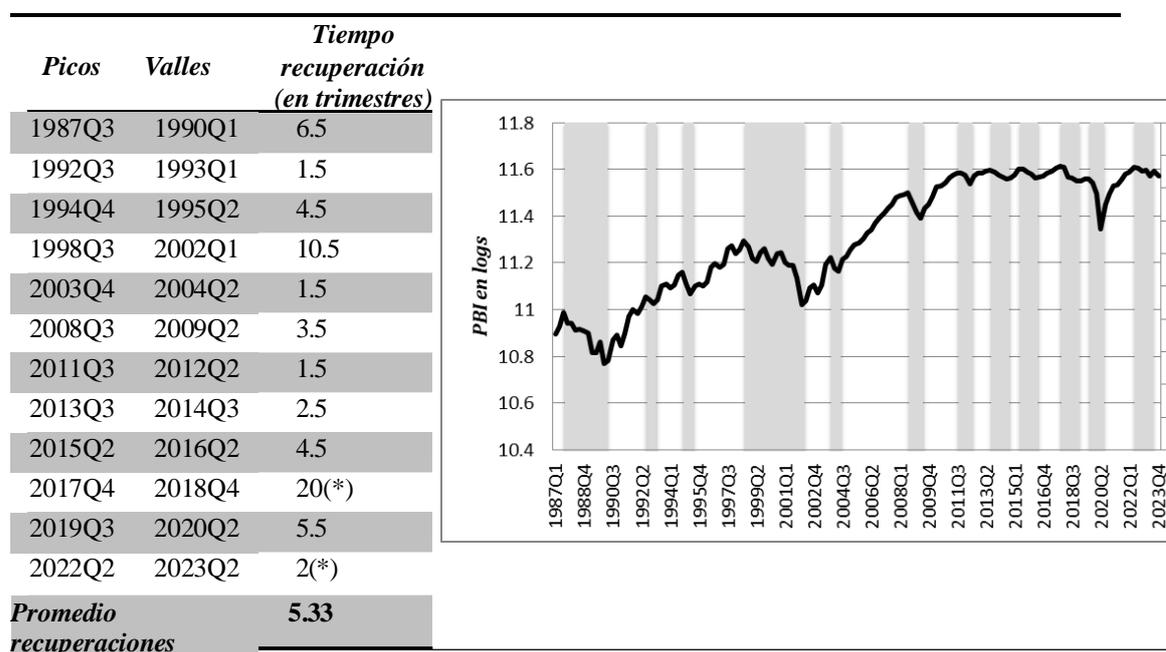
Mediante la regla de fechado aplicada al PBI, se determinaron 12 ciclos completos en el período 1987Q1-2023Q4. Las fases expansivas han tenido una duración promedio de 8 trimestres, mientras que las contracciones de 4.6 trimestres. Luego, la duración promedio del ciclo completo fue de 12.6 trimestres (Tabla y Figura 1).

³⁹ Otros autores reconocen el período de recuperación como los cuatro primeros trimestres a partir de una depresión.

El tiempo de recuperación promedio luego de una depresión para alcanzar los niveles de PBI en dólares reales al momento del auge inmediato anterior es de 5.33 trimestres, con dos períodos particularmente costosos en términos de su lentitud: la recuperación posterior a la depresión del primer trimestre de 2002 (se requirieron 10.5 trimestres para que la economía retomara sus niveles de producto del tercer trimestre de 1998); y el valle correspondiente al cuarto trimestre de 2018. En este caso, al final del período muestral (2023Q4) el PBI aún no había alcanzado los valores del cuarto trimestre de 2017, lo que marca más de 20 trimestres de recuperación.

En referencia a la amplitud del ciclo económico, el PBI argentino se ha incrementado punta a punta en cada expansión económica un 16.4% en promedio, mientras que se ha contraído un 10.2% en las fases recesivas. Dada la duración de las fases (bastante menor en el caso de las caídas del producto que en los ascensos) y la amplitud, se observa que la severidad de los descensos es mayor a la velocidad de las recuperaciones: la relación duración/amplitud es de -2.222 para las contracciones y de 2.049 para las expansiones (Tabla 1).

Figura 1. Fechado del ciclo económico de Argentina, 1987Q1-2023Q4



Fuente: Elaboración propia. Nota: PBI en logs, en dólares de 2010. En gris, fases recesivas. (*) Número de trimestres hasta el final del período muestral (indica que la recuperación no se había logrado al 2023Q4).

Tabla 1. Características del ciclo económico argentino, PBI 2087Q1-2023Q4.

Duración promedio (en trimestres)			Amplitud promedio (variación %)		Pendiente	
Expansiones	Contracciones	Total ciclo	Expansiones	Contracciones	Velocidad de las expansiones	Violencia de las contracciones
1987Q1-2023Q4 (37 años)						
8.0	4.6	12.6	0.164	-0.102	2.049	-2.222
1987Q1-2010Q4 (24 años)						
10.8	5.5	16.3	0.237	-0.130	2.191	-2.366
1994Q1-2017Q4 (24 años)						
9.0	4.6	13.6	0.177	-0.094	1.963	-2.049
2000Q1-2023Q4 (24 años)						
7.3	3.6	10.8	0.145	-0.092	1.995	-2.590

Fuente: elaboración propia

Tabla 2. Principales características del ciclo financiero argentino, diferentes variables, 1987Q1-2023Q4.

	Duración promedio (en trimestres)			Amplitud promedio (variación %)		Pendiente	
	Expansiones	Contracciones	Total ciclo	Expansiones	Contracciones	Velocidad de las expansiones	Violencia de las contracciones
1987Q1-2023Q4 (37 años)							
PBI	8.0	4.6	12.6	0.164	-0.102	2.049	-2.222
Crédito total SPNF (%PBI)	7.9	6.9	14.8	0.513	-0.509	6.502	-7.373
Crédito bancario doméstico SPNF (%PBI)	8.9	6.0	14.9	0.447	-0.432	5.032	-7.198
1990Q1-2023Q4 (34 años)							
Crédito total SPNF	9.6	5.9	15.4	0.234	-0.265	2.449	-4.528
Crédito bancario doméstico SPNF	9.4	6.0	15.4	0.411	-0.507	4.362	-8.446
2000Q1-2023Q4 (24 años)							
Liquidez global	9.3	12.7	22.0	0.465	-0.443	4.987	-3.497
2006Q4-2023Q4 (17 años +1)							
Precio viviendas	3.3	3.6	6.8	0.073	-0.064	2.244	-1.790
2010Q1-2023Q4 (14 años)							
Índice precio acciones	7.3	2	9.3	0.817	-0.120	11.265	-5.999

Fuente: elaboración propia

Tomando ventanas temporales de 24 años, puede también corroborarse en la Tabla 1 que el ciclo económico se ha comprimido en el tiempo. Esto es, la duración total del ciclo se reduce sucesivamente de 16.3 trimestres a 13.6 y 10.8 en las diferentes ventanas temporales, en donde tanto las fases expansivas como las contractivas se han acortado. También la amplitud de las expansiones se redujo. En el caso de las contracciones, hay una disminución de -0.13 a -0.094 entre los períodos 1987Q1-2010Q4 y 1994Q1-2017Q4, manteniéndose más o menos constante luego para el período 2000Q1-2023Q4. Por supuesto, esto redundará en caídas más violentas del PBI durante este último lapso en relación a los anteriores.

La Tabla 2 describe las principales características de las diferentes variables con las que se identificó el ciclo financiero. Si observamos las medidas referidas al crédito, todas muestran una duración del ciclo financiero mayor al económico. Particularmente, las fases contractivas del crédito poseen una duración mayor que las fases recesivas del PBI. El indicador de liquidez global (el cual incluye crédito transfronterizo) exhibe el ciclo de mayor amplitud, con una duración promedio de 22 trimestres y una fase recesiva de poco más de un año.

Si consideramos los coeficientes de correlación entre las dos series expresadas como %PBI y las series en niveles, los mismos son de 0.53 y 0.67 respectivamente. Por lo que considerar el crédito emitido por diversos entes o el crédito bancario, definitivamente no representa lo mismo a la hora de evaluar las fluctuaciones. Por otro lado, en el caso del crédito total doméstico al SPNF, la variable muestra una mayor volatilidad expresada como una relación del PBI que en niveles. No hay mucha diferencia en el caso del crédito bancario, expresado como %PBI o en niveles.

4.2. Sincronización y alertas tempranas del ciclo económico a partir del ciclo financiero doméstico

En primer lugar, la probabilidad incondicional de que el país esté en recesión en un momento dado durante el período de observación es 0.372 (ya que se encuentra en recesión durante 55 períodos de los 148 considerados). De la misma forma, la probabilidad incondicional de que la economía se encuentre en una contracción crediticia es de 0.466 para crédito total como %PBI, 0.405 para crédito bancario como %PBI, 0.36 para crédito total, 0.368 para crédito bancario y 0.635 para liquidez global.

Observamos ahora los IC presentados en la Tabla 3⁴⁰. Recordemos que el IC incondicional nos muestra cuál es la probabilidad de que el producto y la variable indicadora del crédito se encuentren en un momento del tiempo en una misma fase (sin importar cuál sea).

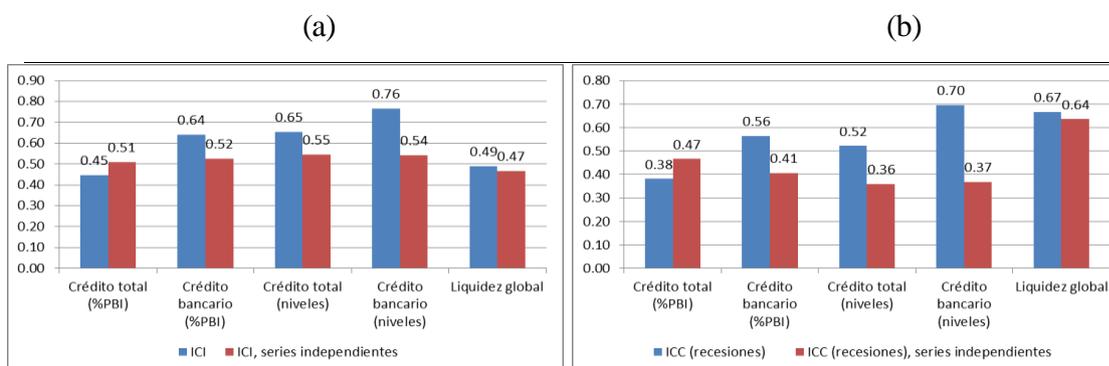
El crédito bancario, seguido por el crédito total son las variables cuyo ciclo sigue una correlación mayor con el ciclo del PBI. Sin embargo, para poder determinar los alcances de este indicador, debemos calcular un valor umbral al partir del cual podemos considerar estos índices como indicadores de una relación procíclica o no. Dichos umbrales corresponden al IC bajo el supuesto de independencia de los ciclos. La Figura 2 muestra los IC relevantes en azul y los valores de referencia en rojo (es decir, los índices de concordancia bajo el supuesto de independencia de las series).

Tabla 3. Índices de concordancia entre el PBI y las variables representativas del crédito.

	IC incondicional	IC condicional a las recesiones
Crédito total (%PBI)	0.446	0.382
Crédito bancario (%PBI)	0.642	0.564
Crédito total (niveles)	0.654	0.522
Crédito bancario (niveles)	0.765	0.696
Liquidez global	0.490	0.667

Fuente: Elaboración propia

Figura 2. Índices de concordancia en referencia al PBI, incondicionales (panel a) y condicionales a las recesiones (panel b).



Fuente: elaboración propia.

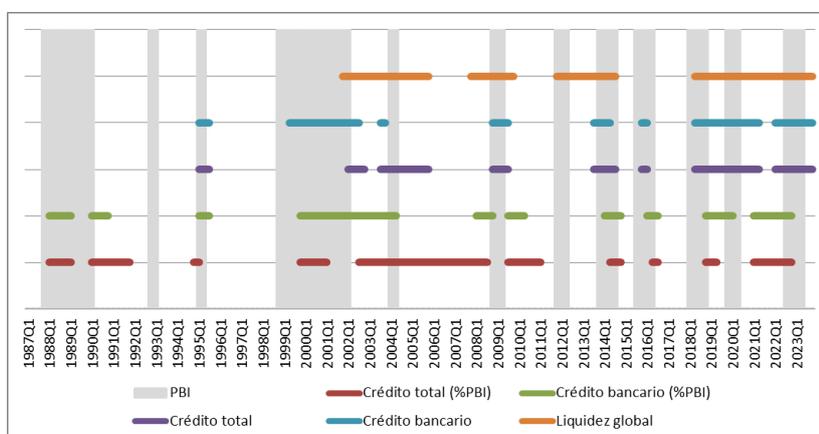
⁴⁰ No se calcularon los IC para las series de precio de viviendas e índice de acciones por considerarse reducido del horizonte temporal.

El crédito bancario como %PBI y el crédito total muestran una prociclicidad débil, mientras que el crédito bancario exhibe un comportamiento procíclico más sugerente. El crédito total como %PBI y la liquidez global son prácticamente acíclicos. Cuando se computa el IC condicional a la contracción del PBI para cada una de las series, se observa que el valor del indicador aumenta solo en el caso del indicador de liquidez global. No se observan variaciones sustanciales en el resto de los indicadores; los cuales, de hecho, se reducen. Esto hace notar que no hay razón para suponer, en el caso argentino, una mayor sincronización de los ciclos financieros y real durante las fases recesivas del producto, salvo en el caso del indicador de liquidez global.

Para facilitar la interpretación, diremos a modo de ejemplo que si nos encontramos en un período en donde el PBI se está contrayendo, *probablemente* (con una probabilidad del 0.7) el crédito bancario doméstico también se esté contrayendo.

Observaremos los picos y valles temporales de las series y notemos en qué casos los movimientos del crédito anticiparon o siguieron a las fases del ciclo real. La Figura 3 muestra las fases de solapamiento de las recesiones y caídas del crédito.

Figura 3. Solapamiento de las fases recesivas del ciclo real y financiero.



Fuente: Elaboración propia. Nota: en gris, períodos recesivos del producto. En colores, períodos contractivos de las series correspondientes.

Considerando las series de crédito expresadas como porcentaje del PBI, cuando los máximos hallados para los ciclos financieros estuvieron en fechas próximas a los auges del PBI, el auge crediticio se encontró siempre de forma coincidente o rezagada respecto del producto (franjas rojas y verdes en la Figura 3).

Esto se observa para las recesiones iniciadas a partir de 1987Q3 (en donde tanto el crédito total como el bancario como %PBI alcanzaron su máximo local en 1987Q4), para 1994Q4 en donde

crédito bancario como %PBI es coincidente, para el auge económico de 2013Q3 (cuando el crédito bancario como %PBI llega al tope local en 2013Q4) y en referencia a 2015Q2 (siendo que el crédito bancario como %PBI tiene un pico en 2015Q4). Solo durante el auge económico de 1994Q4 el crédito total como %PBI lo antecedió en un trimestre (esta información puede consultarse en la Tabla A.2. del Anexo).

Si consideramos el stock de crédito total y bancario, podemos ver una coincidencia un poco más sugerente en cuanto a las fases cíclicas de las series (recordemos que para dichas series contamos con datos desde 1990 en adelante). Hay coincidencia o cercanía en casi todos los picos máximos de las expansiones crediticias en referencia al ciclo del producto, con excepción del auge del crédito total en el cuarto trimestre de 2001. Y esto es porque la economía argentina ya se encontraba en marcado descenso desde la segunda mitad de 1998 (alcanzando el período de máxima contracción durante el primer trimestre de 2002). Por lo que cabe suponer que el freno del crédito puede haber acelerado la llegada a la depresión económica y dificultado la recuperación (recordemos también que fue uno de los períodos de mayor demora en lograr la recuperación, alcanzada 10.5 trimestres con posterioridad al valle de 2002Q1).

Durante los picos de 1994 y 2008, los máximos de las series de crédito son coincidentes con las del producto. En 2003, 2013 y 2021 el crédito anticipa (en uno o dos trimestres) el auge y posterior desaceleración del producto. Finalmente, en 2015 y 2017, el PBI anticipa el auge y posterior descenso del crédito. En 2011 y 2019 el PBI muestra máximos locales y posteriores recesiones alejadas de los puntos de giro de las series de crédito. En 2011Q3 el auge real tuvo lugar durante una fase expansiva del crédito, mientras que en el segundo caso (2019Q3) el crédito se encontraba desacelerándose.

Por último, el precio de activos como viviendas e índice de precio de acciones no parece brindar demasiada información. Pero hemos de notar que en el segundo caso, la serie exhibe picos precisamente en 2011 y 2019, un trimestre antes que el producto (cuando ninguna de las series de crédito podía brindar una señal de anticipo).

4.3. Ciclo financiero global y ciclos domésticos

Si bien no es intención de este trabajo caracterizar el ciclo financiero global (al respecto ver, por ejemplo, Drehmann et al., 2012; o más recientemente Miranda-Agrippino y Rey, 2022), podemos decir que las fluctuaciones exhibidas por el IPMP son las que presentan un ciclo de menor duración pero de enorme volatilidad (registrado tanto en la velocidad de las expansiones como en la violencia de las contracciones). En segundo lugar, el índice VIX también muestra

marcadas pendientes en sus ascensos y descensos, siendo la variable que representa el ciclo más largo en relación a FEDFOUNDS e IPMP.

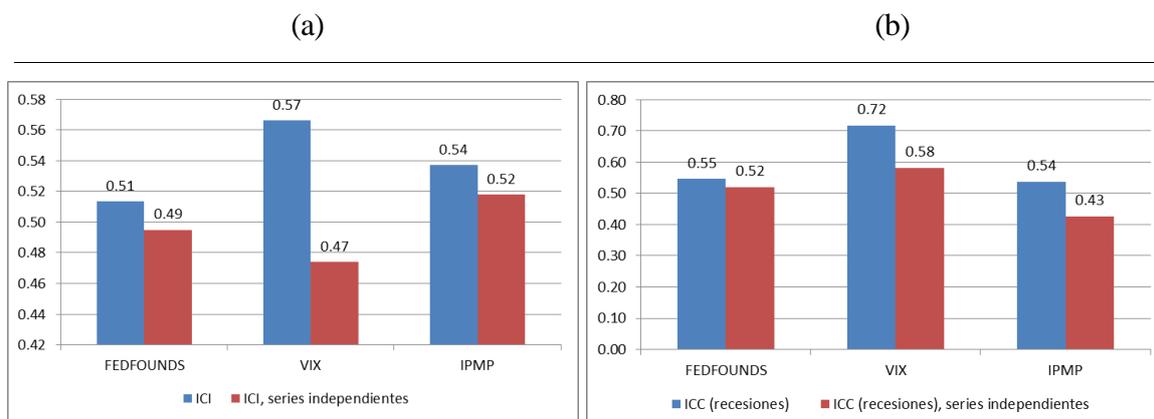
Tabla 4. Características CFG.

Duración promedio (en trimestres)			Amplitud promedio (variación %) Pendiente			
Expansiones	Contracciones	Total ciclo	Expansiones	Contracciones	Velocidad expansiones	Violencia contracciones
FEDFOUNDS (1987Q1-2023Q4)						
8.5	8.5	17	2.356	-2.887	3.608	-2.944
VIX (1990Q1-2023Q4)						
7.7	10.4	18.1	0.935	-0.923	8.235	-11.268
IPMP (1997Q1-2023Q4)						
6.7	4.1	10.8	0.337	-0.216	19.777	-19.049

Fuente: elaboración propia

En comparación con los indicadores exhibidos anteriormente, el CFG se presenta como uno de mayor duración que el ciclo financiero doméstico (y luego, de mayor duración que el ciclo real doméstico) para la mayoría de los indicadores, según la Tabla 4. La única excepción para los indicadores domésticos es el de liquidez global, que presentaba ciclos con una duración total de 22 trimestres. Además, el índice de liquidez global era el único que mostraba períodos mayores de caídas que de recuperaciones, lo mismo que el indicador VIX.

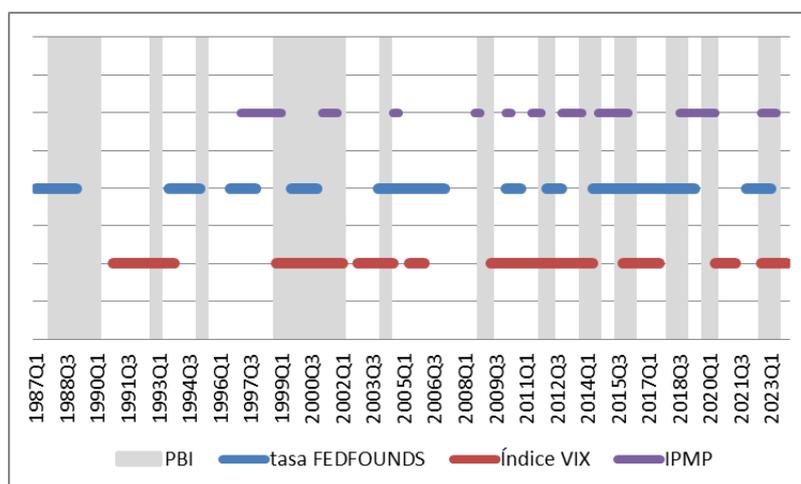
Figura 4. Índices de concordancia CFG en referencia al PBI, incondicionales (panel a) y condicionales a las recesiones (panel b).



Fuente: elaboración propia.

Cuando se observan los índices de concordancia, es notorio el vínculo existente entre la variable indicativa de las volatilidad de los flujos de capitales internacionales (VIX) y el PBI doméstico. Más aún, la probabilidad de asociación durante las recesiones asciende a 0.72.

Figura 5. Solapamiento de las fases recesivas del ciclo real doméstico y CFG.



Fuente: Elaboración propia. Nota: en gris, períodos recesivos del producto. En colores, períodos contractivos de las series correspondientes.

5. Consideraciones finales

Los resultados hallados para la economía Argentina son congruentes con la observación de un acortamiento en general para el ciclo real, la asimetría de duración promedio mayor para las expansiones y el hecho de que el ciclo de PED es de menor duración que los ciclos en PD (y de mayor amplitud o volatilidad).

Para una muestra de PED y utilizando la misma metodología que la implementada en este trabajo, Claessens et al. (2012) mostraban una duración promedio de 3.8 trimestres en las recesiones y una amplitud de -4.9% para las contracciones, con 6.4 trimestres de recuperación promedio. Además, encontraban una pendiente (es decir, una severidad) en caídas y recuperaciones de -1.34 y 1.56. Si bien el período temporal de análisis era diferente⁴¹, la comparación de aquellos con nuestros resultados hace sospechar una mayor severidad (principalmente durante las recesiones, cuyas caídas promedio han sido del orden de 10 puntos porcentuales) en las fases del ciclo argentino en referencia al promedio de PED, así como una mayor volatilidad (recordemos que las pendientes determinadas en nuestro caso fueron de -2.222 y 2.049).

⁴¹ El análisis era realizado para el período 1960-2010

Por su parte, para Argentina específicamente, Rabanal (2017) mostraba una duración promedio de las recesiones de 5.86 trimestres y de las expansiones de 12.3. La amplitud promedio de las recesiones en este caso fue de -0.101, mientras que la de las expansiones de 0.201. Las observaciones realizadas en este trabajo, están en línea más próxima con nuestros hallazgos, si bien encontramos caídas algo más pronunciadas, una menor amplitud en las recuperaciones y una menor duración de las fases del ciclo⁴². Es decir, una mayor volatilidad.

Como se mencionó más arriba, los ciclos financieros suelen ser más largos y pronunciados que los ciclos económicos, con contracciones particularmente más profundas e intensas que las recesiones reales. Y más aún, en PED. Estas observaciones se verifican para el caso argentino, en donde además, las caídas exhibidas en la Tabla 2 para el crédito total, bancario o liquidez total promedio eran de -0.265, -0.507 y -0.443, *muy* superiores al -0.06 enunciado por Claessens et al. (2012) como una contracción “normal” para PED.

Sin embargo, cuando se consideran los precios de activos como identificadores del ciclo financiero, estos muestran una menor duración, tanto en referencia al ciclo del crédito como al real. En este caso las caídas en precios de viviendas e índice de acciones (-6.4% y -12%, respectivamente) parecen más acordes a los valores hallados por la literatura anterior. Por supuesto, se reconoce que el horizonte temporal de análisis de estas variables es limitado y esto podría ser un problema.

Además, si tomamos ventanas temporales para el caso de las variables crediticias de la misma forma que construimos para el caso del PBI⁴³, puede comprobarse que el ciclo financiero también muestra una reducción de su duración a lo largo del tiempo, a diferencia de lo que postularon algunos estudios expuestos en la revisión. Además, la violencia de contracciones y expansiones se reduce por igual a la mitad en el caso del crédito doméstico, mostrando una menor volatilidad a lo largo del tiempo.

No parece haber evidencia a favor de una prociclicidad anticipada del ciclo financiero medido a través del crédito por sobre el ciclo real, por lo que no podríamos decir que el crédito es un indicador temprano de desaceleraciones económicas (en línea con Haavio et al., 2012; Titelman et al., 2015; o Presa Palermo, 2021). Haavio (2012) sostenía que los precios de las viviendas y los precios de activos son mejores indicadores de anticipación que el crédito, por lo que sería deseable contar con una serie de mayor longitud para probar esta tesis.

⁴² Rabanal (2017) realiza su investigación con foco en el período 1980Q1-2012Q2.

⁴³ Por una cuestión de espacio no se presentan en este trabajo.

Sin lugar a dudas, las recesiones económicas que coincidieron con contracciones del ciclo financiero fueron (como anticipaba la literatura) las más severas. Y la sincronización de ambos ciclos fue mayor durante las recesiones. Cuando las contracciones del crédito iniciaron durante períodos de recesión real, las recuperaciones se demoraron en varios trimestres. La recesión iniciada en 1998 se superpone hacia 1999 con una enorme contracción del crédito bancario. Asimismo, la contracción del PBI hacia 2017 es acompañada luego de dos períodos largos de contracción del crédito total y bancario, y sobre todo de liquidez global. Recordemos que la recuperación, tal como fue definida, no había sido alcanzada al cuarto trimestre de 2023.

Por supuesto, este análisis es exploratorio y deja muchos puntos sin analizar. Particularmente, es necesario ampliar el análisis de sincronización respecto del CFG, el cual no muestra resultados concluyentes a nivel exploratorio. Se pretendió tomar las variables más extensamente utilizadas para el ciclo financiero doméstico, pero quedó sin ahondar la injerencia del ciclo financiero global y los flujos de capitales transnacionales que pueden ser incorporados a partir de las diferentes líneas de la balanza de pagos. Un punto aparte, merece la coincidencia de picos (y posterior inicio de fases recesivas) con períodos electorales. Sin lugar a dudas, la agenda de estudio en la materia es un desafío por delante.

Referencias

Aikman, D., Haldane, A. G., y Nelson, B. D. (2015). Curbing the credit cycle. *The Economic Journal*, 125(585), 1072-1109.

Aldasoro, I., Borio, C. E., y Drehmann, M. (2018). Early warning indicators of banking crises: expanding the family. *BIS Quarterly Review*, March.

Bernanke, B. S., Gertler, M., & Gilchrist, S. (1999). The financial accelerator in a quantitative business cycle framework. *Handbook of macroeconomics*, 1, 1341-1393.

Borio, C. (2014). The financial cycle and macroeconomics: What have we learnt?. *Journal of Banking y Finance*, 45, 182-198.

Borio, C., Furfine, C., & Lowe, P. (2001). Procyclicality of the financial system and financial stability: issues and policy options. *BIS Working Paper*, 1(3), 1–57.

Borio, C., Furfine, C., & Lowe, P. (2001). Procyclicality of the financial system and financial stability: issues and policy options. *BIS papers*, 1(3), 1-57.

Bry, G., & Boschan, C. (1971). Front matter to "Cyclical Analysis of Time Series: Selected Procedures and Computer Programs". In *Cyclical analysis of time series: Selected procedures and computer programs* (pp. 13-2). NBER.

Burns, A. F., & Mitchell, W. C. (1946). *Measuring business cycles*. NBER.

Caldentey, E. P., Titelman, D. A., & Carvallo, P. (2013). Weak expansions: A distinctive feature of the business cycle in Latin America and the Caribbean. *Levy Economics Institute, Working Papers Series*, (749).

Camacho, M., & Palmieri, G. (2017). Latin American cycles: Has anything changed after the Great Recession?. *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(5), 1170-1183.

Chen, M. S., & Svirydzenka, K. (2021). *Financial Cycles—Early Warning Indicators of Banking Crises?*. Working Paper 21/116. International Monetary Fund.

- Claessens, S., Kose, M. A., & Terrones, M. E. (2012). How do business and financial cycles interact?. *Journal of International economics*, 87(1), 178-190.
- Davies, C., & Gai, P. (2020). The New Zealand financial cycle 1968–2017. *New Zealand Economic Papers*, 54(1), 1–15.
- Drehmann, M., Borio, C. E., & Tsatsaronis, K. (2012). Characterising the financial cycle: don't lose sight of the medium term!. *BIS Working Paper No. 380*
- Drehmann, M., & Tsatsaronis, K. (2014). La brecha crédito/PIB y los colchones de capital anticíclicos: preguntas y respuestas. *Informe Trimestral del BPI*.
- Fliessbach, A. (2019). Price cycles and synchronization in South America (Doctoral dissertation, Dissertation, Göttingen, Georg-August Universität, 2020).
- Grigoraş, V. (2020). Una revisión de los métodos de fechado del ciclo económico. *Papeles de Economía Española*, (165), 16-32.
- Haavio, M. (2012). Financial cycles and business cycles: some stylized facts. *Bank of Finland. Monetary Policy and Research*. 1.2012.
<https://publications.bof.fi/bitstream/handle/10024/43464/169805.pdf?sequence=1>
- Harding, D., y Pagan, A. (2002). Dissecting the cycle: a methodological investigation. *Journal of Monetary Economics*, 49(2), 365-381.
- Kindleberger, Charles. 1978. *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*. New York: Basic Books.
- Kirti, D. (2018). Lending standards and output growth. *IMF Working Paper 18/23*. International Monetary Fund.
- Lucas Jr, R. E. (1977, January). Understanding business cycles. In *Carnegie-Rochester conference series on public policy* (Vol. 5, pp. 7-29). North-Holland.
- Minsky, Hyman. 1986. *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven: Yale University Press.

Miranda-Agrippino, S., & Rey, H. (2022). The global financial cycle. In *Handbook of international economics* (Vol. 6, pp. 1-43). Elsevier.

Pagan, A. (2020). El ciclo económico: algunas reflexiones sobre la literatura. *Papeles de Economía Española*, (165), 2-15.

Presa Palermo, M. (2021). Ciclo financiero y ciclo económico en Uruguay: una aproximación de largo plazo (1870-2019). [en línea] Tesis de maestría. Montevideo: Udelar. FCEA, 2021. <https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/handle/20.500.12008/31191>

Rabanal, C. (2017). Puntos de giro en la economía argentina. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, (16), 159-185.

Reinhart, C. M., & Rogoff, K. S. (2008). Is the 2007 US sub-prime financial crisis so different? An international historical comparison. *American Economic Review*, 98(2), 339-344.

Rojas, M. (2020). La economía argentina ayer y hoy: hechos estilizados y des-estilizados. *Anales de la AAEP*.

Rubbiani, G., Khalid, A. A., Polyzos, S., & Almessabi, B. N. (2022). Cyclicity of capital adequacy ratios in heterogeneous environment: A nonlinear panel smooth transition regression explanation. *Managerial and Decision Economics*, 43(6), 1960-1979.

Schüler, Yves Stephan; Hiebert, Paul P.; Peltonen, Tuomas A. (2015): Characterising the financial cycle: A multivariate and time-varying approach. *Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2015: Ökonomische Entwicklung - Theorie und Politik - Session: Financial frictions and the cycle*, No. B01-V3. <https://www.econstor.eu/handle/10419/112985>

Shen, C.-H., Ren, J.-Y., Huang, Y.-L., Shi, J.-G., & Wang, A.-Q. (2018). Creating financial cycles in China and interaction with business cycles on the chinese economy. *Emerging Markets Finance and Trade*, 54(13), 2897–2908.

Stockhammer, E., Jump, R. C., Kohler, K., & Cavallero, J. (2019). Short and medium term financial-real cycles: an empirical assessment. *Journal of international money and finance*, 94, 81-96.

Strohsal, T., Proaño, C. R., y Wolters, J. (2019). Characterizing the financial cycle: Evidence from a frequency domain analysis. *Journal of Banking y Finance*, 106, 568-591.

Suxiao Li, Jakob de Haan, Bert Scholtens & Haizhen Yang (2015) Are international fund flows pro- or counter-cyclical?, *Applied Economics Letters*, 22:5, 378-384,
<http://dx.doi.org/10.1080/13504851.2014.943881>

Titelman, D. y Pérez-Caldentey, E. (2015) Macroeconomía para el desarrollo en América Latina y el Caribe: nuevas consideraciones sobre las políticas anticíclicas. En Bárcena, A. y Prado, A. (eds.) (2015) *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. CEPAL, Santiago de Chile.

Yan, C., & Huang, K. (2020). Financial cycle and business cycle: An empirical analysis based on the data from the US. *Economic Modelling*, 93, 693–701.

Anexo**Tabla A.1. Fuente de datos y descripción de variables**

FUENTE	MUESTRA	VARIABLE	DEFINICIÓN
GEM	1987Q1-2023Q4	PBI	Producto bruto interno, trimestral, en dólares constantes base 2010=100.
BIS	1984Q4-2023Q4	Crédito total %PBI	Crédito total al sector privado no financiero como porcentaje del PBI
BIS	1990Q1-2023Q4	Crédito total	Crédito total al sector privado no financiero, valor de mercado en dólares deflactado por el IPC EEUU base 2010=100
BIS	1984Q4-2023Q4	Crédito bancario %PBI	Crédito bancario interno al sector privado no financiero como porcentaje del PBI
BIS	1990Q1-2023Q4	Crédito bancario	Crédito bancario interno al sector privado no financiero, valor de mercado en dólares deflactado por el IPC de EEUU base 2010=100 Indicador de Liquidez Global. Crédito total transfronterizo y local nominado en dólares frente a entidades no bancarias, total, en Argentina, en términos de crédito (préstamos y títulos de deuda). Deflactado por el IPC EEUU
BIS	2000Q1-2024Q1	Liquidez global	base 2010=100
BIS	2006Q4-2024Q2	Precio vivienda	Precios de propiedades residenciales nuevas por metro cuadrado, pisos de 2 habitaciones, ciudades de todo el país. En dólares de 2010.
IMF	2010Q1-2024Q2	Índice precio de acciones	Precio del mercado financiero: índice de acciones. Valor al final de cada trimestre.
IMF	1987Q1-2023Q4	FEDFOUND	Tasa de política económica de EEUU o Tasa Efectiva de los Fondos Federales, valor al final del trimestre
Federal Reserve Bank of St. Louis	1990Q1-2023Q4	Índice VIX	Índice de volatilidad del comercio de opciones de la Junta de Chicago. Medida utilizada para rastrear la volatilidad en el índice S&P 500.
BCRA	1997Q1-2023Q4	IPMP	Índice de precio de materias primas. Engloba el 50% de las exportaciones argentinas. Base 2001Q4=100

Fuente: Elaboración propia. Nota: Todas las series desestacionalizadas mediante Census X-13. GEM=Global Economic Monitor; IMF=International Monetary Fund; BIS=Bank for International Settlements; BCRA=Banco Central de la República Argentina.

Tabla A.2. Fechado de los ciclos real y variables financieras (1987Q1-2023Q4).

PBI		Crédito total (%PBI)		Crédito bancario (%PBI)	
Picos	Valles	Picos	Valles	Picos	Valles
1987Q3	1990Q1	1987Q4	1989Q1	1987Q4	1989Q1
1992Q3	1993Q1	1989Q4	1991Q4	1989Q4	1990Q4
1994Q4	1995Q2	1994Q3	1995Q1	1994Q4	1995Q3
1998Q3	2002Q1	1999Q3	2001Q1	1999Q3	2004Q2
2003Q4	2004Q2	2002Q2	2008Q3	2007Q4	2008Q4
2008Q3	2009Q2	2009Q2	2011Q1	2009Q2	2010Q2
2011Q3	2012Q2				
2013Q3	2014Q3	2014Q1	2014Q4	2013Q4	2014Q4
2015Q2	2016Q2	2016Q1	2016Q3	2015Q4	2016Q3
2017Q4	2018Q4				
2019Q3	2020Q2	2018Q3	2019Q2	2018Q3	2020Q1
2022Q2	2023Q2	2020Q4	2022Q4	2020Q4	2022Q4

Fuente: Elaboración propia. Nota: sombreadas los máximos coincidentes o cercanos a los auges del PBI (en + ó – hasta 2 trimestres). En rojo, la serie líder.

Tabla A.3. Fechado de los ciclos real y variables financieras (1990Q1-2023Q4).

PBI		Crédito total		Crédito bancario		Liquidez global	
Picos	Valles	Picos	Valles	Picos	Valles	Picos	Valles
1994Q4	1995Q2	1994Q4	1995Q3	1994Q4	1995Q3		
1998Q3	2002Q1	2001Q4	2002Q4	1999Q1	2002Q3	2001Q3	2005Q4
2003Q4	2004Q2	2003Q2	2005Q4	2003Q2	2003Q4	2007Q3	2009Q4
2008Q3	2009Q2	2008Q3	2009Q3	2008Q3	2009Q3		
2011Q3	2012Q2					2011Q3	2014Q3
2013Q3	2014Q3	2013Q2	2014Q3	2013Q2	2014Q2		
2015Q2	2016Q2	2015Q3	2016Q1	2015Q3	2016Q1		
2017Q4	2018Q4	2018Q1	2021Q2	2018Q1	2021Q2	2018Q1	
2019Q3	2020Q2						
2022Q2	2023Q2	2021Q4		2021Q4			

Fuente: Elaboración propia. Nota: sombreadas los máximos coincidentes o cercanos a los auges del PBI (en + ó – hasta 2 trimestres). En rojo, la serie líder.



TENSIONES EN LA ÚLTIMA DÉCADA EN ARGENTINA. EL CICLO ECONÓMICO Y EL PODER POLÍTICO

Roberto J. TARDITTI (Universidad de Buenos Aires, Argentina).

Ángel Muñoz ACCARDI (Universidad Tecnológica Metropolitana, Chile).

TENSIONES EN LA ÚLTIMA DÉCADA EN ARGENTINA. EL CICLO ECONÓMICO Y EL PODER POLÍTICO

Roberto J. TARDITI ⁴⁴

Introducción

En los últimos cinco años se suceden cronológicamente en el gobierno nacional de Argentina dos corrientes políticas de distinto signo, una de ellas se reconoce como parte del campo *nacional y popular*, como parte del progresismo local, latinoamericanista, peronista y pro BRICS; la otra, como expresión de un *liberalismo* doctrinario, globalista, radicalizado, que se presenta como anarco capitalista y pro Estados Unidos e Israel.

Se trata de dos fuerzas políticas que confrontaron electoralmente y que llegaron a gobierno, en ambos casos, por medio de elecciones.

Nos preguntamos ¿qué clases o fracciones de clases expresan? ¿Qué cambia para los trabajadores cuando llega la segunda corriente al gobierno del estado en diciembre del 2023?

En este trabajo y con el propósito de avanzar con estos interrogantes atendemos en primer lugar al *ciclo periódico industrial*, básicamente en el último quinquenio, ello permite una primera periodización del movimiento de la sociedad argentina y su puesta en relación con el mercado mundial.

El primer paso es una descripción y análisis de algunos aspectos claves del proceso de producción y reproducción del capital en sus diversos momentos.

El abordaje general del trabajo se hace a partir de la perspectiva teórica que plantea el socialismo científico.

Es necesario tener presente que la periodización del movimiento social, uno de los objetivos de este trabajo, no puede quedar reducida al cambio de gobierno. La meta es la de aproximarse al reconocimiento de las fuerzas sociales que confrontan, tratar de reconocer sus momentos de lucha, los que en última en última instancia hacen a la lucha de clases.

⁴⁴ UBA/PIMSA (Universidad de Buenos Aires/Programa de Investigación sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina)

Crisis y ciclo

Cuando se periodiza atendiendo a las fases que recorre el ciclo periódico industrial es necesario partir del momento de *crisis*.

Para avanzar con la descripción hay que seleccionar un conjunto de indicadores macroeconómicos, sociales, que permitan dar cuenta tanto de las particularidades de esa fase crisis como de las fases que se suceden a continuación.

Ello debe apuntar a describir básicamente la evolución de la producción material, el intercambio de mercancías, y las condiciones en las que se realiza la compra venta de la fuerza de trabajo (salario, empleo, desempleo, pobreza e indigencia).

Se debe tener presente que las crisis del mercado son inherentes al movimiento de la sociedad capitalista.

En estudios realizados con anterioridad hemos podido reconocer que en el último medio siglo se vienen dando ciclos periódicos en el mercado mundial que mantienen una secuencia cercana a lo decenal, y que el ciclo global incide directamente sobre el movimiento de la estructura económica de Argentina, la condiciona, y le impone una temporalidad determinada. El reconocimiento de esta convergencia no exime de la necesidad de atender a las particularidades que presenta cada una de esas fases, y cada ciclo en su conjunto.

Pero el movimiento de la estructura no se puede limitar al ciclo, ello es solo un aspecto del movimiento de los grupos sociales fundamentales, base de la estructura económica de la sociedad. Es precisamente su estudio lo que da cuenta de las relaciones sociales de fuerzas objetivas (Gramsci). Lo que permite atender a la relación entre trabajo asalariado y capital, al capital financiero y su entrelazamiento con el proceso productivo, etc.

Ahora ¿qué ocurre cuando se entra en una situación recesiva que está relativamente desligada del ciclo periódico industrial y que es resultado de políticas de gobierno?

A fines del año 2023 y especialmente en el año 2024 se genera una contracción económica - que aparece registrada en el PBI de Argentina- y que tiene el efecto de poner en cuestión la prosperidad de los negocios que se estaba desarrollando. Se presenta una retracción en el proceso de producción tomado en su conjunto que se debe examinar en sus detalles.

Este es uno de los puntos a estudiar. Su abordaje exige incluir en el examen la articulación entre economía y política. El factótum de esa política oligárquica de gobierno es el partido del nuevo presidente electo, el economista Javier Milei de La Libertad Avanza (LLA), junto a sus partidos aliados.

El periodo

Entre el año 2017 y el 2022 el ciclo periódico industrial de Argentina recorre tres fases reconocibles: *crisis*, *estancamiento* y *animación* de los negocios; el año 2023 es un momento de *prosperidad*, con ciertas particularidades que es preciso especificar.

El año 2017 es el punto de partida de un nuevo ciclo periódico industrial en Argentina, un momento de crisis, puntualmente a partir de la segunda mitad de ese año.

Posteriormente, luego de tres años, la burguesía logra recomponer el proceso de producción y de cambio del capital.

Resulta pertinente preguntarse ¿cómo resuelve la *crisis* la burguesía en Argentina?

El ciclo anterior se había iniciado con la crisis 2007-2008 y finaliza en 2017, se había desarrollado estrechamente interrelacionado al ciclo periódico industrial general a escala mundial. Ese ciclo, como también cada una de sus fases, fueron estudiadas en otros trabajos⁴⁵.

La periodización resultante para Argentina 2017-2022 es la siguiente:

crisis: se inicia en octubre de 2017 y se cierra en mayo de 2020, cubriendo 32 meses consecutivos. Se trata de una fase de *crisis general* que contiene tres lapsos diferenciados: una *retracción comercial y productiva*; un *relativo y breve estancamiento*; y finalmente una *brusca caída de la producción*, que coincide con el primer año de la pandemia;

estancamiento: se desarrolla entre junio y septiembre del año 2020, se extiende durante cuatro meses (durante el mismo se frena la desvalorización del capital y la destrucción de fuerza productiva);

animación: desde octubre de 2020 hasta junio de 2021. En estos nueve meses el proceso de producción y de cambio entra en una leve espiral ascendente traccionado fundamentalmente por la industria manufacturera;

prosperidad: desde julio de 2021 en adelante. Se inicia cuando todas las ramas de actividad, ahora también las que permanecían rezagadas como ‘hoteles y restaurantes’, tienen un movimiento ascendente; la tasa de empleo comienza a crecer de manera sostenida, la desocupación y sub ocupación sumadas decrecen, mejoran los salarios, comienza a descender

⁴⁵ Tarditi, Roberto J.; *Crisis y ciclo periódico industrial. Argentina y el mundo 2017-2023*. Presentada en el XIV Encuentro Internacional de Economistas sobre Globalización y Problemas del Desarrollo. Realizado del 14 al 17 de noviembre de 2023. La Habana, Cuba. Auspiciado por: Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba (ANEC) Asociación de Economistas de América Latina y El Caribe (AEALC).

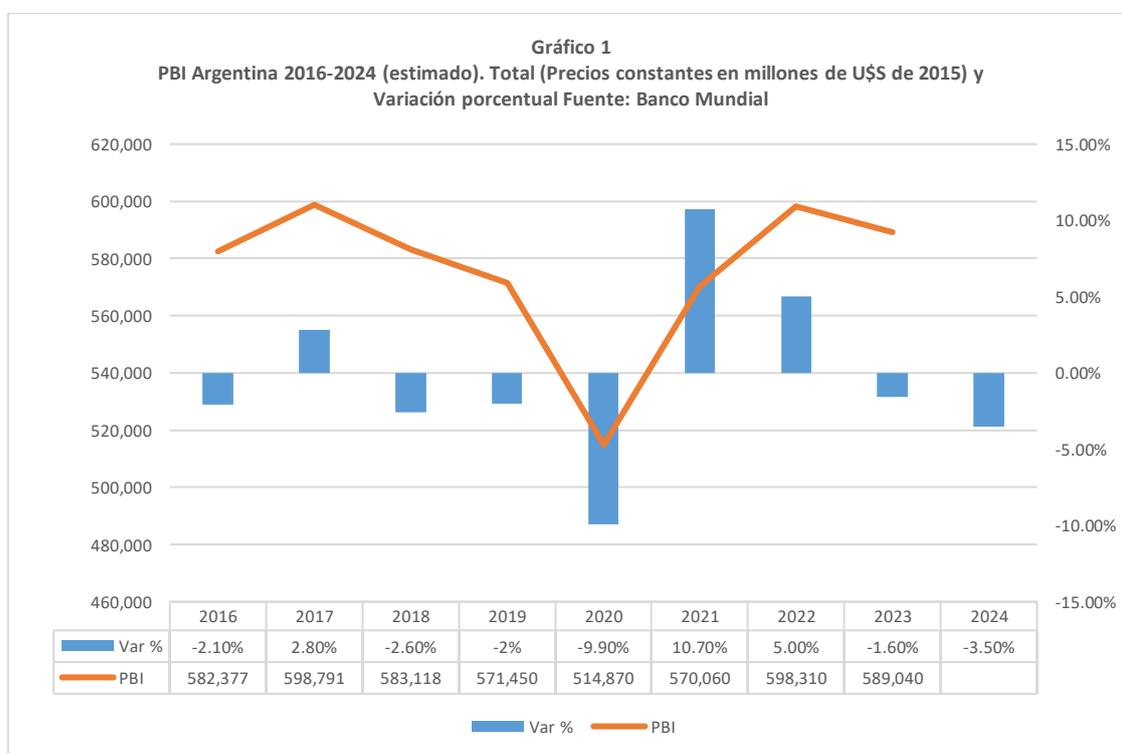
Tarditi, Roberto J.; *Trabajo y ciclo económico. Argentina 2017-2022*. Presentada en las XXVIII Jornadas de Historia Económica. Asociación Civil Argentina de Historia Económica. Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de Río Cuarto. Centro de Investigaciones Históricas. Instituto de Investigaciones Sociales, Territoriales y Educativas-Conicet. Realizadas en Río Cuarto, 27, 28 y 29 de septiembre de 2023.

la pobreza y la indigencia (aunque esta última solo por el lapso de un año). El PBI tiene un alza porcentual de más del 10% en el año 2021.

Nuevamente la recuperación económica de Argentina queda enlazada a la animación de los negocios a escala mundial. El PBI Global en el año 2021 sube el 6,1%.

La fase de prosperidad de los negocios que se inicia en julio de 2021 presenta algunas diferencias respecto a lo ocurrido en el ciclo anterior. Uno de los primeros elementos en este sentido es que no se consolida la baja tendencial de la *indigencia* ni de la *pobreza*. Tampoco se recuperan los *salarios*.

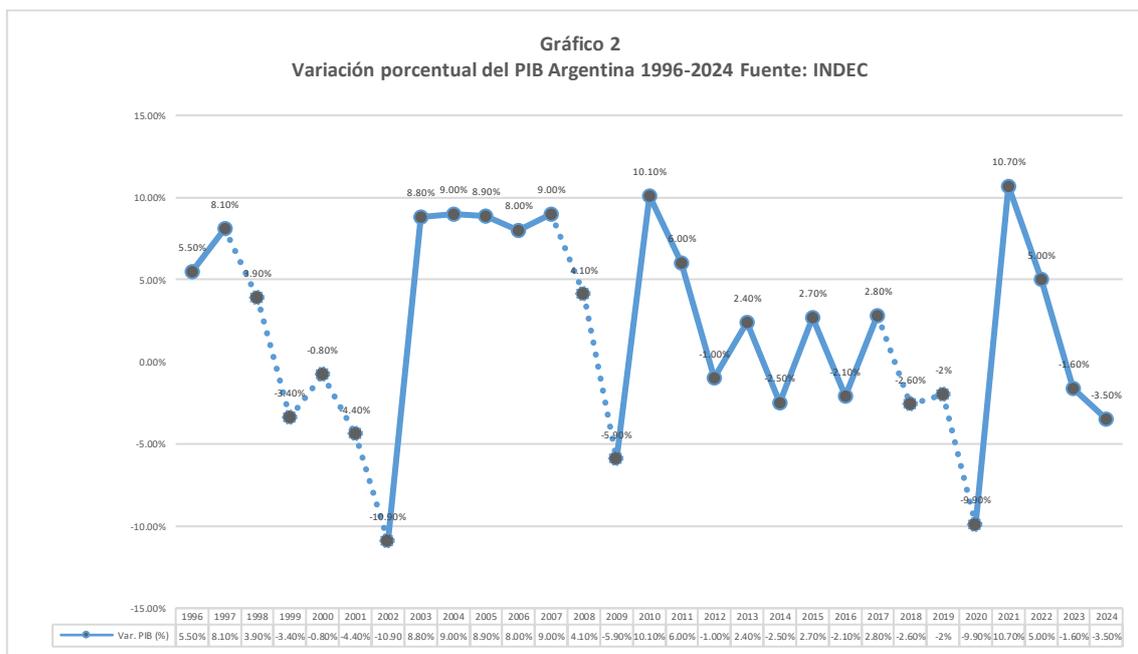
Por otra parte, según lo estudiado, resulta evidente que la crisis no se inicia con la pandemia y que concluye antes de que lo haga la parte más aguda de esa calamidad social, más allá de su incidencia en el momento de crisis.



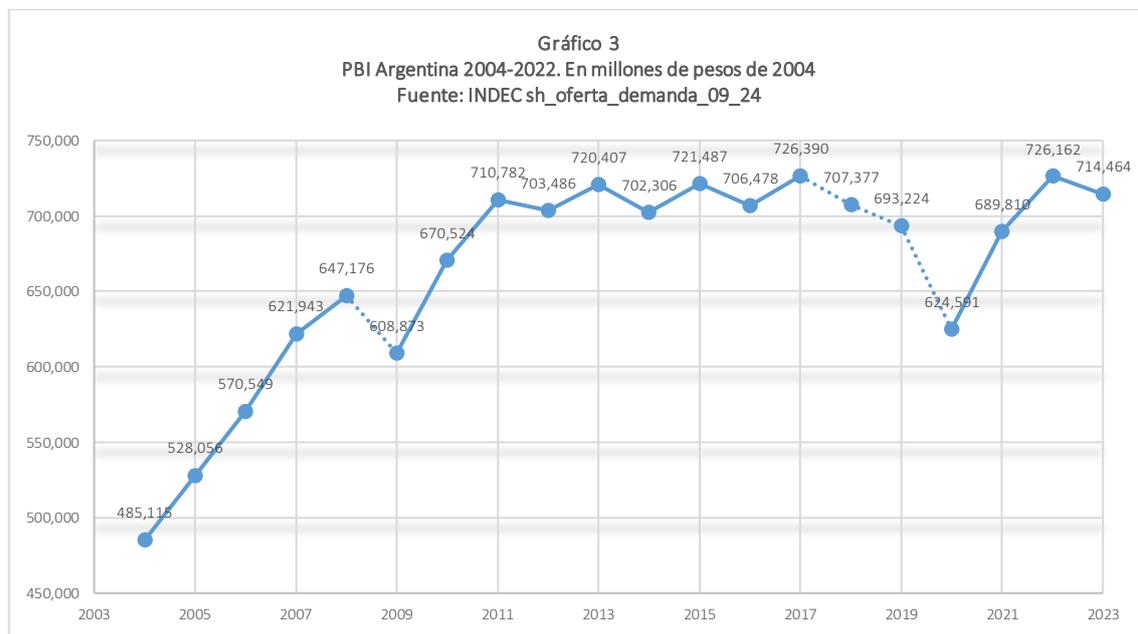
El Gráfico 1 muestra el crecimiento porcentual del PBI en el año 2021 y 2022, luego la medición del 2023 y la estimada del 2024 tienen valores negativos.

Ello no incide, en principio, en la animación de los negocios posterior a la crisis 2018-2020.

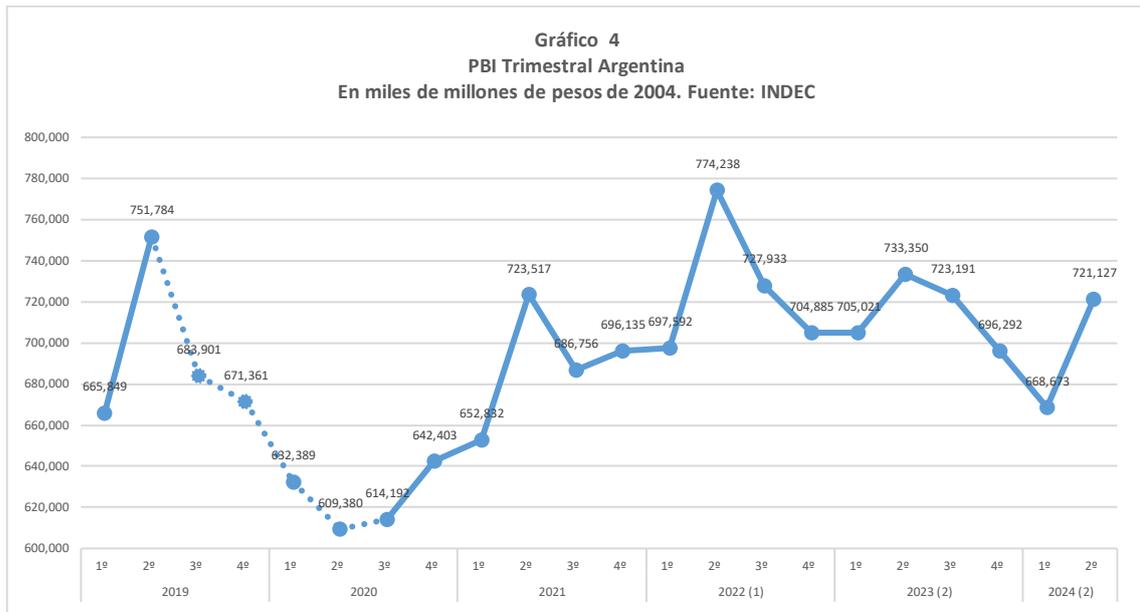
Algo similar se había dado en la animación de los negocios de 2010, que se habían desacelerado en 2011 y tienen valor negativo en 2012 para recuperarse en el 2013, como se muestra en el Gráfico 2.



Si se sigue la evolución del PBI en miles de millones de pesos anuales, como muestra el Gráfico 3, se muestra el punto más alto de la fase de prosperidad es el valor del año 2022, cuando llega a 726.162 (miles de millones de pesos de 2004)

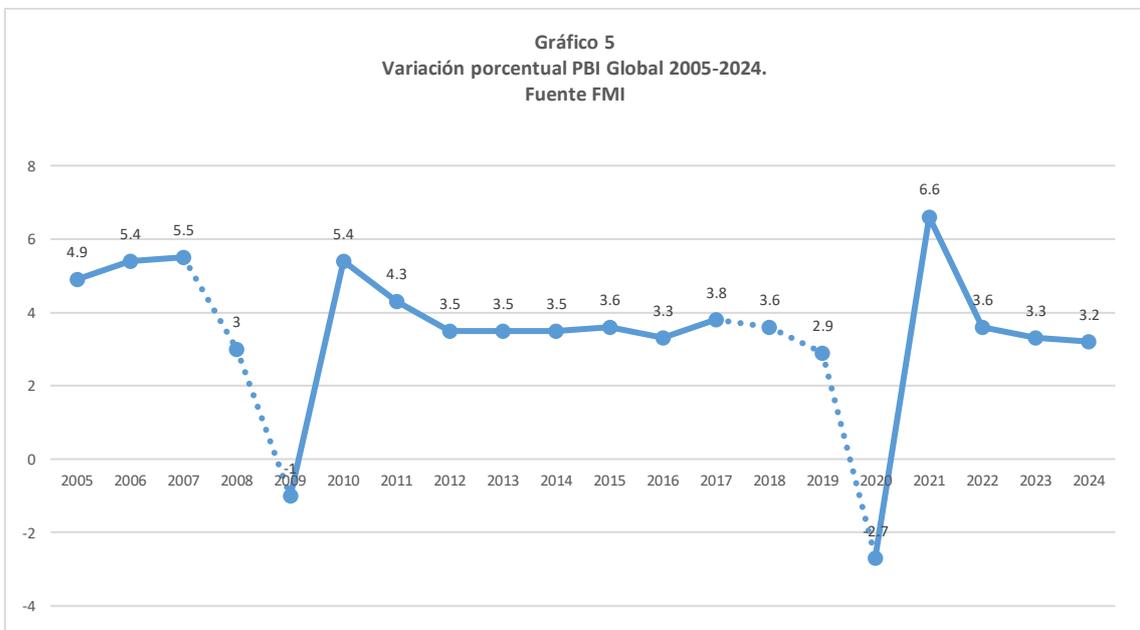


Si se atiende al PBI Trimestral, Gráfico 4, se pueden incorporar las dos mediciones del año 2024. El dato del primer trimestre muestra que es el cuarto trimestre consecutivo de caída, en tanto, en el segundo del 2024 hay una recuperación frente al anterior.



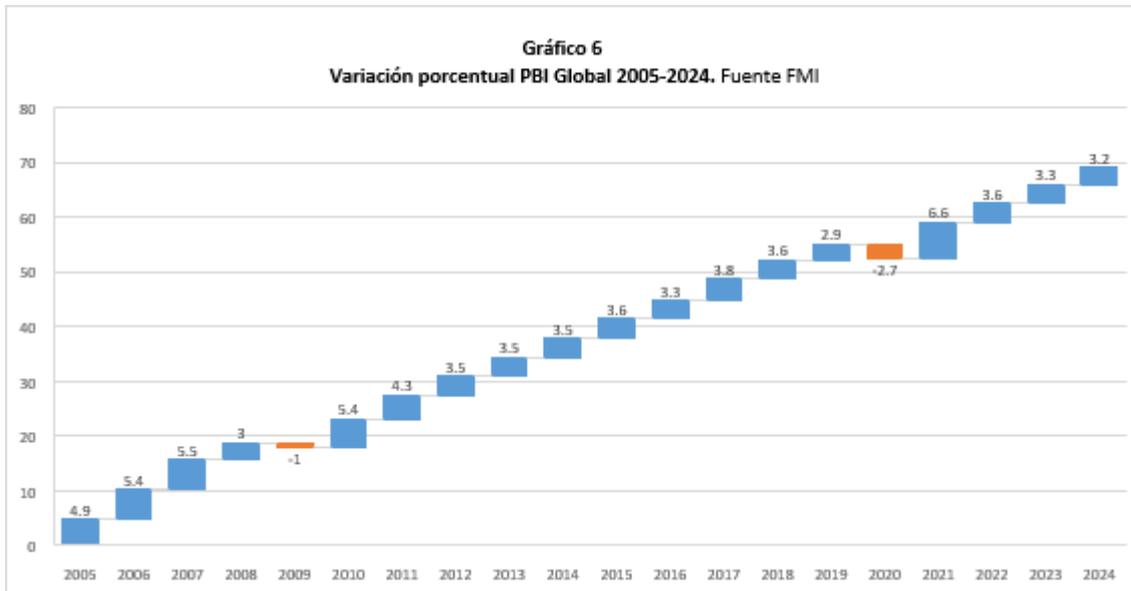
El mundo

La evolución del PBI Global muestra tanto la magnitud de la crisis como la recuperación posterior. En el año 2021 ya se registra un crecimiento del 6,6%. Asimismo, desde el año 2022 en adelante se mantienen los valores positivos.

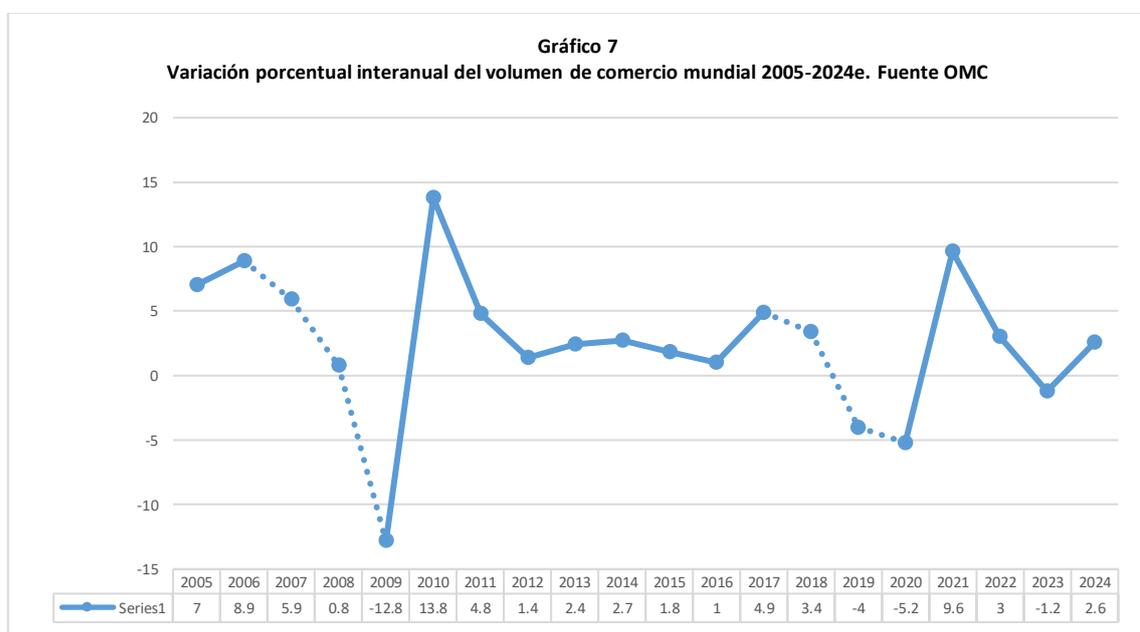


Proyectado en un gráfico de cascada, Gráfico 6, se muestra el crecimiento porcentual acumulativo del capital a escala global, el crecimiento económico de cada año toma como base el valor anual alcanzado el año anterior. Asimismo, se observa como se contrae el PBI

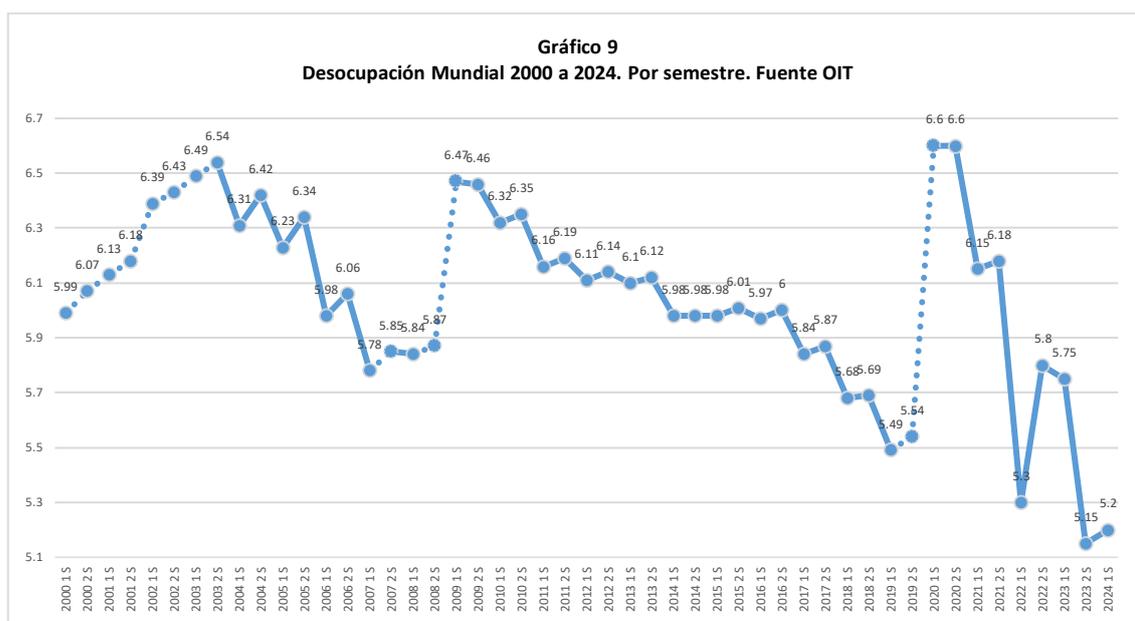
durante las crisis. Un PBI global que suma economías capitalistas y planificadas a escala mundial.



El Gráfico 7 permite observar la correspondencia que se presenta en el movimiento del PBI y el comercio a escala mundial.



El Gráfico 9 hace visible la baja de la desocupación mundial en los momentos de prosperidad del ciclo y su disparada ascendente en los momentos de crisis.



Siguiendo los datos de la OIT la desocupación baja hasta el primer semestre del año 2019 y sube desde ese momento hasta el primer semestre del 2020, para comenzar nuevamente a descender.

Este importante indicador refuerza la afirmación que la difusión de la pandemia en el año 2020 se hace en un contexto de crisis ya existente, y que el estancamiento y la animación de los negocios coincide con el segundo momento de la pandemia mundial.

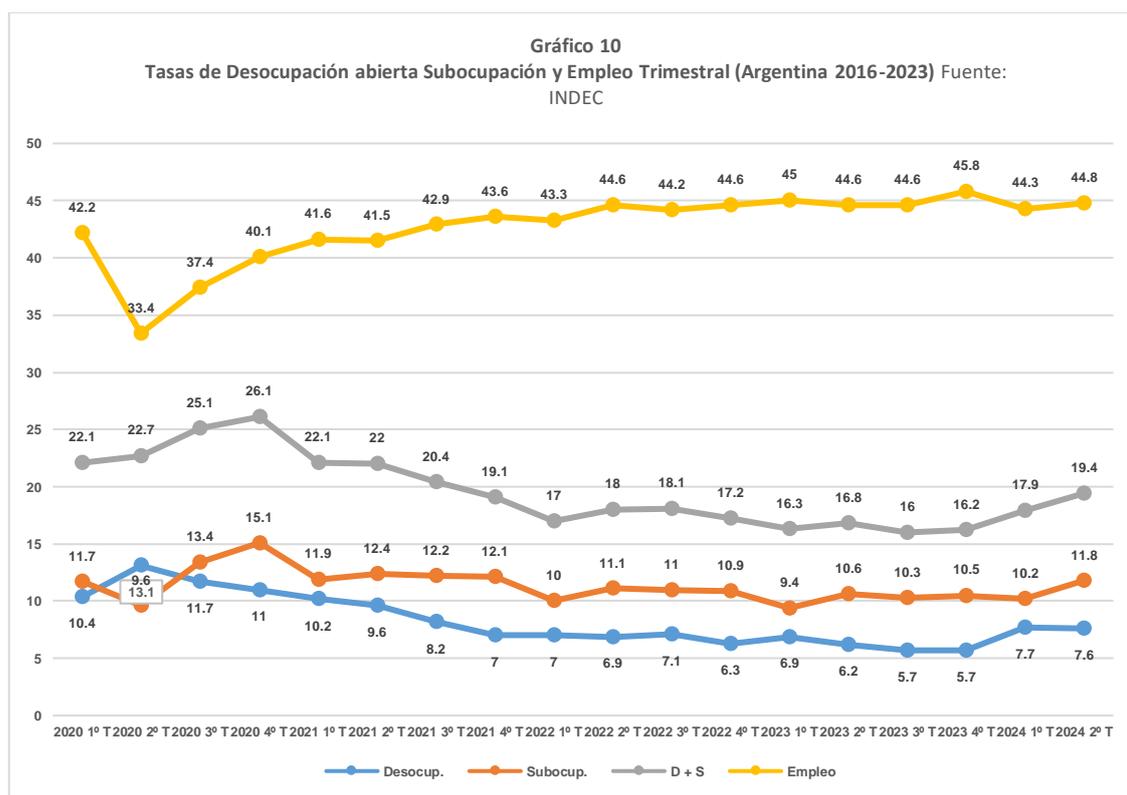
Ambos datos relativizan la afirmación: ‘crisis de la pandemia’.

Argentina

El Gráfico 10 da cuenta de la evolución del *empleo* y *el desempleo*, datos claves para atender a la evolución del activo y la reserva en su conjunto, y las fases del ciclo.

La línea superior del Gráfico 10 señala cómo el punto más bajo del empleo coincide con el segundo trimestre del año 2020, cuando cae a un 34%, en la fase de crisis. Luego se inicia un movimiento ascendente que alcanza su valor superior en el cuarto trimestre del 2023, con el 45,8. Manteniéndose en valores superiores al 44%.

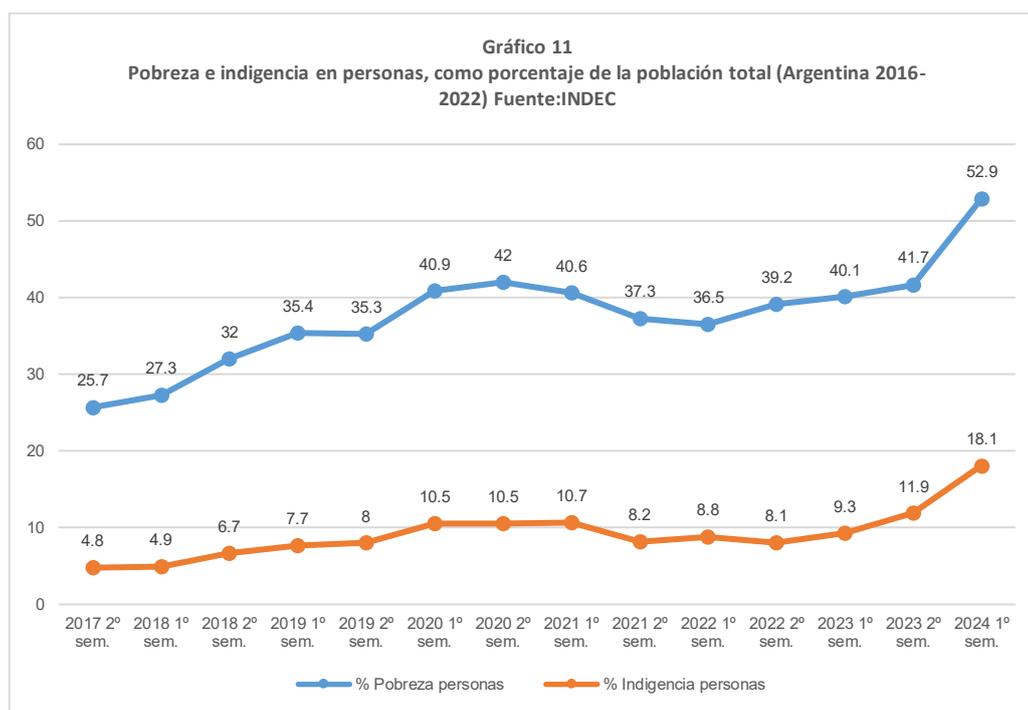
Como contrapartida el punto más alto del desempleo abierto también se da en el segundo trimestre del 2020 con un 13,1%. El subempleo, en tanto, continúa subiendo hasta 15,1% en el cuarto trimestre del 2020. A partir de allí comienzan a descender ambos hasta el segundo semestre del 2023, pero con las primeras mediciones del gobierno Milei (asumido el 10 de diciembre de 2023) se hace evidente una suba considerable de la desocupación y el subempleo.



Las mediciones sobre *pobreza e indigencia* que se muestran en el Gráfico 11 permiten apreciar como ambas suben sin solución de continuidad desde el momento de crisis, desde el primer semestre del año 2018; se inicia allí una primera ola ascendente que llega a su punto más alto en el segundo semestre del 2020, con un 42% de población en situación de pobreza, y 10,5% en indigencia (10,7% en la primera medición de 2021).

Luego desciende hasta el primer semestre del 2022, pero desde el segundo semestre de ese año la pobreza vuelve a crecer de manera indetenible hasta el año 2023. En el año 2024 da un salto vertiginoso bajo el nuevo gobierno, subiendo 11,2% en un solo semestre.

La situación es similar y alcanza un record histórico la indigencia, la que llega al 18,1 de la población. Finalizado el primer semestre de 2024 el INDEC señala que hay “5,4 millones de personas en situación de indigencia”. Si le suman los pobres que no están en situación de indigencia se llega a 15,7 millones de personas. Todo ello sobre una EPH de 29,6 millones de personas. La pobreza alcanza al 52,9% de la población total de Argentina, que es de 47 millones.



Resultados

La fase de prosperidad del ciclo desde julio del 2021 en adelante presenta las siguientes características: permite una mejora del conjunto de las ramas de actividad luego de la crisis y la pandemia; en ese movimiento ascendente la tasa de empleo comienza a crecer de manera sostenida; la desocupación y sub ocupación sumadas decrecen; mejoran los salarios; comienza a descender la pobreza y la indigencia.

Sin embargo, la recomposición de los salarios no compensa el deterioro sufrido durante la crisis y la pandemia. La pobreza e indigencia logran un descenso leve durante un año para comenzar nuevamente a crecer desde el segundo semestre del 2022.

La animación de los negocios con mayores niveles de indigencia, pobreza y un número mayor de asalariados pobres, son elementos que permitirían sostener –de mantenerse esta tendencia– que se avanza hacia niveles más altos de descomposición relativa en el régimen social de dominación capitalista.

Nos interrogábamos respecto a la situación de los trabajadores. La fuerza de trabajo se mantiene depreciada incluso en ese momento de prosperidad del año 2022, y no se logran recuperar los niveles salariales previos a la crisis. Un elemento que favorece esta situación es el alza sostenida de los precios de los alimentos y de otros medios de vida.

A nivel de hipótesis y a partir de la descripción y el análisis realizado hay algunos elementos a tener en cuenta para hacer referencia a la resolución de la crisis por parte de la burguesía en

Argentina: en primer lugar, la desvalorización de la fuerza de trabajo, lo que le permite acrecentar la plusvalía obtenida, fundamentalmente plusvalía absoluta porque los salarios se mantienen por debajo del valor de la fuerza de trabajo. En segundo lugar, el ingreso desde el exterior de una renta de la tierra agrícola y minera de considerable volumen de la que usufructúan los capitalistas relacionados al complejo cerealero, minero y los terratenientes.

Pero todo ello se potencia de manera deliberada cuando desde el gobierno del estado, con el gobierno de La Libertad Avanza y aliados se descarga un descomunal ataque sobre el conjunto de los asalariados. Valga para ello un solo dato: el alza de más del 11% en un semestre de la pobreza a nivel nacional.

Bibliografía

Cotarelo, María Celia. *Argentina 1993-2010. El proceso de formación de una fuerza social*. Imago Mundi - PIMSA, Buenos Aires, 2016.

Donaire, Ricardo; Rosati, Germán; Cavalleri, Stella; Mattera, Pablo; *Superpoblación relativa en Argentina. Construcción de un instrumento para su relevamiento sistemático y estandarizado*. DT 94, PIMSA Documentos y Comunicaciones 2016, Buenos Aires.

Geller, Lucio; *La ofensiva de 1976. Una lectura de economía política*. CICSO. Bs. As., 2021.

Gramsci, Antonio; *Notas sobre Maquiavelo. Sobre la política y sobre el Estado moderno*. Nueva Visión, Buenos Aires, 1984.

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

Iñigo Carrera, Nicolás; *Indicadores para la periodización (momentos de ascenso y descenso) en la lucha de la clase obrera: la huelga general. Argentina 1992 - 2002*; Buenos Aires, PIMSA - Documentos y Comunicaciones 2008/09

Iñigo Carrera, Nicolás, Cotarelo, María Celia y Fernández Fabián. *Momentos descendentes y ascendentes en la historia reciente de la clase obrera argentina (1993-2019)* DT 101, PIMSA Documentos y Comunicaciones N° 18, 2022, Buenos Aires.

Iñigo Carrera, Nicolás; *El movimiento obrero organizado sindicalmente en las correlaciones de fuerzas políticas y sociales (Argentina 2001-2015)*. DT 93, PIMSA Documentos y Comunicaciones 2015, Buenos Aires.

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

Marx, Carlos; *El Capital*. Siglo Veintiuno Editores, y edición del Fondo de Cultura Económica.

Marx, Carlos; *Teorías sobre la plusvalía*. Ed Cartago. Bs. As., 1975.

Podestá, Jorge y Tarditi, Roberto. *Crisis y movimiento social: de la posibilidad de la crisis a la crisis real. Observaciones sobre la crisis de los setenta y ochenta*. DT 9, PIMSA Documentos y Comunicaciones 1997, Buenos Aires.

Podestá, Jorge; Tarditi, Roberto; *Apuntes teórico metodológicos para el estudio de las crisis: el aporte de Antonio Gramsci*. DT10 PIMSA 1998. Bs. As.

Tarditi, Roberto J.; *La crisis cíclica: octubre 2017 a mayo 2020*.

http://www.pimsa.secyt.gov.ar/novedades/La_crisis_ciclica_octubre_2017_a_mayo_2020.pdf

-- *Trabajo y ciclo económico. Argentina 2017-2022*. Ponencia. XXVIII Jornadas de Historia Económica. Asociación Civil Argentina de Historia Económica. Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de Río Cuarto. Centro de Investigaciones Históricas. Instituto de Investigaciones Sociales, Territoriales y Educativas-Conicet. Realizadas en Río Cuarto, 27, 28 y 29 de septiembre de 2023.

--; *Crisis y ciclo periódico industrial. Argentina y el mundo 2017-2023*. Ponencia

XIV Encuentro Internacional de Economistas sobre Globalización y Problemas del Desarrollo. Realizado del 14 al 17 de noviembre de 2023. La Habana, Cuba. Auspiciado por: Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba (ANEC) Asociación de Economistas de América Latina y El Caribe (AEALC).



Mesa D

ESTADO, MERCADO Y DESARROLLO

Moderadora: Florencia GOSPARIN
Aula: 6 del Edificio Daract II
Día 1- Miércoles 6 de noviembre de 2024

**LOS SUJETOS DEL DESARROLLO EN BRASIL:
LA PRESIDENCIA DE JUSELINO KUBITSCHEK
(1956-1961), ACTORES SOCIALES E INTERESES
EN CONFLICTO.**

Iris BARBOZA (Universidad Nacional de Moreno, Argentina).

**LOS SUJETOS DEL DESARROLLO EN BRASIL:
LA PRESIDENCIA DE JUSELINO KUBITSCHKEK (1956-1961),
ACTORES SOCIALES E INTERESES EN CONFLICTO.**

Iris BARBOZA: irisbarboza08@gmail.com

Resumen:

El presente artículo revisa la presidencia de Jusélino Kubitschke (1956-1961) poniendo especial atención en los actores sociales que protagonizaron este gobierno caracterizado como “desarrollista”. Para ello nos servimos del enfoque realizado por Peter Gourevitch (1994) sobre las elecciones de política económica por medio del análisis de las coaliciones sociales que se conforman y sirven de apoyo al desenvolvimiento del Estado. Gourevitch repasa también en cómo este apoyo puede ser condicionado o potenciado en relación a la posición que se ocupa el país en el tablero geopolítico internacional. En el presente escrito este enfoque se emplea con el propósito de revisar las influencias sobre el desarrollo nacional brasileño mediante el reconocimiento de las alianzas y posiciones de actores sociales claves en el periodo.

Introducción:

En el periodo industrialista o de segunda expansión de Brasil (1930-1980) se pueden distinguir tres procesos de raigambre desarrollista: “los gobiernos de Getulio Vargas (1930-1945 y 1951-1954), la presidencia de Juscelino Kubitschek (1956-1961) y la fase desarrollista de la dictadura militar (1967-1979)” (Crespo 2016). Pero es en el gobierno de Kubitschek que se da un salto cualitativo en materia de desarrollo económico mediante la consolidación de un Estado Desarrollista.

El concepto desarrollismo se refiere a un modelo de desarrollo económico difundido especialmente en América Latina a partir de la década del '50. Sikkink (2009) destaca que el desarrollismo se puede identificar por tres elementos interrelacionados: “1) Una política de industrialización vertical intensiva mediante la sustitución de importaciones, focalizada en sectores industriales prioritarios o básicos como la siderurgia, la energía y los productos químicos, la maquinaria, los automotores, y los bienes de capital; 2) la búsqueda de una rápida expansión de la acumulación de capital a fin de apoyar el esfuerzo industrializador, recurriendo a fuentes de financiamiento público y de capitales extranjeros; y 3) una mayor participación del Estado en la conducción del programa de desarrollo, en general mediante alguna forma de planificación indicativa privada hacia las áreas prioritarias” (Sikkink, 2009, p. 4). En ese sentido, Bresser-Pereira (2019) plantea que un Estado puede clasificarse como desarrollista, cuando cumple una serie de características; considera el desarrollo nacional como su principal objetivo, interviene de forma moderada en el mercado, especialmente en áreas que considera estratégicas; adopta una política macroeconómica activa; y cuenta con el apoyo político de una coalición de clases en pro del desarrollo formada por empresarios, trabajadores, funcionarios de la burocracia pública y sectores de la vieja clase dominante que ejerce poder político y apoya una estrategia de desarrollo nacional (Bresser-Pereira, 2019, p. 42).

En el año 1956 tomó posesión de la presidencia de Brasil Juscelino Kubitschek (1956-1961), bajo su mandato se produjo una profunda transformación y la economía brasileña dio un gran salto cualitativo (Crespo 2016). La política económica de Kubitschek fue definida en el Programa de Metas (1956-1961) que consistía en un plan a favor de la industrialización. En él se proyectaba la inversión directa del gobierno en áreas donde la iniciativa privada no había resultado suficiente: energía, transporte, siderurgia y petróleo (Cepal, 1964, p. 159). También contemplaba un ambicioso programa de infraestructura con la construcción de rutas y el traslado de la capital federal a Brasilia. La principal característica del Plan de Metas era

privilegiar la coordinación de la capacidad estatal existente. Bajo su presidencia las inversiones en infraestructura e inversiones en empresas estatales asumieron la dirección en el proceso de desarrollo (Medeiros; Sarti, 2020). Como así también, importantes bloques de empresas transnacionales se trasladaron al país configurando una fuerte asociación entre capital extranjero y nacional.

Consideramos que revisar el mandato de Juscelino Kubitschek (en adelante JK) en términos de Estado Desarrollista requiere poner especial atención en el desempeño de los actores sociales nacionales, cómo interactuaban con y desde el Estado. No sólo a nivel de la construcción de política doméstica sino en cómo estos actores y la política nacional pudo ser condicionada o potenciada por acontecimientos en el sistema político internacional.

Actores sociales para el desarrollo nacional

En el período 1956-1961 de la presidencia de JK se profundiza la industrialización del país y se lo puede reconocer también como aquel que irá consolidando el “*milagro brasileiro*” (Crespo 2016; Fausto 2003). Nos interesa analizar entonces, buscando dar cuenta de una mejor explicación acerca de los distintos resultados obtenidos en materia de crecimiento y desarrollo económico de este país de desarrollo tardío, las elecciones de política en función de las coaliciones sociales que se conformaron. En función de eso se revisa las elecciones de política económica buscando conectar la política y su elección en base cuatro categorías (Gourevitch, 1994); El *perfil de la producción* que se concentra en las preferencias de los actores sociales (empresas industriales, de la agricultura y la fuerza de trabajo) en función de su situación en la economía nacional y también en la internacional, la *estructura estatal* mediante la conformación de instituciones formales, burocracias y las reglas para mediar intereses y conflictos, la *ideología económica* de los actores sociales y su influencia en la toma de decisiones y, por último, en función del *sistema internacional* revisando la relación con otros países y cómo su posición en el tablero geopolítico internacional pudieron influir el desempeño nacional.

El análisis en materia de coaliciones políticas lo utilizamos para dar cuenta cómo se establecieron las bases de apoyo de los actores sociales nacionales hacia los diversos programas de política económica que en Brasil se adaptaron. Es decir, nos preguntamos, cómo se forman las alianzas entre actores sociales, como éstas se modifican o reforman especialmente en los tiempos de crisis. Estas coaliciones se caracterizan por ser pautas de apoyo construidas por un

conjunto de actores sociales con cierta capacidad de incidir en el proceso de toma de decisiones de un determinado país entorno a un proyecto o programa político particular y como se da respuesta a los efectos de la economía internacional. Para poder explicar por qué y cómo los países eligen políticas particulares en respuesta a los diversos estímulos provenientes de la arena internacional, es necesario entender que, si bien los políticos y los partidos políticos que se encuentran en el poder son los que institucionalmente tienen la potestad de tomar decisiones “estas se hallan limitadas por la necesidad de obtener o de conservar un apoyo” (Gourevitch, 1994).

A los actores sociales, siguiendo a Gourevitch (1994), los definimos aquí en función de su rol en la Economía y consideramos que su poder deviene de la importancia de esa función para la economía nacional y de los recursos que aporta el control de esa función. Los cuales son diferenciados en clases en relación a los medios de producción, es decir, trabajadores, empresarios y capitalistas y, por origen del capital, si éste es local o extranjero. A su vez se los considera en función de los diferentes sectores productivos en los cuales se desempeñan; agrario, industrial y servicios. Haciendo esta diferenciación los intereses de los actores se deducen de su posición en la economía local y respecto a la economía internacional. La posición de los actores puede darnos cuenta sobre de las preferencias de política en relación al tipo de cambio, si prefieren o no proteccionismo comercial, frente a la política fiscal, social, etc.

2.1. Actores para la transformación de la estructura productiva

La economía brasilera desde los inicios de la división internacional del trabajo se inserta al mercado mundial mediante la exportación de productos primarios (oro, café, azúcar, tabaco, cacao, entre otros) conformándose como una economía altamente especializada en producción primaria. Revertir este perfil fue uno de los principales objetivos de los gobiernos de raigambre desarrollista, es decir modificar la Estructura Productiva Desequilibrada⁴⁶ que hacía al país dependiente de los ciclos económicos externos y de la fluctuación del precio de materias primas en el comercio internacional llevando a recurrentes desequilibrios externos⁴⁷.

46 Término desarrollado por Marcelo Diamand para caracterizar las estructuras productivas de los países latinoamericanos exportadores de productos primarios en proceso de industrialización. A la misma la define como una estructura “compuesta de dos sectores de niveles de precios diferentes: el sector primario -agropecuario en nuestro caso-, que trabaja a precios internacionales, y el sector industrial, que trabaja a un nivel de costos y precios considerablemente superior al internacional” (Diamand, 1972, p. 25).

47 Cuando se producía crisis en los centros industriales los precios de los productos primarios caían bruscamente reduciendo la entrada de divisas, entre tanto, la demanda de importaciones continuaba hasta que esa menor oferta de divisas ejerza efecto plenamente (Furtado y Aguilera Malta, 1962).

Al abordar a los actores observando el *perfil de la producción* encontramos a la elite agropecuaria brasilera. Si bien, la misma fue perdiendo peso relativo en relación a los otros dos sectores, especialmente el industrial en el avance del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) a partir de la década del '30, no ha dejado de ser un actor de fuerte incidencia en la política nacional. El sector agrícola, principal exportador, dinamizaba la economía siendo el sector que mayor participación tenía en la conformación del producto bruto interno, aun entre 1947 y 1964, el café continuaba representando el 57% del valor de las exportaciones brasileñas (Fausto, 2003). Su fuerte peso económico y político tensionará constantemente presionando al Estado para garantizar el sostenimiento del precio de los productos agropecuarios en niveles internacionales. Esta oligarquía agropecuaria compuesta por grandes terratenientes que exportaban la mayor parte de su producción pujaba por un mayor interés para el sector, en especial por la compra estatal de su producción ante las fluctuaciones del precio internacional. Sus compradores se encontraban principalmente en el mercado externo y en menor proporción en el mercado interno; alimentos para los trabajadores industriales urbanos en particular.

Por otro lado, los actores del sector industrial manufacturero, conformado principalmente por comerciantes, caficultores y aquellos empresarios que vieron mejores oportunidades de inversión en la producción de bienes para abastecer el mercado interno. Para ellos el rol del Estado en su desempeño también resultaría fundamental. El no alcanzar los niveles de competitividad internacional y al tener un elevado coeficiente de importaciones de bienes de capital demandarían al Estado estabilidad macroeconómica y planes de apoyo para el desarrollo de la producción industrial nacional.

Otro actor relevante para considerar desde el perfil de la producción serán los trabajadores industriales que llegaron a representar el 70% de los trabajadores urbanos en la década de los '50. Los mismos fueron incorporados como un actor clave para motorizar el desarrollo nacional mediante una alianza de clases promovida por el poder estatal a través de la creación de instituciones y leyes específicas en la "*Era Vargas*". Entre las que se pueden destacar: la creación del Ministerio de Trabajo, Industria y Comercio, y la Junta de Conciliación y Juicio que arbitraban conflictos entre patrones y trabajadores. Las leyes de protección al trabajador (límite a la jornada laboral, establecimiento de salario mínimo) y el reconocimiento de la organización de los trabajadores a través de sindicatos (Crespo 2016; Fausto 2003). Estas pautas de apoyo daban cuenta del carácter jerárquico y centralizado que el Estado brasilero. Quien tiene la potestad de determinar la legalidad de las organizaciones sindicales mediante el

reconocimiento Ministerial. Será mediante la organización sindical que los trabajadores pujarán y demandarán una distribución más equitativa y mejores condiciones laborales en la profundización de la industrialización nacional.

La estructura estatal: el plan y los actores.

Otra categoría propuesta por Gourevitch para analizar es la *Estructura estatal*. En ese plano el autor afirma "...al forjar la política, los actores sociales y el Estado interactúan; los unos requieren del otro. La interacción de los actores sociales es afectada por las reglas y las instituciones por las cuales actúan. Pero el efecto de las reglas y de las instituciones depende de quien trate de usarlas y con qué propósito" (Gourevitch, 1993: 268 y 269). En el caso particular de Brasil, en la conformación de las normas, reglas y las leyes establecidas y, la creación de instituciones formales, debemos contemplar como actores protagónicos a la burocracia estatal y a las fuerzas armadas. Como hemos anticipado el gobierno de JK se caracterizó por utilizar las instituciones y recursos existentes. Si contemplamos la estructura estatal también será en la "*Era Vargas*" donde la centralización del poder para comandar el desarrollo industrial es considerada indispensable. Luego del '30 comienza a fundarse un nuevo tipo de Estado, con mayor grado de centralización y autonomía en el cual pueden identificarse algunos elementos que lo distinguirían del Estado oligárquico previo; el primero, en el plano económico o acción económica se inclina al objetivo de promover la industrialización. En este periodo el aparato estatal se amplía y se vuelve más complejo, dando lugar a la creación de nuevas burocracias y un nuevo poder político central mediante órganos e instituciones. Se crea una nueva política-administrativa que tiende a garantizar el poder de decisión de un gobierno centralizado y autoritario, la maquinaria estatal se configura bajo un modelo político jerarquizado (Hirst, 1981, p.5). Ejemplo de esta etapa es la creación del Departamento Administrativo del Sector Público (DASP), con función de unificar las variadas agencias burocráticas que se reproducen del nivel federal al estadual. Las nuevas burocracias, junto al nuevo poder político central buscaron racionalizar los intereses del capital industrial nacional para ampliar el mercado interno (Sarti y Medeiros, 2021, p.598). En cuanto al funcionamiento burocrático del Estado creó un sistema meritocrático para reemplazar la estructura de padrinazgo (Gallego, Eggers-Brass, y Gil Lozano, 2006, p.253). El propósito era la conformación de una burocracia que pudiera dar respuesta a la necesidad de contar con personal técnico para hacer frente a la creciente actividad económica, asesorar a los proyectos productivos, como así también, evaluarlos y controlarlos. Por otro lado, se atribuyó a las fuerzas armadas un papel central para impulsar la industria de

base y como factor de garantía de orden interno (Fausto, 2003, p. 163). Las mismas fueron equipadas con la compra de armas, artillería y aviones, y tuvieron a su cargo el desarrollo de la producción de acero, y un fuerte protagonismo en el sector petrolero a partir de la dirección del Consejo Nacional del Petróleo creado en 1938 a cargo del general Horta Barboza. Ese mismo año se estableció un decreto-ley que nacionalizaba el petróleo y su explotación. Ambos, tanto el decreto como el Consejo, sentarán las bases para la creación de Petrobras, empresa nacional petrolera, en 1953. En este sentido los militares desempeñaron un papel central en el control y la tutela del Estado desarrollista brasileiro (Fiori, 2012).

El programa que guiará el desempeño de esta estructura estatal es el Plan de Metas. Su principal característica era gestionar y coordinar las capacidades estatales existentes haciendo confluir varias iniciativas de política anteriores con un nuevo impulso y coherencia mediante objetivos cuantificables. En el mismo se señalaban treinta metas agrupadas en cinco áreas: energía, transporte, alimentos, industria básica y educación (Zícari, 2021). Las metas fueron logradas en las áreas de energía eléctrica y petróleo, en otras, como la industria básica o la automotriz, si bien los objetivos no fueron alcanzados, sus logros fueron significativos (autosuficiencia siderúrgica, fabricación del 90% de autopartes, entre otros) (Zícari, 2021, p. 127). En el periodo de su gobierno JK promovió la entrada de capitales extranjeros facilitando esa inversión en áreas económicas como la industria automotriz, transportes aéreos, electricidad y acero. Bajo la ejecución del plan de metas el PBI creció a una tasa anual del 7%, y el per cápita a razón de un 4% (Fausto 2003). En términos estructurales, ya en 1959, la industria reflejó la implementación de las políticas públicas con un aumento de la participación en el valor agregado de las industrias de bienes de capital (5,2% en 1949 y 11,1% en 1959), bienes de consumo duraderos (2,5% y 5%, respectivamente) y en bienes intermedios (30,4% y 37,3%) (Bossio, 2004). Los resultados del programa fueron beneficiosos para la economía brasileira, se reconoce al periodo 1957-1961 como aquel de crecimiento económico y modernización del país (Fausto, 2003).

La ideología como punto de “encuentro”

Peter Gourevitch sostiene que la «*ideología económica* puede decidir los cálculos políticos, al influir sobre las interpretaciones de quiénes son los actores, de qué desean y de lo que harán: hasta el punto en que es incierta la realidad económica –lo que en la vida real ocurre casi siempre– los elementos cognoscitivos afectan la toma de decisiones» (Gourevitch, 1994). Así, los actores evalúan un escenario económico en función de sus propias situaciones en la

economía local e internacional que no siempre se expresa con total claridad y da lugar a diversas interpretaciones afectando la toma de decisiones.

JK, elegido con solo el 36% de los votos y con una toma de mando puesta en peligro por la oposición golpista que logró sortear dieron lugar a un mandato caracterizado por la pacificación política temporal de la oposición y los militares y, en el terreno económico, por el énfasis en el crecimiento acelerado. Su postura quedó clara en el célebre lema que acompañó su ambicioso Plan de Metas: “50 años de progreso en cinco años de gobierno”. Y en cierta medida fue cumplido. Su proyecto más ambicioso o meta síntesis, porque materializaba la cumbre del progreso y modernización nacional, fue la fundación de la nueva capital, en el centro del país: Brasilia. Este hito marcó el fin Río de Janeiro como capital, en 1960. La idea era transmitir la sensación de que casi todo era posible. Esta posición de JK concitaba el apoyo de diversos actores sociales que se aglutinaban dentro de las “ideas sobre el desarrollo”, entendidas como un conjunto de ideas y valores vinculadas que daban sustento y sentido y, concedía al Estado la función de planear y dirigir la economía aun cuando se entendía que el principal responsable del desarrollo debía ser la iniciativa privada (Sikkink, 2009)

El consenso se logró con el apoyo y defensa de las medidas desarrollistas por parte de industriales, técnicos del Estado, trabajadores y la clase media. Como así también a intelectuales. Debe reconocerse este apoyo como un logro de JK al apelar a ideas ampliamente compartidas por los diversos actores sociales bajo un “proyecto” que los logro cautivar, inspirar y aglutinar en una coalición a sectores muy heterogéneos (Sikkink, 2009). Kubitschek sostenía, en 1956, que su objetivo era “...la expansión, el fomento y la instalación de las industrias que el Brasil necesita para su total y verdadera liberación económica...” (Bossio, 2004) El consenso giraba en torno a lograr la superación de la condición de país «atrasado», «subdesarrollado», «periférico» y «dependiente», donde la grandeza futura del país pasaba por el desarrollo industrial y la planificación. En este momento histórico el desarrollismo se concebía como alternativa para superar la condición de país atrasado mediante una mejor inserción en el orden económico internacional (Sikkink, 2009)

El periodo frente al orden internacional

La categoría *sistema internacional* permite revisar cómo las repercusiones políticas y económicas externas afectan en grados variables la gobernabilidad doméstica y las pujas distributivas en los países. Revisa cómo y mediante que mecanismos, las elecciones entre diferentes opciones de las cuales dependen la economía nacional pueden ser condicionadas por

la distribución del poder dentro y entre los países. Permite observar las respuestas de los actores locales y cómo estas repercuten sobre la política nacional. Es decir, si bien existen condicionamientos bajo un orden jerárquico interestatal internacional las decisiones a partir de éstos la toman los actores locales. Decisiones que, a su vez, dependen del poder e intereses que tienen los diferentes actores/sectores ligados al mercado local como ante el internacional.

Si bien la primera etapa de gobierno de JK pudo atravesarse sin grandes conflictos, la situación comenzaría a revertirse a medida que se aceleraba la industrialización. En el país se produjeron nuevamente altas tasas de inflación, desequilibrios externos, déficit público y problemas de financiamiento. Ante estas dificultades JK optó por un plan económico ortodoxo. La implementación del “*Plan de Estabilización*” monetaria en 1958 intentaría hacer frente al déficit en la balanza de pagos, a los problemas de financiamiento y a una inflación del 24%. El plan se implementó en dos fases; transición y reajuste, y estabilización más estricta. Se limitó la oferta monetaria, se disminuyó el déficit fiscal mediante el recorte del gasto público, se aumentaron los tributos, se congelaron los salarios de empleados públicos, se aumentaron las tarifas de servicios públicos y se realizó un reajuste general salarial por debajo de la inflación. A su vez se establecieron tope a los créditos que otorgaba el banco de Brasil y se restringió las posibilidades de importar. El propósito del Plan de Estabilización, además de equilibrar el sector externo y procurar la estabilidad económica doméstica, buscaba apoyo del Fondo Monetario Internacional para el otorgamiento de financiamiento necesario para continuar con el programa industrial (Sikkink, 2009; Zucari, 2021) .

Como resultado de las medidas, la conflictividad interna se agudizó; la elite agropecuaria, principalmente la burguesía caficultora, se oponía por las retenciones que estas medidas implicaban para la compra de café por parte del Estado nacional. Si bien se opusieron al programa económico, no pedían devaluaciones sino precios satisfactorios. Como JK provenía del Partido Social Democrático compuesto por grandes latifundistas sus intereses no fueron amenazados. Por otro lado, las fuerzas y los grupos nacionalistas se oponían principalmente por la concesión al FMI que la ejecución del Plan implicaba. También encontraba resistencia en los Empresarios industriales locales por el recorte en créditos para el mercado interno y porque se continuaba favoreciendo a los empresarios externos mediante la instrucción 113⁴⁸. Entretanto los trabajadores frente a los recortes y el aumento del costo de vida por el alza inflacionaria ofrecían resistencia. Llegaron a realizar en el año 1954 954 huelgas. Que el gobierno respondía

⁴⁸ Una reglamentación de las inversiones extranjeras que buscaba atraer capital extranjero. Implementada en 1955 consistía en otorgar el beneficio de importar bienes de capital sin la necesidad de contar con reservas de divisas. Beneficio que no era concedido a las empresas nacionales.

alternando concesiones y represión. Un logro significativo del periodo fue la sanción de la Ley de Seguridad Nacional que estableció un régimen de reparto en el cual las jubilaciones y pensiones se financiaba con los aportes de los trabajadores activos.

En el marco de la Guerra Fría, este periodo se caracterizó por el financiamiento a países periféricos para programas de desarrollo y de asistencia técnica especialmente de EE.UU buscando contener la difusión del comunismo en la región. A pesar de ello, organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial no otorgaron préstamos en el periodo 1954-1964 al país. El FMI, negó la posibilidad de financiamiento argumentando como “insuficientes” las medidas para lograr la estabilidad económica requerida. Frente a ese escenario, Kubitschet rompe con el Fondo a fines de 1959 y termina con el Plan de Estabilización (Zícari, 2021, p. 121). Si bien esta decisión suscitó el apoyo de diferentes sectores de la población, los problemas económicos continuaron escalando sin resolverse, pero realizando negociaciones y otorgando diferentes concesiones JK logró sostener una coalición de apoyo y “dar saltos hacia adelante” hasta terminar su mandato. Tanto la oligarquía agricultora, los empresarios industriales, como las fuerzas armadas tenían una prenda de unidad; la idea de un “enemigo” externo estrictamente ideológico y distante importado de la Guerra Fría llevó a sostener el apoyo al proyecto de desarrollo con un carácter conservador y antipopular (Fiori, 2012).

El proyecto desarrollista en los años siguientes se verá interrumpido, una sucesión de gobiernos, en su mayoría conservadores y de corte liberal, asumirán el gobierno. En las elecciones de 1960 resulta electo Janio Quadros, representante del partido conservador Unión Democrática Nacional. Será recién en el período 1967-1974, también conocido como el periodo del “milagro brasilero”, por las altas tasa de crecimiento económico sostenido (cerca al 10% anual con un pico del 13% en 1973) que la fase desarrollista encontrará su esplendor con el mayor aumento de la producción industrial y las exportaciones de productos manufacturados en la historia de Brasil.

Comentarios finales.

El desarrollo económico de los países requiere de un continuo cambio estructural, en donde acumulación de capital, progreso técnico y evolución institucional están profusamente interrelacionados. El progreso técnico y la integración a la producción de nuevos bienes alteran los costos, los procesos de producción y los hábitos de consumo. El lugar a nuevas dinámicas económicas obliga a los actores sociales e instituciones a evolucionar para dar respuesta a esas

mutaciones mediante diferentes mecanismos de coordinación. Tales transformaciones no están exentas de conflictos y tensiones por los diferentes intereses en juego, la competencia entre los modos de producción (las viejas y nuevas formas) y las relaciones de propiedad (Medeiros, 2013, p. 3).

A partir del repaso del Gobierno de Juscelino Kubitschek a la luz del enfoque de coaliciones realizado por Peter Gourevitch (1994) que prioriza el entendimiento de los cambios de política económica por medio del análisis centrado en los actores sociales y sus intereses podemos afirmar que el contexto político y económico internacional importa, determina posibilidades y condicionamientos. La política interna resulta de relevancia, atendiendo a la existencia de diferentes condicionamientos externos y relaciones de poder e intereses entre los actores sociales internos y externos. Los rumbos político-económicos se determinaron al interior del país dependiendo del poder e intereses de los diferentes actores sociales en cada momento histórico. Que en dicho contexto el desarrollismo fue un programa de compromiso elaborado dentro de una matriz de restricciones y oportunidades nacionales e internacionales. Las ideas desarrollistas lograron persuadir a diferentes actores/fuerzas sociales como la mejor propuesta posible frente al problema de atraso y la “amenaza comunista”.

Que bajo una coalición desarrollista las instituciones lograron integrar a actores sociales en la elaboración de políticas públicas. Industriales (acuerdos institucionales), trabajadores (seguridad social), militares (cargos públicos) y agricultores (compra de granos). Resulta de relevancia también destacar que los problemas de desequilibrio externo fueron recurrentes a lo largo de la historia de Brasil. La sustitución de importaciones, la entrada de capitales externos y el financiamiento de capitales internacionales permitió “dar saltos” o “huir” hacia adelante que por momentos “ocultaron” el carácter crónico del desequilibrio externo pero el país continuó dependiendo sustantivamente del mercado de recursos naturales sin abandonar por completo la especialización productiva. El no poder abandonar por completo el carácter especializado en producción primaria puede ser un fuerte factor explicativo a la hora de abordar el desarrollo brasileiro y comprender la trayectoria y resultados en lo que se refiere a transformaciones materiales del proceso de industrialización brasileiro donde la restricción al crecimiento no solo resultó ser un problema económico sino también político.

Bibliografía:

- Bekerman, Marta. 1986. «Promoción de Exportaciones Una Experiencia Latinoamericana: el Caso de Brasil». <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/210/5/RCE5.pdf>
- Bossio, H. G. (2004). El desafío del desarrollismo. Un análisis teórico de la génesis del modelo desarrollista en la Argentina y el Brasil. *Temas de Historia Argentina y Americana*.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos (2019). Modelos de estado desarrollista. *Revista de la CEPAL*, 2019(128), 39-52. <https://doi.org/10.18356/5e8f70e1-es>
- Cavarozzi, Marcelo. 1991. «Más allá de las transiciones a la democracia en América Latina». *Revista de Estudios Políticos*; (74), 1991. <http://repositorio.cedes.org/handle/123456789/2782>
- Cavarozzi, Marcelo. 2014. «La construcción política de las sociedades latinoamericanas y su talón de Aquiles: El régimen político». *Estudios Sociales* 46(1): 225-33.
- Cepal. 1964. «BOLETIN ECONOMICO DE AMERICA LATINA Volumen IX».
- Crespo, Eduardo. 2016. «Brasil: la vuelta al estancamiento relativo – Voces en el Fenix». <https://vocesenelfenix.economicas.uba.ar/brasil-la-vuelta-al-estancamiento-relativo/>.
- Diamand, Marcelo. 1972. «La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio». *Desarrollo Económico* 12(45): 25-47.
- Dos Santos, Theotonio. 1993. *Evolución histórica de Brasil. De la Colonia a la crisis de la nueva República*. Brasil: Editorial Vozes. <http://ru.iiec.unam.mx/2487/>.
- Fausto, Boris. 2003. *Historia concisa de Brasil*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Fiori, José Luis. 1992. «Economía política del Estado desarrollista en Brasil». <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/11865>
- Fausto, B. (2003). *Historia concisa de Brasil*. Fondo de Cultura Económica.
- Fiori, J. L. (2012). Para reler o "velho desenvolvimentismo". *Outras Palavras*. <https://outraspalavras.net/sem-categoria/para-reler-o-velho-desenvolvimentismo/>
- Furtado, Celso, y Demetrio Aguilera Malta. 1962. *Formación económica del Brasil*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Gallego, Marisa, Teresa Eggers-Brass, y Fernanda Gil Lozano. 2006. *Historia latinoamericana, 1700-2005: sociedades, culturas, procesos políticos y económicos*. Buenos Aires: Maipue.

Gourevitch, Peter. 1994. Políticas estratégicas en tiempos difíciles. Respuestas comparativas a las crisis económicas internacionales. Fondo de Cultura Económica.

Harvey, David. 2007. Breve historia del neoliberalismo. Akal.

Hirst, M. 1981. «La Epoca de Vargas : 1930/1945». Crítica & utopía (5): 191-209.

Mota, Carlos Guilherme y López, Adriana. 2009. Historia de Brasil. Una interpretación. Salamanca: Editorial Universidad de Salamanca.

Medeiros, Carlos Aguiar. 2013. «Recursos naturais, nacionalismo e estratégias de desenvolvimento». Oikos (12): 143-167.

Medeiros, Carlos Aguiar y Sarti, Fernando. 2021. «Soberania, desenvolvimento e sociedade». Economia e Sociedade 30(esp.): 595-617.

Sikkink, Kathryn. 2009. El proyecto desarrollista en la Argentina y Brasil: Frondizi y Kubitschek. Buenos Aires: Siglo XXI.

Zicari, Julián. 2021. «Desarrollo e inestabilidad política en América Latina: las experiencias desarrollistas de Frondizi y Kubitschek en Argentina y Brasil». En América Latina: bajo la sombra de la Guerra Fría, Buenos Aires: CLACSO.

Sikkink, K. (2009). El proyecto desarrollista en la Argentina y Brasil: Frondizi y Kubitschek. Siglo XXI. <https://www.cedinpe.unsam.edu.ar/content/sikkink-kathryn-el-proyecto-desarrollista-en-la-argentina-y-brasil-frondizi-y-kubitschek>

Zucari, J. (2021). Desarrollo e inestabilidad política en América Latina: Las experiencias desarrollistas de Frondizi y Kubitschek en Argentina y Brasil. En América Latina: Bajo la sombra de la Guerra Fría. CLACSO.

<https://www.teseopress.com/americalatinabajolasombradelaguerrafria/chapter/desarrollo-e-inestabilidad-politica-en-america-latina-las/>

**LEGADO COLONIAL, DESARROLLISMO Y
GEOPOLÍTICA.
CLAVES DEL ÉXITO ECONÓMICO DE COREA
DEL SUR EN LA POSGUERRA**

Tomás LÓPEZ MATEO (Universidad Nacional de Moreno, Argentina).

Ximena Camila NAGY (Universidad Nacional de Moreno, Argentina).

**LEGADO COLONIAL, DESARROLLISMO Y GEOPOLÍTICA.
CLAVES DEL ÉXITO ECONÓMICO DE COREA DEL SUR EN LA POSGUERRA**

Tomás LÓPEZ MATEO⁴⁹: tomaslopezmateo@gmail.com

Ximena Camila NAGY⁵⁰: cam.nagy82@gmail.com

Resumen

Este trabajo analiza tres factores centrales en el desarrollo económico de Corea del Sur tras la Segunda Guerra Mundial. En primer lugar, se examina el impacto del periodo colonial japonés (1905-1945) para destacar cómo la ocupación impulsó la modernización de la infraestructura industrial, estableció un vínculo peculiar entre el sector público y el empresariado, y sentó las bases de un dirigismo estatal que influiría en las estrategias desarrollistas posteriores. En segundo lugar, se estudian las políticas económicas del régimen de Syngman Rhee (1948-1960) y, con mayor énfasis, las implementadas durante el gobierno de Park Chung-hee (1961-1979), enfocadas en fomentar el crecimiento industrial y exportador. En este último periodo, se destaca la estrecha relación entre el Estado y los *chaebols*, grandes conglomerados nacionales. Por último, se analiza de qué manera Estados Unidos favoreció el desarrollo surcoreano, en el marco de la Guerra Fría, a partir de instrumentos como asistencia financiera, créditos preferenciales y transferencia de tecnología. El trabajo concluye que el éxito económico de Corea del Sur resultó de una combinación singular de condiciones iniciales, políticas desarrollistas y factores geopolíticos. Así, mientras algunos aspectos de su experiencia pueden adaptarse a otros contextos, otros están profundamente arraigados en su particular entorno histórico, tanto nacional como internacional.

Palabras clave:

Corea de Sur – Desarrollo económico – Estado desarrollista – Posguerra – Geopolítica.

⁴⁹ Magíster en Economía y Negocios con Asia Pacífico e India (UNTREF) y Licenciado en Economía (UNM). Doctorando en Economía (UNGS). Docente de la Universidad Nacional de Moreno (UNM) y Universidad Nacional del Oeste (UNO). Investigador del Centro de Estudios de Gobierno y Políticas Públicas (CEGOPP) de la UNM.

⁵⁰ Licenciada en Economía (UNM).

1. Introducción

A menudo se ha caracterizado al rápido desarrollo de la República de Corea, al igual que el de otros países del Asia Oriental, como un “milagro” (v. g., Alam, 1989; Banco Mundial, 1993; Eichengreen, Perkins y Shin, 2020; Harvie y Lee, 2003; Kim, 1991; y muchos otros). En efecto, dicho país pasó en pocas décadas de tener una población pauperizada y una economía atrasada y de base agrícola, a convertirse en una potencia industrial, líder en innovación tecnológica, casa de algunas de las compañías más valiosas del mundo, referente en materia de industrias culturales y dueña de envidiables indicadores de calidad de vida. Junto a sus vecinos Japón y China, Corea es hoy uno de los líderes de la región más dinámica del capitalismo global, en lo que ha sido descrito como el pasaje del centro de gravedad económico desde el océano Atlántico (Estados Unidos y Europa occidental) al Pacífico (Arrighi, Hui y Hung, 2003). A continuación, se presenta un análisis conciso de tres de los principales factores que impulsaron el desarrollo de Corea del Sur tras la Segunda Guerra Mundial, desde un enfoque histórico-estructural: las condiciones heredadas de la etapa colonial, las políticas desarrollistas que promovieron una industrialización orientada al exterior, y la asistencia estadounidense, en especial a través de diferentes mecanismos financieros. Tomados en conjunto, estos tres elementos explican buena parte del desempeño de la economía coreana durante la etapa de posguerra, el que eventualmente le habría permitido alcanzar el señalado “milagro”.

Dentro de la literatura económica, el desarrollo de Corea ha sido objeto de interpretaciones diversas, destacando la visión liberal que atribuye su éxito al libre mercado (v. g. Banco Mundial, 1993; Friedman y Friedman, 1980, Noland y Pack, 2003; Yoo, 2004). Sin embargo, este enfoque simplifica un fenómeno mucho más complejo. El crecimiento surcoreano resulta de una multiplicidad de factores históricos, económicos y políticos que se articularon en la segunda mitad del siglo XX. Entre ellos, se encuentran el legado del colonialismo japonés, la división de la península, el apoyo de Estados Unidos durante la Guerra Fría, el liderazgo de una élite militar nacionalista e industrialista, y la colaboración de los *chaebols*, grandes conglomerados empresariales que se alinearon con los objetivos de un Estado autoritario. Además, la ausencia de una clase terrateniente que obstaculizara las decisiones gubernamentales, junto con inversiones en ciencia, tecnología y educación, también se han señalado repetidamente como esenciales para transformar la estructura productiva del país.

Desde una perspectiva histórica, el papel del Estado fue central en el “milagro coreano”. A través de una planificación estratégica, el fomento industrial y la promoción de exportaciones,

el gobierno surcoreano dirigió el desarrollo económico, especialmente durante las décadas de 1960 y 1970. Esta estrategia estatal se basó en los conglomerados nacionales conocidos como *chaebols*, que surgieron como pequeñas empresas familiares enfocadas en actividades básicas, como textiles y construcción, y evolucionaron hasta convertirse en líderes mundiales en sectores como la electrónica, la automoción y la industria naval. Este proceso se sostuvo gracias al acceso a financiamiento preferencial y al mercado internacional, lo que permitió la importación de tecnología y la exportación de productos manufacturados, con un apoyo clave de Estados Unidos y sus aliados en el contexto de la Guerra Fría. Ello permitió que Corea del Sur capitalizara su abundante mano de obra durante las décadas de 1950 y 1960. En los años 70, la acumulación de capital ya alcanzada facilitó la transición hacia industrias pesadas, como la siderurgia y la petroquímica, mientras que en la década de 1980 la apuesta por la electrónica consolidó su posición en la economía global.

Como se señaló, el éxito industrial se complementó con políticas educativas y de innovación que fortalecieron el “capital humano” y el sistema científico del país. No obstante, este crecimiento se desarrolló en un contexto de control estatal sobre la fuerza laboral, caracterizado por salarios bajos y represión sindical, lo que permitió mantener la competitividad internacional, garantizar la viabilidad del modelo económico y consolidar el régimen militar. Al mismo tiempo, el modelo coreano configuró un equilibrio entre incentivos para la iniciativa privada y el rol regulador del Estado, lo que aseguró que los avances tecnológicos y productivos contribuyeran al desarrollo nacional. En parte, se trató de una dinámica similar a la instaurada durante la etapa colonial japonesa durante la primera mitad del siglo XX.

Las estadísticas reflejan el progreso económico surcoreano durante la segunda posguerra. Entre 1950 y 1980, la participación del sector industrial en el valor agregado nacional aumentó del 17% al 38%, mientras que las exportaciones de productos industriales se convirtieron en el pilar del comercio exterior. Así, la economía surcoreana pasó de ser una de las más pobres del mundo en 1948 a una de las más integradas al comercio global, con una representación del comercio exterior en torno al 90% del PBI en las últimas décadas (SaKong y Koh, 2018). Este avance, aunque notable, no debe interpretarse como un milagro, sino principalmente como el resultado lógico de una combinación de políticas estatales desarrollistas, el peso de su trayectoria histórica y el respaldo de la potencia hegemónica de la época. Si bien algunos aspectos de la experiencia coreana pueden replicarse en otros contextos, otros responden a condiciones históricas únicas, lo que subraya la importancia de un análisis multifacético, como el que se presenta a continuación, para comprender la historia del desarrollo de este país asiático.

Este texto se organiza de la siguiente manera. Tras esta introducción se expone un rápido análisis de la estructura económica de la península coreana bajo el régimen colonial japonés que se extendió hasta 1945. Una tercera sección analiza las políticas desarrollistas y los más destacados mecanismos de intervención de la economía del gobierno coreano durante las décadas de 1960 y 1970. Un cuarto apartado examina el papel que la asistencia financiera, los créditos preferenciales y la transferencia de tecnología facilitada por Estados Unidos desempeñaron en el desarrollo de Corea. El trabajo concluye luego con algunas reflexiones finales.

2. El legado del periodo colonial

El impacto del colonialismo japonés en la construcción del modelo de desarrollo surcoreano de posguerra es uno de los elementos más subestimados por los análisis económicos (Kohli, 1994). Sin embargo, la intromisión japonesa constituye uno de los factores clave para comprender la evolución que ambas partes de la península coreana tuvieron luego de su traumática división. Japón impuso una infraestructura organizacional e institucional en la sociedad y en el Estado coreano que se mantuvo después de terminada la Segunda Guerra Mundial y la posterior guerra civil. Es esa particular configuración política y económica, impuesta por el invasor nipón, la que explica, al menos en parte, los procesos de centralización y dirigismo estatal que se observaron en las décadas posteriores a la finalización de la ocupación de la península, tanto en Corea del Sur como en Corea del Norte (Moneta, 2017).

Desde la conversión de Corea en un protectorado en 1905 y su formal anexión al Imperio Japonés en 1910, el invasor pudo quitarle de manera exitosa a la tradicional aristocracia coreana la conducción política del territorio y la reemplazó por la elite militar japonesa. Se sustituyeron además los estamentos del débil Estado que existía hasta entonces y se los reemplazó por una burocracia colonial disciplinada, cohesiva, moderna y profesional, que llevó a cabo diligentemente los planes del Imperio (Eckert, Lee, Lew, Robinson y Wagner, 1990). Además de la modernización del aparato burocrático, entre los logros del Estado colonial se encuentran la construcción de una autoridad centralizada, con la capacidad necesaria para transformar las estructuras sociales y económicas de la Corea dinástica, sumado una despersonalización de las figuras de autoridad (Kohli, 2004).

En el plano económico, resalta en este periodo la confección de una estrecha relación entre el sector público y el empresarial, bajo el dominio del primero. La autoridad colonial replicó el rol que había tenido el Estado japonés en su propio país a partir de la Restauración Meiji: intervino

en la economía, creó mercados, fijó precios, fomentó industrias y suprimió aquellos elementos que disentían con la estrategia estatal adoptada (Cumings, 2004). De esa forma, la administración pública existente en la península coreana “fue convirtiéndose en una máquina eficaz para desempeñar las tareas de un Estado desarrollista” (Sevares, 2010, p. 156).

Transformada en un eslabón estratégico de la “Esfera de Coprosperidad de la Gran Asia Oriental”⁵¹, el régimen japonés estableció en la península coreana durante la primera mitad del siglo XX una estructura económica supeditada al modelo de expansión económico y político de la metrópoli (León Manríquez, 2009). La expansión japonesa en Asia requería de importantes fuentes de recursos naturales, escasos en la isla, y de nuevos mercados para sostener su aparato manufacturero y militar. Con este objetivo trazado, el imperio japonés realizó en los territorios que fue incorporando fuertes inversiones en materia de industria –principalmente en Taiwán y Corea–, desarrolló nuevas redes de comunicación, impulsó mejoras en infraestructura, reformó los sistemas educativos y creó un sistema financiero moderno (con bancos e instituciones financieras controladas por el Estado). En la división del trabajo establecida por Tokio, a Corea le correspondió en particular el desarrollo de las industrias del acero, las químicas y las obras hidroeléctricas (Cumings, 1981). En pocas palabras, a diferencia de las grandes potencias imperialistas europeas, Japón impulsó políticas desarrollistas en sus colonias, aunque más no haya sido por sus propios intereses.

Al finalizar la ocupación nipona en 1945 tras la victoria de los aliados en el escenario del Pacífico, Corea contaba con una infraestructura industrial que, si bien estaba moldeada en función de los intereses japoneses, era una de las más desarrolladas entre los países periféricos de la época (Moneta, 2017). Además de haber autorizado la instalación de empresas japonesas, una década previa al fin de la ocupación Tokio incluso había permitido que los poderosos grupos industriales japoneses, los *zaibatsu*, promoviesen la formación de pequeñas empresas de propietarios coreanos para que les suministrasen de bienes intermedios y proveyeran de servicios. Algunas de esas pequeñas empresas se convertirían luego en los *chaebols*. El legado japonés también contribuyó de esa otra manera a la rápida modernización industrial de Corea luego de su liberación.

Vale destacar aquí igualmente las reformas que Japón impuso en el sector agrícola, por aquel entonces el primero en importancia tanto en generación de valor agregado como en puestos de trabajo dentro de la sociedad coreana. Apenas iniciada la ocupación, los japoneses modificaron

⁵¹ La “Esfera de Coprosperidad de la Gran Asia Oriental” fue un concepto que se desarrolló en el Imperio de Japón y se propagó a las poblaciones asiáticas que estaban ocupadas por éste de 1931 a 1945. Su objetivo oficial era crear un bloque autosuficiente de pueblos y estados asiáticos que sería comandado por los japoneses y estaría libre del dominio de las potencias occidentales. La idea se anunció por primera vez el 1 de agosto de 1940 en un discurso de radio pronunciado por el ministro de Relaciones Exteriores, Yōsuke Matsuoka.

el régimen de propiedad de la tierra y cerca de tres cuartos del total de las propiedades fueron confiscadas, configurándose una especialización agrícola orientada a la exportación (Kohli, 2004). Asimismo, se introdujeron otras reformas relevantes tendientes a modernizar el sector agrícola, caracterizado por una muy baja productividad y la aplicación de prácticas ancestrales, y el en cual los arrozales representaban casi la totalidad de la producción.

El impulso a la industria local provocado por el Imperio Japonés llevó también a la conversión de muchos agricultores coreanos en obreros industriales, en parte utilizados por la potencia invasora para cubrir sus propias necesidades de mano de obra. Este fenómeno indujo a una lenta transición demográfica del campo a la ciudad. Como afirma León Manríquez (2009, p. 120), tales eventos impulsaron la creación de una clase proletaria desconocida hasta entonces en la península, la cual sería indispensable para el proceso de industrialización con base en las exportaciones que tendría lugar en las décadas siguientes.

3. El Estado desarrollista autoritario

Tras la liberación del dominio japonés, la península coreana se dividió en dos países bajo la influencia de la Guerra Fría. En ambos se desarrollaron gobiernos autoritarios. La República Popular Democrática de Corea al norte, liderada por Kim Il-sung, instauró un régimen comunista aliado a la URSS y China. En el sur, el general Syngman Rhee lideró un gobierno militar represivo en la República de Corea desde 1948 hasta 1960, respaldado por Estados Unidos.

Finalizada la guerra civil (1950-1953), la República de Corea se enfrentaba a tres desafíos principales: reconstruir lo que el conflicto militar había devastado, controlar la creciente inflación y transformar su economía agrícola en una industrial (León Manríquez, 2009). En ese contexto, Rhee intentó implementar una estrategia de sustitución de importaciones mediante aranceles elevados, restricciones a importaciones y una moneda sobrevaluada. También impulsó la infraestructura y la industrialización en sectores clave como el cemento y la siderurgia. Sin embargo, estos esfuerzos chocaron con los intereses de Estados Unidos, que buscaba por entonces reconstruir Asia Oriental con Japón como su centro industrial (SaKong y Koh, 2018). Aunque, como se analizará en el siguiente apartado, la ayuda estadounidense fue significativa, la política económica de Rhee careció de una estrategia de desarrollo coherente y se subordinó a los intereses del Partido Liberal (el cual Rhee conducía) y de otros grupos de poder (Moura, 2021). Esta falta de autonomía estatal contrastó con los modelos desarrollistas de Japón y

Taiwán (Amsden, 1989). La insatisfacción social, agravada por la inestabilidad política y económica, culminó en la Revolución del 19 de abril de 1960, liderada por estudiantes, que provocó la renuncia y el exilio de Rhee, lo que marcó el fin de su gobierno.

En mayo de 1961, el general Park Chung-hee derrocó mediante un golpe militar al débil gobierno de Yun Bo-seon, sucesor del régimen de Rhee. Este acontecimiento marcó el inicio de la experiencia más claramente desarrollista de la Corea de posguerra. En su afán de retener el poder, Park creó una junta militar denominada “Consejo Supremo para la Reconstrucción Nacional”, con control del poder ejecutivo y legislativo hasta 1963. En ese año se celebraron unas amañadas elecciones presidenciales en las que el Partido Republicano Democrático (PRD), encabezado por el propio Park, se declaró vencedor. Ese fue el inicio de un régimen que se extendería por dieciocho años, caracterizado por una peculiar articulación entre militares y civiles y entre la esfera pública y la privada, un fuerte crecimiento económico y la represión a las tendencias políticas democráticas.

El régimen autoritario inaugurado por Park sustentó su legitimidad en tres pilares: el anticomunismo, la reorganización del aparato burocrático y el desarrollo económico. Este último elemento era el objetivo central del gobierno de Park, quien comprendía que para mantener la superveniencia del régimen se requería de una acelerada transformación económica liderada desde el Estado. Con esa intensión, se reorganizó al aparato estatal en torno a un proyecto de características desarrollistas y nacionalistas. La primera meta era impulsar la economía hasta equiparar el nivel en el que se encontraba Corea del Norte, por entonces superior económicamente, para luego alcanzar el nivel de los países ya desarrollados (Romero, 2005).

Desde el inicio del régimen de Park hasta su fin en 1979, el Estado fue la entidad dominante en la economía coreana. La autonomía estatal respecto de las fuerzas políticas y de las presiones ejercidas por los intereses particulares de los diferentes sectores sociales permitió al aparato burocrático ejercer una sólida influencia sobre los actores económicos (León Manríquez, 2009). No obstante, el Estado no solo se abstuvo de convertirse en el único propietario de las grandes empresas nacionales, sino que favoreció la creación y expansión de los capitales privados. El papel de las políticas públicas consistió en brindar fuertes incentivos para que las empresas privadas inviertan en actividades que se juzgaban, dentro de los planes desarrollistas, como vitales en términos del interés nacional (Amsden, 1989; Chang, 2006). Es a partir de este periodo de la historia coreana cuando se cristaliza la consolidación de un *Estado desarrollista* (cf. Wade, 1990) y el uso consistente de instrumentos de política fiscal, monetaria, financiera, cambiaria y crediticia como piezas clave de la estrategia de desarrollo.

Los principales instrumentos de la política industrial fueron el mantenimiento de un tipo de cambio sobrevaluado, una cuidadosa regulación de la inversión extranjera, el establecimiento de algunas empresas estatales para el desarrollo de actividades complementarias a la industrialización⁵², y la protección temporal y selectiva a determinadas industrias conforme a la planificación gubernamental. Todo ello dentro de un régimen de promoción de exportaciones de bienes manufacturados. Además de establecer incentivos a la exportación, el gobierno seleccionó a los sectores específicos a promover e impuso metas cuantitativas de exportación, que debían ser alcanzadas por las empresas para tener derecho a determinados beneficios. Si esas metas no se cumplían, tras evaluar la situación, el gobierno modificaba su política; agregaba incentivos o imponía sanciones, según fuera el caso (Chang, 2006). Paralelamente, el Estado también favoreció el crecimiento industrial mediante la construcción de importantes obras de infraestructura, la creación de organismos de I+D, el desarrollo del sistema educativo y el sostenimiento de un cuadro represivo que permitía gozar a los empresarios de una masa de trabajadores disciplinada.

La herramienta más importante de la que se valió el *Estado desarrollista* coreano fue la planificación económica. La verdadera naturaleza de este tipo de institución estatal se reveló a partir del establecimiento de planes quinquenales (resumidos aquí en la Tabla 1), iniciados en 1962 y organizados por un poderoso órgano estatal creado el año anterior: el Comité de Planificación Económica o EPB, por sus siglas en inglés (*Economic Planing Board*). La abundante evidencia histórica da cuenta de que difícilmente Corea hubiese podido alcanzar el nivel de desarrollo económico del que actualmente goza sino hubiera puesto en marcha aquel sistema de planificación central, a partir del cual estableció políticas claras y consistentes a mediano y largo plazo.

⁵² El estado coreano contribuyó al crecimiento industrial a través de sus propias empresas, como la Agricultural & Fishery Development Corp., Korea Mining Development Corp., Korean Air Lines, así como otras en sectores como electricidad, petróleo, acero y telecomunicaciones (Sevares, 2010).

Tabla 1*Planes Quinquenales de la República de Corea (1962-1996)*

Periodo	Plan Quinquenal	Objetivos
1962-1966	I	Establecer una estructura industrial capaz de alcanzar la autosuficiencia
1967-1971	II	Transformar la estructura productiva mediante la creación de industrias enfocadas en sustituir importaciones
1972-1976	III	Orientar la estructura industrial hacia la exportación, priorizando el desarrollo de sectores químicos y de industrias pesadas
1977-1981	IV	Fomentar el crecimiento de industrias con capacidad para competir en mercados internacionales
1982-1986	V	Redirigir el enfoque desde las industrias químicas y pesadas hacia sectores con alta intensidad tecnológica
1987-1991	VI	Continuar y expandir los objetivos del 5to. PQ, priorizar la investigación y desarrollo, así como la capacitación de la fuerza laboral
1991-1996	VII	Impulsar el avance en sectores de alta tecnología, como microelectrónica, nuevos materiales, química avanzada, bioingeniería, óptica y tecnología aeroespacial

El EPB se convirtió en el órgano principal de planificación económica durante el periodo de gobierno de Park, con una importancia análoga a la del MITI (*Ministry of International Trade and Industry*) para el caso del desarrollo de posguerra de Japón (Amsden, 1989; Johnson, 1982). Se trataba de una superestructura de determinación económica que combinaba el control sobre el presupuesto público, las divisas y demás recursos estatales, lo que creaba una frontera difusa entre la política industrial y la monetaria (Moura, 2021). El EPB diseñaba políticas públicas y planes macroeconómicos, regulaba y supervisaba los monopolios y racionalizaba la actividad productiva. Dentro de la organización gubernamental del área económica, este organismo se encontraba en el punto más elevado: el Banco Central (Banco de Corea), el Ministerio de Finanzas (MFCS), el de Comercio e Industria (MCICS), así como los restantes ministerios, todos estaban subordinados a los planes diseñados por el EPB y eran funcionales a los imperativos de la política industrial (B. K. Kim, 2011). En la práctica, el EPB tenía la capacidad de intervenir en prácticamente todos los campos de la economía surcoreana, lo que lo dotaba de

una gran capacidad de negociación con los diferentes actores políticos y económicos de la sociedad surcoreana.

A partir de su poder autocrático, Park consiguió aislar a los burócratas que se desempeñaban en el EPB de las demás fuerzas sociales, como los *chaebols* y las diferentes facciones dentro su propio partido, el PRD. Ello dotó al organismo de una coherencia corporativa de facto y le dio importantes grados de libertad en la formulación de sus planes de desarrollo. El relativo aislamiento burocrático⁵³, sin embargo, no suponía que no existieran estrechos vínculos informales y diálogo permanente con los representantes del capital privado nacional. Antes bien, lo que implicaba era la posibilidad de trabajar con mínimas presiones contradictorias en la formulación de la política económica, teniendo que rendir cuentas únicamente a la figura presidencial.

Uno de los instrumentos clave utilizados por el EPB y sus planes para promover las industrias exportadoras fue el control sobre el crédito y otros recursos financieros. Este control se facilitó gracias a la nacionalización de los bancos comerciales en 1961, los cuales, durante el gobierno de Rhee, habían sido privatizados ante la insistencia de Estados Unidos y entregados a los *chaebols*, pero que ahora estaban completamente bajo la discreción del gobierno (Moura, 2021). Con la nacionalización de las instituciones financieras, el gobierno controló todas las fuentes posibles de capital (tanto en moneda nacional como extranjera), lo que sometía en los hechos a las empresas privadas a amoldarse a los planes estatales si es que estas deseaban fondearse. Tal sistema de represión financiera permitió al régimen de Park movilizar y asignar los recursos internos y externos, desde los sectores rentistas hacia las empresas seleccionadas de aquellas ramas productivas consideradas prioritarias en el marco de los planes quinquenales de desarrollo (Chang, 2006).

Cada año el EPB establecía una meta respecto de las exportaciones totales que debían alcanzarse mediante la suma de las previsiones de exportación de las empresas individuales. Con el fin de alcanzar esas metas, se celebraban reuniones mensuales en las que funcionarios del gobierno y representantes del sector empresarial monitoreaban el desempeño de las exportaciones, lo comparaban con las metas fijadas, identificaban problemas y buscaban soluciones. El propio Park dirigía las reuniones. Asimismo, con el apoyo estatal se fundaron instituciones como la Asociación de Comerciantes de la República de Corea y la Asociación Coreana de Promoción del Comercio y las Inversiones (KOTRA, por sus siglas en inglés), las

⁵³ El restablecimiento de un riguroso examen civil nacional durante la era Park permitió la conformación de una burocracia moderna, eficiente y profesional. Las reformas introducidas por el régimen de Park al sistema de reclutamiento de oficiales públicos le permitieron al gobierno seleccionar a funcionarios calificados y competentes basándose en criterios objetivos. Además, el gobierno tornó más meritocrático el sistema de ascensos al instaurar un sistema de calificación del rendimiento de los empleados. También se aumentaron los salarios del personal público. Al mejorar la estructura interna de incentivos, se pretendía motivar a los funcionarios a trabajar duro y a atraer más personal talentoso al sector público (Lee y Lee, 2014).

que favorecían la inserción de los productos coreanos en el mercado mundial mediante la creación de redes en el extranjero, la realización de actividades de marketing y la recolección de información relacionada con los mercados. Gracias a este tipo de políticas, las exportaciones aumentaron del 5% como proporción del PBI en 1963 al 28% en solo diez años (SaKong y Koh, 2018, p. 36), ratio que seguiría creciendo tendencialmente hasta el final de la década de 1980.

El modelo de promoción de exportaciones en Corea del Sur revela una relación estrecha y particular entre el Estado y el sector privado, alejada de la idea de un gobierno independiente de los intereses empresariales. Más bien, se asemeja a lo que Evans (1995) denominó autonomía incrustada (*embedded autonomy*), una configuración donde la conducción estatal actúa como socio del sector privado en la transformación industrial, pero conserva la capacidad de tomar decisiones autónomas frente a ciertas presiones. De este modo, el régimen de Park no solo incentivaba, sino también regulaba las actividades empresariales, estableciendo un balance entre colaboración y control.

El diálogo sistemático entre el gobierno y los empresarios fue clave para esta dinámica. Organismos como la Federación de Industrias Coreanas (FKI) y la Asociación Coreana de Comercio Exterior (KFTA) canalizaban la comunicación con las grandes corporaciones, mientras que 62 cámaras de comercio facilitaban la interacción entre el Ministerio de Comercio e Industria y sectores productivos específicos. No obstante, el gobierno no se limitaba a responder a los intereses empresariales. La estrategia del régimen de Park combinaba incentivos generosos y medidas coercitivas: las empresas que alcanzaban los objetivos establecidos en los planes de desarrollo recibían beneficios extraordinarios, pero aquellas que incumplían eran castigadas severamente.

En este contexto, el Estado no dudó en ejercer presión sobre los empresarios cuando lo consideraba necesario. Un ejemplo notable fue el arresto y humillación pública de trece líderes empresariales, acusados de corrupción durante el gobierno de Rhee (Sevares, 2010). Esta demostración de fuerza evidenció la asimetría en la relación entre el gobierno de Park y el sector privado durante el periodo desarrollista.

A pesar de estas tensiones, los incentivos estatales ofrecidos por el régimen resultaron demasiado atractivos para los empresarios, quienes vieron cómo sus esfuerzos rendían frutos. Los *chaebols*, bajo la estrategia nacional desarrollista, se convirtieron en actores clave de la inserción internacional de Corea del Sur. A través de la exportación de manufacturas cada vez más sofisticadas, estos conglomerados consolidaron su papel como la cara visible del éxito coreano en los mercados globales.

Sin embargo, con el tiempo, esta relación evolucionó. A medida que los *chaebols* crecieron en tamaño y poder, comenzaron a ganar influencia política, modificando el equilibrio entre el estado y el sector privado (Evans, 1995; Chang y Evans, 2007). Este cambio gradual marcó una transformación significativa en la dinámica del desarrollo surcoreano, que se fue adaptando a las nuevas realidades económicas y políticas del país.

4. La participación de Estados Unidos en el desarrollo coreano

Las condiciones geopolíticas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, en el contexto de la Guerra Fría y la confrontación global entre el comunismo y el capitalismo, posicionaron a Corea del Sur como un aliado estratégico clave para Estados Unidos. En este escenario, la superpotencia americana ofreció a Corea diversas herramientas y contribuciones que pueden clasificarse en tres grandes áreas: al aparato militar, al desarrollo económico y en activos intangibles.

En cuanto a la primera, la defensa contra el comunismo y la necesidad de asegurar la presencia de Estados Unidos en Japón después de la Segunda Guerra Mundial fueron los factores determinantes para las transferencias destinadas al fortalecimiento y mantenimiento de un potente ejército surcoreano. Durante la etapa inicial, que coincide con el gobierno de Syngman Rhee, los recursos se destinaron principalmente a la construcción de una gran fuerza bélica, con un énfasis marcado en el gasto militar para garantizar la estabilidad y defensa del régimen ante la amenaza comunista.

Entre 1953 y 1960, bajo el Tratado de Seguridad Mutua (MSA, por sus siglas en inglés)⁵⁴, el porcentaje destinado a la defensa y el ejército representó cerca del 40% del total de la ayuda recibida por Corea del Sur. La lucha anticomunista y la seguridad eran preocupaciones clave para las élites de ambos lados, lo que convirtió en prioridad la creación y mantenimiento de un ejército de “un millón de hombres” (Kim, 2017). Sin embargo, como se muestra en la Tabla 2, ya existían programas de transferencia de recursos iniciados antes de la guerra entre ambas partes de la península.

⁵⁴ El Tratado de Seguridad Mutua fortalecía los lazos entre Estados Unidos y Corea frente a amenazas bélicas de países comunistas.

Tabla 2*Programas de asistencia norteamericana a Corea (1945-1951)*

Agencia	Programa/Ley	Período	Monto
Ejército Norteamericano	GARIOA	1945-1949	502,1
Administración de la Cooperación Económica	ECA	1949-1951	110,9
Agencia de Reconstrucción de Corea de Naciones Unidas	UNKRA	1950-1955	111,6
Comando de Naciones Unidas	CRİK	1950-1956	457,2
Ejército Norteamericano	MDAA	1950-1951	10,8

Nota. Monto en millones de dólares norteamericanos corrientes. Adaptado de “Guns over Rice: The Impact of US Military Aid on South Korean Economic Reconstruction”, por P. H. Kim, 2017, *International Development and Cooperation Review*, 9(1), p. 37.

En 1951, durante la Guerra de Corea y bajo la administración de Truman, Estados Unidos autorizó un desembolso de 7.500 millones de dólares a través del MSA. En ese marco, se creó también la Agencia de Seguridad Mutua, que en 1953 fue renombrada como la Administración de Operaciones Extranjeras, luego sucedida por la Administración de Cooperación Internacional⁵⁵. Esta serie de medidas subraya la importancia estratégica de Corea del Sur para Estados Unidos, no solo en términos de seguridad, sino también en su necesidad de mantener el orden regional, a través del control y la gestión del poder militar en el país.

Según Kim (2017), entre 1953 y 1961 el 73% de toda la asistencia económica que recibió Corea del Sur estaba orientada a sus fuerzas armadas, y entre las décadas de 1950 y 1970 nunca fue menor al 46%. No obstante, para Jiyong Kim (2011) este promedio fue del 38%⁵⁶. Gray (2013), sostiene asimismo que la asistencia militar para el período 1954-1970 fue aproximadamente del 5% del PBI coreano para el último período señalado. Como se puede observar en la Tabla 3, el gasto en defensa alcanzó casi la totalidad de la ayuda externa entre 1961 y 1963, y luego comenzó a disminuir. Es importante aclarar que, aunque el gasto en defensa aumentó en términos absolutos durante todo este período, lo que disminuyó fue la proporción de la ayuda extranjera destinada a este rubro.

⁵⁵ Esta agencia era manejada por Estados Unidos, en conjunto con el gobierno coreano. Sin embargo, el poder del gobierno coreano en la toma de decisiones era muy limitado, generalmente lo que hacía era la planificación presupuestada y la decisión de la financiación era de Estados Unidos.

⁵⁶ Los datos cuantitativos presentan discrepancias entre diversas fuentes y autores. No se dispone de una explicación clara para esta variación. Es probable que, dada la situación de Corea en ese período, el registro de los datos sea, en gran medida, estimativo.

Tabla 3*Gasto en defensa nacional y ayuda externa a la República de Corea (1960-1969)*

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Gasto total	14,7	16,6	20,5	20,5	14,9	29,9	40,5	49,6	64,7	84,4
Ayuda externa	5,3	16	15	15	15	18,5	25,9	24,6	19,4	20,5
%	36	96	73	73	60	62	64	50	30	24

Nota. Gasto en defensa total y monto de la ayuda externa en millones de won coreanos corrientes, y participación de la ayuda externa como porcentaje del total gastado. Adaptado de “Foreign aid and economic development: The success story of South Korea”, por J. Kim, 2011, *Pacific Focus*, 26(2), p. 265.

El apoyo financiero de Estados Unidos estuvo marcado por tensiones con el gobierno surcoreano, debido a la corrupción entre los oficiales del país asiático, quienes desviaban los fondos destinados a la defensa. A su vez, se empezó a evidenciar el descontento popular por la falta de mejoras en la calidad de vida, dado que gran parte de la ayuda se dirigía al ejército, lo que dejaba poco para proyectos de desarrollo socioeconómico. Este fenómeno se puede conceptualizar como un “*trade-off* entre armas y manteca” (Kim, 2017), lo que reflejaría el dilema entre las necesidades de desarrollo económico de la sociedad surcoreana y las prioridades militares y de seguridad impuestas por Estados Unidos.

En 1958, el gobierno estadounidense recomendó aumentar los salarios de los oficiales para reducir la corrupción. Sin embargo, la administración de Rhee veía esta medida como un problema potencial, ya que temía que generase una expansión de la masa monetaria. Esto atentaría a su vez contra los objetivos de estabilización económica (Park, 1999), además de agudizar los reclamos sociales por la falta de mejoras en las condiciones generales de vida. A pesar de ello, el gasto militar se consideraba esencial para garantizar la estabilidad política (Kim, 2011), la cual era vista como una condición necesaria para el despegue económico.

Por otro lado, la participación en la guerra de Vietnam consolidó a Corea como un punto militar estratégico desde la perspectiva norteamericana, ya que actuaba como un amortiguador entre Japón y el Asia comunista, además de servir como una posición defensiva avanzada del “mundo libre” en el continente (Park, 1999). Esta participación se dio principalmente a través del envío de tropas que combatían al comunismo en nombre de Estados Unidos.

En una segunda etapa, ya bajo el régimen de Park, el carácter militar de la ayuda comenzó a disminuir. Esta fue reemplazada por diversas formas de financiamiento más orientadas al ámbito económico. Aunque los objetivos militares para impulsar el desarrollo siguieron presentes, el enfoque se desplazó hacia la creación de condiciones económicas y sociales que mejorasen las condiciones de vida de la población, como la reducción de la inflación, el mantenimiento del tipo de cambio y la baja de los niveles de desempleo. El cambio en la política de ayuda de Estados Unidos también estuvo impulsado por objetivos geopolíticos. Inicialmente, la ayuda se centraba en el fortalecimiento del ejército y la seguridad; sin embargo, a medida que avanzaba la Guerra Fría, se buscó mejorar la calidad de vida de la población para evitar la simpatía hacia el comunismo.

En términos generales, durante el período de 1954 a 1970, la asistencia destinada al mejoramiento económico alcanzó los 3.500 millones de dólares, lo que representó aproximadamente el 5% del PBI de Corea del Sur en ese período (Gray, 2013). La ayuda económica recibida por Corea se puede dividir en dos categorías principales: subsidios y préstamos. Como se desprende de la Tabla 4, entre 1945 y 1960 (principalmente durante el gobierno de Rhee) el 98,3% de la ayuda se dio bajo la forma de subsidios (*grants*), mientras que solo el 1,7% eran préstamos (*loans*)⁵⁷. Sin embargo, en el período de 1961 a 1975 (gobierno de Park), la proporción de subsidios disminuyó al 50,7%, mientras que los préstamos representaron el restante. Asimismo, entre 1953 y 1971, la ayuda externa aportó 3.600 millones de dólares en ahorro externo para Corea, lo que equivalió aproximadamente al 45% de sus importaciones y la mitad de su inversión nacional (Kim, 2011).

⁵⁷ Entre 1948 y 1960, los subsidios fueron la principal fuente de ahorro e inversión en Corea del Sur. En particular, la Agencia de Cooperación Económica de Estados Unidos (US ECA) otorgó más de 200 millones de dólares en subsidios entre 1949 y 1953, con el objetivo de abordar la emergencia social y económica generada por la guerra. Estos fondos se destinaron principalmente a fertilizantes (35,9%), bienes manufacturados (16,4%), combustible (13,9%) y alimentos (9,7%), y contribuyeron a aumentar la productividad industrial y agrícola, controlar la inflación y reducir el déficit fiscal, mejorando así la estabilidad del gobierno de Rhee (Kim, 2011).

Tabla 4*Asistencia Oficial para el Desarrollo (ODA) de la República de Corea por modalidad**(1945-1975)*

Modalidad	1945-1960	1961-1975
Subsidios (<i>grants</i>)	3.045,6	1.990
	98,3%	50,7%
Créditos (<i>loans</i>)	53,3	1.942,4
	1,7%	49,3%

Nota. Montos en millones de dólares norteamericanos. Adaptado de “Foreign aid and economic development: The success story of South Korea”, por J. Kim, 2011, *Pacific Focus*, 26(2), p. 263.

A inicios de la década de 1960, la economía surcoreana enfrentaba serios problemas, como un marcado déficit fiscal, inflación y una tasa de ahorro menor al 4%, lo que dificultaba la inversión y el desarrollo económico. La economía orientada al consumo exacerbaba las crisis recurrentes de la balanza de pagos, y los empresarios preferían recibir subsidios en lugar de invertir o innovar, lo que impedía un crecimiento autosustentable (Lee, 2014). En este contexto, la ayuda externa era predominantemente en forma de subsidios, destinados a aliviar la economía tras la guerra. No obstante, ya hacia fines de los años 50 se había iniciado una reducción progresiva de los subsidios directos, que eran reemplazados por créditos con tasas preferenciales (*concessional loans*) (Lee, 2014; Park, 1999), proceso que se iba a consolidar en la década siguiente. Este cambio estuvo relacionado con el proceso de industrialización de Corea, que se aceleró con la apertura de mercados en Estados Unidos y Japón para las exportaciones coreanas (Gray, 2013; Wade, 1990).

En 1962, Corea era un exportador marginal de manufacturas a Estados Unidos, pero para la década de 1980, se convirtió en el quinto mayor exportador, destacándose en productos químicos, metal, maquinarias y equipo de transporte. La participación de las manufacturas en el PBI de Corea creció del 14% en 1960 al 30% en menos de 25 años. Este cambio se reflejó en una transformación de la canasta exportadora del país, que pasó de estar dominada por productos agrícolas a estar compuesta principalmente por productos manufacturados, de alto valor agregado y contenido tecnológico. De hecho, en 1950, casi el 75% de las exportaciones coreanas eran productos primarios; sin embargo, para 1980, más del 90% de las exportaciones del país correspondían a productos industriales, especialmente en los sectores de industria ligera y pesada (Lee, 2014).

En efecto, el cambio en la estructura exportadora de Corea refleja la transición de la asistencia externa, que pasó de ser principalmente en forma de subsidios a préstamos preferenciales, y más tarde, a préstamos comerciales. Asimismo, es importante mencionar que los préstamos preferenciales venían acompañados de condicionamientos políticos y administrativos, mientras que los préstamos comerciales otorgaban a las autoridades coreanas mayor autonomía en su gestión. No obstante, a pesar de los cambios en la forma de asistencia, el principal donante seguía siendo Estados Unidos y, más tarde, Japón. Estos ajustes permitieron a Corea pasar de una dependencia casi total de la ayuda externa a convertirse en un país autosustentable y, eventualmente, en acreedor de otros países en desarrollo. En este sentido, algunos autores sugieren que el régimen de Park fue clave en tal proceso, ya que logró dirigir la asistencia externa hacia los planes quinquenales de desarrollo del país, y con ello desafió el control estadounidense sobre dicha ayuda (Park, 1999; Sungjoo, 1980).

Por último, debe señalarse las contribuciones norteamericanas en activos intangibles, como la transferencia de conocimientos y la formación profesional, que jugaron un papel clave en el desarrollo industrial surcoreano. Empresas como Hyundai ejemplifican este proceso: tras recibir contratos militares durante la Guerra de Corea y licitaciones de proyectos de infraestructura, la compañía adquirió experiencia, tecnología y capacitación para sus ingenieros bajo la tutela del ejército de Estados Unidos. Esto le permitió evolucionar de una firma local a una potencia internacional en pocas décadas. Como se mencionó en el apartado anterior, el régimen de Park canalizó estos aprendizajes mediante políticas que alternaron incentivos y sanciones al capital privado, las cuales permitieron fortalecer el entramado industrial y posicionar a su país por encima de otras economías regionales en la complejización de su estructura manufacturera y exportadora (Glassman y Choi, 2014).

5. Conclusiones

Como argumentamos al inicio de este escrito, el desarrollo económico de Corea del Sur en la posguerra no puede comprenderse únicamente a través del funcionamiento de los mecanismos de mercado, como suele plantear la interpretación económica liberal (v. g. Banco Mundial, 1993; Friedman y Friedman, 1980; Noland y Pack, 2003; Yoo, 2004). En busca de una interpretación más compleja y cercana a la realidad histórica, aquí se han analizado tres factores considerados clave: la herencia colonial japonesa, las políticas del *Estado desarrollista* y el respaldo económico de Estados Unidos.

La ocupación japonesa (1905-1945) dejó una infraestructura industrial y una burocracia eficiente, aunque diseñada para servir a los intereses imperiales. Estas bases facilitaron la adopción en las décadas posteriores de un modelo de industrialización dirigido por el Estado, pero con una estrecha vinculación con el sector privado nacional. Sin embargo, tras la independencia, los intentos de sustitución de importaciones liderados por Syngman Rhee (1948-1960) fracasaron en consolidarse debido a la falta de consenso interno y apoyo externo. Con la llegada de Park Chung-hee al poder en 1961, se instauró un verdadero *Estado desarrollista*, caracterizado por planes quinquenales que fomentaron una industrialización tanto sustitutiva como exportadora. Las relaciones simbióticas entre el Estado y los *chaebols* se consolidaron, incentivados estos últimos para cumplir las metas diagramadas por la autoridad pública. El Estado también reprimió a la oposición, a los sindicatos y a los movimientos estudiantiles, a la par que eliminó el poder político de la tradicional clase terrateniente, lo que creó las condiciones óptimas para el modelo industrial exportador.

Por último, debe mencionarse el papel crucial que Estados Unidos desempeñó al financiar durante varias décadas el déficit de cuenta corriente surcoreano, así como el hecho de haber abierto su mercado interno a los productos coreanos. Este apoyo estratégico, inexistente en otras experiencias de industrialización de posguerra como la latinoamericana, impulsó la exitosa inserción internacional de Corea.

En conclusión, la experiencia coreana evidencia una singular combinación de factores internos y externos que transformaron la economía y la sociedad del país de una manera que difícilmente pueda replicarse en otros contextos. Si bien en los años 80 el Estado surcoreano transitó hacia un modelo más liberal, dejando atrás los preceptos más intervencionistas y con una reducción del apoyo financiero de Estados Unidos, ya se había establecido un aparato industrial competitivo y una sociedad con condiciones materiales significativamente mejoradas. En otras palabras, el “milagro” ya había ocurrido.

Referencias bibliográficas

- Alam, M. S. (1989). The South Korean 'miracle': examining the mix of government and markets. *The Journal of Developing Areas*, 23(2), 233-258.
- Amsden, A. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Nueva York: Oxford University Press.
- Arrighi, G., Hui, P., & Hung, H. (2003). Historical Capitalism, East and West. En *The Resurgence of East Asia: 500, 150 and 50 Year Perspectives*, Giovanni Arrighi, Takeshi Hamashita, Mark Selden editores. Londres: Routledge Curzon.
- Banco Mundial (1993). *The East Asian miracle: public policy and economic growth*. Nueva York: Oxford University Press.
- Bravo, H. I. L., y Jaramillo, J. H. D. J. C. (2013). Democracia y desarrollo: el caso de la República de Corea. *Online Journal Mundo Asia Pacífico*, 2(2), 33-48.
- Chang, H. -J. (2006). *The East Asian Development Experience. The Miracle, the Crisis and the Future*. Zed Books Ltd.
- Chang, H. -J., y Evans, P. (2007). El papel de las instituciones en el cambio económico. En P. Evans (Ed.), *Instituciones y desarrollo en la era de la globalización neoliberal*. Bogotá: ILSA.
- Cumings, B. (1981). *Origins of the Korean War: Liberation and the Emergence of Separate Regimes*, 19. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Cumings, B. (2004). *El lugar de Corea en el sol. Una historia moderna*. Córdoba: Comunicarte Edit.
- Eckert, C. J., Lee, K.-B., Lew, Y.I., Robinson, M., y Wagner, E.W. (1990). *Korea old and new: A history*. Seúl: Ilchokak Publishers.
- Eichengreen, B., Perkins, D. H., y Shin, K. (2020). *From miracle to maturity: The growth of the Korean economy*. Brill.
- Evans, P. B. (1995). *Embedded autonomy: states and industrial transformation*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Friedman, M., y Friedman, R. (1980). *Free to Choose*. Nueva York: Hartcourt Brace Jovanovich.

Glassman, J., y Choi, Y. J. (2014). The Chaebol and the US military-industrial complex: Cold War geopolitical economy and South Korean industrialization. *Environment and Planning A*, 46(5), 1160-1180.

Gray, K. (2013). *Aid and development in Taiwan, South Korea, and South Vietnam* (No. 2013/085). WIDER Working Paper.

Harvie, C., y Lee, H. H. (2003). Export-led industrialisation and growth: Korea's economic miracle, 1962–1989. *Australian Economic History Review*, 43(3), 256-286.

Johnson, C. (1982). *MITI and the Japanese Miracle*. California: Stanford University Press.

Kim, B. K. (2011). The Leviathan: Economic Bureaucracy under Park. En B. K. Kim y E. Vogel (Eds.), *The Park Chung-Hee Era: The Transformation of South Korea* (pp. 200-232). Londres: Harvard University Press.

Kim, J. (2011). Foreign aid and economic development: The success story of South Korea. *Pacific Focus*, 26(2), 260-286.

Kim, K. S. (1991). *The Korean miracle (1962-1980) revisited: myths and realities in strategy and development*. Kellogg Institute Working Paper, 166, 1-63.

Kim, P. H. (2017). Guns over Rice: The Impact of US Military Aid on South Korean Economic Reconstruction. *International Development and Cooperation Review*, 9(1), 33-50.

Kohli, A. (1994). Where do high growth political economies come from? The Japanese lineage of Korea's "developmental state". *World development*, 22(9), 1269-1293.

Kohli, A. (2004). *State-directed development: political power and industrialization in the global periphery*. Cambridge university press.

Lee, J. (2014). The Effect of Aid Allocation: An Econometric Analysis of Grant Aid and Concessional Loans to South Korea, 1953–1978. En E. M. Kim y P. H. Kim (Eds.), *The South Korean Development Experience: Beyond Aid* (pp. 26-46). Londres: Palgrave Macmillan UK.

Lee, S. Y., y Lee, S. (2014). Civil service reforms and the development of Korea. *Korean Journal of Policy Studies*, 29(1), 46.

León Manríquez, J. L. (Ed.). (2009). *Historia mínima de Corea*. El Colegio de México AC.

Moneta, C. (2017). *Corea del Sur: Una potencia tecno-económica emergente. Relaciones económicas, comerciales y de cooperación con América Latina y el Caribe*. Lima: Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).

Moura, R. (2021). *Industrialização, Desenvolvimento e Emparelhamento Tecnológico no Leste Asiático: Os casos de Japão, Taiwan, Coreia do Sul e China*. INCT/PPED; CNPq; FAPERJ; CAPES; Ideia D.

Noland, M., y Pack, H. (2003). *Industrial policy in an era of globalization: Lessons from Asia* (Vol. 69). Peterson Institute.

Park, T. G. (1999). Change in US policy toward South Korea in the early 1960s. *Korean Studies*, 23(1), 94-120.

Romero, A. (2005). El sistema político de Corea del Sur: historia, desarrollo económico y proceso de democratización. *Centro de Relaciones Internacionales*, UNAM.

SaKong, I., y Koh, Y. (2018). *La economía coreana: Seis décadas de crecimiento y desarrollo*. Instituto Coreano de Desarrollo, Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Consejo Coreano para América Latina y el Caribe.

Sevares, J. (2010). *Por qué crecieron los países que crecieron*. Buenos Aires: Edhasa.

Sungjoo, H. (1980). South Korea and the United States: the alliance survives. *Asian Survey*, 20(11), 1075-1086.

Wade, R. (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton: Princeton University Press.

Yoo, J. (2004). *Freeing the Economy of Government Control: the Road to the Market Economy*. Seúl: Chaekse-sang.

**TENDENCIAS EN LAS EXPORTACIONES
ALIMENTARIAS DE ARGENTINA A CHINA.
UN ESTUDIO DE ELASTICIDADES INGRESO
DE LA DEMANDA (2000-2023)**

Tomás LÓPEZ MATEO (Universidad nacional de Moreno, Argentina).

Luciano PELLE (Universidad nacional de Moreno, Argentina).

**TENDENCIAS EN LAS EXPORTACIONES ALIMENTARIAS
DE ARGENTINA A CHINA.
UN ESTUDIO DE ELASTICIDADES INGRESO DE LA DEMANDA (2000-2023)**

Tomás LÓPEZ MATEO⁵⁸: tomaslopezmateo@gmail.com

Luciano PELLE⁵⁹: lucianopelle@hotmail.com

Resumen

Este trabajo examina los volúmenes y valores de los principales productos alimenticios exportados por Argentina hacia la República Popular China entre los años 2000 y 2023 (porotos y aceite de soja, carne bovina, trozos de pollo, aceite de maní y crustáceos), junto con la participación de la demanda del país asiático en el total de los despachos y las elasticidades ingreso de la demanda para estos productos, a partir de estadísticas del sistema UN Comtrade. Además, se comparan las elasticidades de los distintos productos analizados y se identifican sus tendencias a lo largo del periodo señalado.

El presente estudio permite observar cómo la demanda china ha influido en las exportaciones argentinas de alimentos, en el marco de la actual estrategia de seguridad alimentaria de China. Los resultados obtenidos indican que, a pesar del crecimiento de su economía y su necesidad de alimentos importados, las elasticidades ingreso de la demanda de los productos argentinos han mostrado una tendencia decreciente, llegando incluso a alcanzar valores inelásticos en años recientes. Esto respalda las advertencias de autores clásicos como Raúl Prebisch y Hans Singer sobre las limitaciones de una economía nacional basada en la exportación de *commodities*. El estudio en general aporta evidencia sobre los retos de la relación comercial Argentina-China en el sector alimentario y plantea interrogantes sobre su potencial a futuro.

Palabras clave: China – Argentina – Elasticidad – Comercio – Alimentos.

1. Introducción

⁵⁸ Magíster en Economía y Negocios con Asia Pacífico e India (UNTREF) y Licenciado en Economía (UNM). Doctorando en Economía (UNGS). Docente de la Universidad Nacional de Moreno (UNM) y Universidad Nacional del Oeste (UNO). Investigador del Centro de Estudios de Gobierno y Políticas Públicas (CEGOPP) de la UNM.

⁵⁹ Estudiante avanzado de la Licenciatura en Economía (UNM).

A fines del siglo XX, la República Popular China era prácticamente autosuficiente en materia alimentaria; importaba apenas el 2% de los cereales y otros granos consumidos por su población y era un exportador neto de alimentos. Sin embargo, a partir de su adhesión en 2001 a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la consecuente mayor integración al sistema alimentario global, el país asiático experimentó una profunda transformación en sus patrones de consumo e importación de productos alimenticios. Si bien China ha logrado conservar cierta autosuficiencia en cereales (Zhang, 2019), su dependencia de los mercados internacionales se ha tornado significativa en productos como soja, carne (bovina y porcina), leche concentrada, crustáceos y pescados, entre otros (Zhan, 2022). Asimismo, América Latina se ha ido consolidando en las últimas dos décadas como uno de sus principales proveedores. Dentro de la región, Argentina es el segundo mayor proveedor agrícola de China, superado solo por Brasil⁶⁰ (Viola y Olguín, 2021). Dado este escenario, el presente trabajo analiza la evolución de las importaciones de alimentos de China desde Argentina en el período 2000-2023, mediante un enfoque cuantitativo de los volúmenes exportados de los principales productos comercializados. Además, examina la variación de la participación china en las exportaciones argentinas y las tendencias de la elasticidad-ingreso de la demanda de los alimentos seleccionados durante el lapso señalado.

Debido a que su producción nacional resulta insuficiente para abastecer a una población de más de 1.400 millones de personas, así como por el aumento sostenido del ingreso promedio de las familias chinas en las últimas décadas, el gigante asiático se ha convertido en uno de los mayores importadores globales de alimentos (Zhang, 2019). Sus compras superaron en 2023 los US\$ 234 mil millones (Ministerio de Agricultura y Asuntos Rurales, 2024), lo que representó el 9% de sus importaciones totales, en contraste con el 3% registrado en 2006 (Banco Mundial, 2024). En particular, Argentina suministra alrededor del 3% de las importaciones alimentarias de China, situándose como su octava proveedora mundial en los últimos años (Viola y Olguín, 2021). Los productos alimenticios tienen un papel destacado en la canasta exportadora de Argentina hacia China, que ocupa el segundo lugar como destino de estos productos después de la Unión Europea, con un promedio de US\$ 5.901 millones entre 2021 y 2023. Entre los principales alimentos exportados hacia el país asiático en los últimos años figuran soja (grano y aceite), carne bovina congelada, cebada, sorgo, camarones, langostinos y calamares, entre otros (Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, 2024).

Desde el cambio de siglo, el intercambio comercial entre la Argentina y China creció exponencialmente, impulsado por el auge de los *commodities*, lo que posicionó a China como

⁶⁰ Brasil es el principal proveedor agrícola de China. En 2020, sus exportaciones superaron los US\$ 35.000 millones, lo que representó casi el 20% de las importaciones globales de China en este tipo de productos (Viola y Olguín, 2021).

un socio clave para el país sudamericano. Así, mientras que en el año 2000 las exportaciones argentinas hacia China rondaban los US\$ 900 millones, para el período 2021-2023 el promedio anual había superado los US\$ 6.400 millones (Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, 2024), es decir, más de siete veces su nivel original. En la actualidad, China es el segundo socio comercial de Argentina, con una demanda que alcanza aproximadamente el 10% de las exportaciones argentinas, solo superada por la de Brasil, que representa menos del 15% de los envíos. Sin embargo, a pesar del crecimiento en las exportaciones argentinas, el país sudamericano ha mantenido un déficit comercial con su socio asiático desde 2008. Este déficit se debe al aumento de las importaciones de productos chinos, que consisten en su mayoría en bienes industriales de diversa complejidad tecnológica.

El fortalecimiento de los lazos comerciales entre China y la Argentina, así como con el resto de las naciones latinoamericanas, ha generado un intenso debate académico en la región, abordado desde diversas perspectivas teóricas. Por ejemplo, autores como Bernal-Meza (2019), Cibils y Ludueña (2016), Salgado Rodrigues y Moura (2019) y Slipak (2014), partiendo del modelo centro-periferia y de la teoría de la dependencia, han analizado críticamente el vínculo de la región con China. Según su visión, este vínculo estaría reproduciendo un modelo de subordinación que favorece los intereses chinos en detrimento de América Latina. Argumentan, además, que la expansión de la industria manufacturera china genera una presión asimétrica sobre las economías latinoamericanas, lo que las relega a la exportación de materias primas y limita tanto la integración productiva como la generación de valor agregado en la región (Girado y Burgos, 2018; Paikin y Dulcich, 2017).

En franco contraste, otros teóricos han defendido una visión mucho más optimista de los lazos con China al argumentar que su fortalecimiento tiene el potencial de dinamizar las economías latinoamericanas, integrar a la región en las redes globales de producción y mejorar infraestructuras clave a través de inversiones de capitales chinos (v. g., Castro, 2015; Cintra y Pinto, 2013; Devlin, Estevadeordal y Rodríguez-Clare, 2007; Escudé, 2011; Guelar, 2013, Tramutola, Monat y Castro, 2005). Estos autores destacan el papel de China en la creciente demanda de productos básicos, lo cual ha sido crucial para el aumento de los precios de los *commodities* a partir de los años 2000. Desde esta perspectiva, la complementariedad entre ambas economías —con China enfocada en manufacturas y América Latina en productos primarios, incluidos los alimentos— generaría beneficios mutuos y fomentaría el desarrollo económico regional.

Además del análisis de las variaciones en la participación china en las exportaciones argentinas, este estudio se propone evaluar, al menos parcialmente, las hipótesis de la corriente “optimista”

arriba mencionada a través de un análisis de la elasticidad-ingreso de la demanda china de productos alimentarios argentinos. Con este examen se pretende determinar si el mercado chino continúa siendo una fuente de crecimiento para la economía argentina o si, por el contrario, su potencial se ha ido agotando. Este enfoque retoma los postulados de Hans Singer (1950) y Raúl Prebisch (1963; 2012 [1949]), quienes argumentaron que la demanda de *commodities* tiende a reducirse conforme crecen las economías industriales, lo que limitaría las posibilidades de desarrollo de los países productores de bienes primarios. En última instancia, este artículo busca contribuir al debate sobre si Argentina puede seguir obteniendo beneficios de su papel como proveedor agrícola de China o si, por el contrario, resulta necesario replantear su estrategia de inserción internacional mediante la diversificación de mercados y productos exportables, para lograr así una trayectoria de crecimiento más sostenible.

A continuación, se presenta un breve repaso de los planteamientos de Singer y Prebisch sobre las tendencias en la demanda de *commodities* de las economías desarrolladas y su impacto en las economías orientadas a la producción de bienes primarios. Entendemos que estos planteos clásicos dentro de la literatura económica del desarrollo, si bien deben ser adaptados al presente, continúan arrojando mucha luz sobre las dinámicas de los intercambios internacionales entre países con diferente especialización productiva. Tras ello, se realiza un análisis detallado de los volúmenes y valores de las exportaciones de alimentos de Argentina a China, así como de la elasticidad ingreso de la demanda en cada rubro seleccionado (porotos y aceite de soja, carne bovina, trozos de gallina, aceite de maní y crustáceos) durante el período 2000-2023. El trabajo concluye luego con algunas observaciones sobre el impacto y las perspectivas de la relación económica bilateral y sus potencialidades para Argentina.

2. Inserción externa, crecimiento y el “pesimismo” de las elasticidades

El aumento de los precios de los *commodities* durante el último cuarto de siglo, impulsado en parte por la alta demanda de economías emergentes como China y la India, ha llevado a algunos especialistas a cuestionar la teoría estructuralista sobre el deterioro secular de los términos de intercambio (Etchebarne, 2008; Jacks, 2019). Sin embargo, otros analistas han advertido que, a pesar de su incremento, los precios de las materias primas podrían regresar a niveles más bajos a mediano o largo plazo (Ocampo y Parra-Lancourt, 2010). Aun en caso contrario, se ha señalado que estos productos están sujetos a una extrema volatilidad, lo que afecta principalmente a los países exportadores (Kosacoff y Campanario, 2007; Razin, Sadka, y Coury, 2003). La interrupción del ciclo alcista de los precios tras la crisis de 2008-2009 y la

posterior Gran Recesión, así como eventos más recientes como la pandemia por COVID-19 y la guerra en Ucrania, han demostrado cómo acontecimientos imprevistos pueden impactar profundamente en los mercados de alimentos. Ello, a su vez, incrementa la incertidumbre sobre la estabilidad de los precios y los volúmenes comercializados a largo plazo.

Con todo, un aspecto menos considerado en los últimos años es la relación entre la demanda de *commodities* y la evolución de los ingresos en las economías desarrolladas, lo que se expresa a través de la elasticidad ingreso de la demanda. Esta relación indica cómo varía el consumo de ciertos productos cuando los ingresos aumentan. Por lo general, se asume que los bienes agrícolas, entre otros *commodities*, ven aumentada su demanda cuando los ingresos suben en países con problemas de escasez alimentaria. No obstante, este fenómeno podría generar restricciones en la expansión de las economías que los suministran.

Frente a la variación reciente de los precios de los productos primarios y las dudas sobre la demanda futura, resulta crucial revisar las teorías de Raúl Prebisch y Hans Singer, quienes a mediados del siglo XX desarrollaron conceptos clave sobre las relaciones entre países que exportan bienes primarios y aquellos que los demandan. En sus estudios, ambos economistas desarrollaron de manera paralela teorías que criticaron la dependencia a la exportación de bienes primarios de los países periféricos hacia los desarrollados, al argumentar que esta especialización impedía su crecimiento sostenido.

La primera tesis de Prebisch (2012 [1949]), ampliada luego por Singer (1950), sostenía que la especialización de los países periféricos en productos agrícolas y materias primas generaba una distribución desigual de los beneficios del comercio internacional. Ello se debía a las diferencias en los precios de los bienes manufacturados por las naciones industrializadas (el centro) y las materias primas exportadas por las economías subdesarrolladas (la periferia), que se comportaban de manera distinta a lo largo de los ciclos económicos (Rodríguez, 1993). Prebisch, en su análisis, atribuía esta desigualdad a las diferencias en el poder de negociación de los trabajadores de los países del centro y de la periferia.

En 1950, Hans Singer complementó y amplió el análisis de Prebisch, al introducir consideraciones sobre el reparto de los beneficios del progreso técnico y las características de la demanda de alimentos y materias primas. Un aspecto clave de la teoría de Singer fue la aplicación de la llamada Ley de Engel a la demanda internacional de alimentos, la cual establece que a medida que los ingresos de los consumidores aumentan, la proporción del ingreso destinada a bienes de primera necesidad disminuye (Nicholson y Snyder, 2015)⁶¹. En

⁶¹ Ernst Engel, economista del siglo XIX, fue pionero en estudiar los patrones de gasto de las personas, enfocándose en el consumo de alimentos. Su descubrimiento de que la proporción del ingreso destinado a alimentos disminuye a medida que aumenta el ingreso, conocido como la ley de Engel, ha sido confirmado por diversos estudios. Esta ley ha sido tan consistente

consecuencia, el crecimiento de los ingresos en los países desarrollados no incrementaba proporcionalmente la demanda de productos alimenticios provenientes de los países periféricos. A esto se sumaba el hecho de que la demanda de materias primas también mostraba baja elasticidad de ingresos debido a la aparición de sustitutos sintéticos y a la creciente eficiencia en el uso de recursos naturales. Esta combinación de factores, según el economista alemán, provocaba una caída estructural en los precios de los bienes primarios, lo que perpetuaba el deterioro de los términos de intercambio.

Al incorporar los argumentos de Singer, Prebisch (1963) ajustó su enfoque poniendo énfasis en las diferencias de elasticidades, en lugar de priorizar los ciclos económicos como en su planteo original. Dicho cambio lo condujo a desarrollar lo que Octavio Rodríguez (1993) llamó la “versión industrialización” en relación con la dinámica de los precios en el comercio internacional. Prebisch propuso entonces que los países subdesarrollados enfrentaban una doble dificultad. En primera instancia, las importaciones de bienes manufacturados eran necesarias para su desarrollo, pero tenían una alta elasticidad ingreso; es decir, a medida que los ingresos nacionales aumentaban, también lo hacía la demanda de estos productos, lo que llevaba a un aumento de las importaciones. En segundo lugar, las exportaciones de productos primarios de los países periféricos tenían una baja elasticidad ingreso, lo que significaba que la demanda de estos productos no aumentaba de manera significativa con el crecimiento de los ingresos en los países desarrollados. Como resultado, mientras el valor de las importaciones crecía más rápido que el de las exportaciones, los países periféricos enfrentaban un déficit comercial que limitaba el crecimiento de sus economías (Prebisch, 1963).

El núcleo del enfoque de Prebisch sobre los problemas de las economías periféricas como las latinoamericanas se centraba en la idea de que las importaciones de un país dependían de su nivel de ingreso y producción interna. Esto implicaba que las exportaciones estaban determinadas por el ingreso de los mercados externos, lo que las hacía autónomas respecto del nivel de producción interna. En ausencia de flujos de capital sostenidos a largo plazo, el financiamiento de las importaciones debía provenir de las exportaciones (Medeiros y Serrano, 2001). Sin embargo, dado que las exportaciones de los países periféricos crecían a un ritmo más lento que las economías que las demandaban, en lugar de converger, estos tendían a alejarse progresivamente de los polos más dinámicos del sistema económico internacional.

Para enfrentar esta situación, Prebisch enfatizaba la necesidad de que los países subdesarrollados rompieran con la dependencia de los productos primarios mediante un proceso

que algunos economistas sugieren usarla para medir la pobreza, calculando el porcentaje del ingreso gastado en alimentos. Desde la perspectiva de la elasticidad, la ley refleja que la elasticidad ingreso de la demanda de alimentos suele ser considerablemente inferior a 1 (Nicholson y Snyder, 2015).

de industrialización. Desde su punto de vista, la industrialización era la única vía para que estos países diversificaran su canasta exportadora y, en consecuencia, incrementaran la elasticidad ingreso de sus exportaciones. Ello, a su vez, les permitiría alcanzar un equilibrio en sus cuentas externas y lograr un crecimiento económico más acelerado y sostenible. La industrialización no solo permitiría diversificar la estructura productiva, sino que también fortalecería la capacidad de generar ingresos y empleo, además de proteger a los países periféricos de las fluctuaciones de los precios internacionales de las materias primas y de los ciclos económicos en los países desarrollados.

En suma, tanto Prebisch como Singer reconocían que las diferencias en las elasticidades de ingreso de importaciones y exportaciones colocaban a las economías especializadas en la producción de *commodities* en una posición estructuralmente desfavorable. Esta situación limitaba su capacidad de crecimiento y las hacía vulnerables a las crisis externas. La asimetría entre la capacidad de crecimiento de las economías centrales y las periféricas creaba una relación desigual de dependencia que obligaba a los países subdesarrollados a enfrentar ciclos de expansión y recesión de manera más abrupta. Esta desigualdad, según ambos autores, justificaba la necesidad de un cambio en la estructura productiva de los países periféricos.

Resulta necesario, sin embargo, hacer algunas aclaraciones derivadas de los argumentos arriba mencionados. Primero, la tesis a favor de la industrialización no depende necesariamente de un deterioro continuo de los términos de intercambio, ni de la explicación que Prebisch o Singer dieron sobre este fenómeno (Medeiros y Serrano, 2001). En segundo lugar, en caso de verificarse tal deterioro, su combinación con las diferencias en las elasticidades de importaciones y exportaciones limitaría aún más las posibilidades de crecimiento para las economías periféricas especializadas en bienes primarios. En la actualidad, con el aumento de los precios de los *commodities*, pareciera no identificarse un deterioro en los términos de intercambio, aunque esto no dice nada sobre el comportamiento real de las elasticidades de productos transables como los alimentos. De acuerdo con la teoría, la elasticidad ingreso de la demanda debería seguir exhibiendo un comportamiento inelástico o, cuanto menos, una tendencia en esa dirección.

En conclusión, independientemente de la evolución de los términos de intercambio, el *juego* de las elasticidades entre las exportaciones de productos primarios y las importaciones de manufacturas debería continuar ejerciendo presión sobre las cuentas externas de los países exportadores de *commodities*. Esto, a su vez, limitaría sus posibilidades de expansión económica tal y como han sostenido los trabajos canónicos de Prebisch y Singer.

3. Patrones de comercio alimentario entre Argentina y China

Para analizar los patrones de comercio entre Argentina y China, se seleccionaron los seis principales productos alimenticios exportados hacia el gigante asiático durante el periodo 2000-2023. Más aún, como se observa en la Tabla 1, el conjunto de estos productos representó, en términos monetarios, más del 60% de todas las exportaciones argentinas a China durante el último año registrado. A continuación, se examina la evolución de las ventas con destino a China⁶² de los bienes seleccionados, tanto en cantidades (toneladas y kilos) como en valores (U\$S FOB), a partir de las estadísticas del sistema UN Comtrade. Asimismo, se calcula la trayectoria de las elasticidades ingreso de la demanda⁶³ y se estima su tendencia lineal⁶⁴, entre otros indicadores. Por último, se señala los principales destinos de los agroalimentos escogidos.

Tabla 1

Participación de productos seleccionados en las exportaciones argentinas a China y su proporción en las importaciones totales de China, año 2023

Producto	Código SA	Exportaciones argentinas	Importaciones chinas
Carne bovina	202	31,86 %	16,04 %
Poroto de soja	1201	17,78 %	2,24 %
Aceite de soja	1507	5,88 %	2,42 %
Crustáceos	306	3,43 %	2,09 %
Aceite de maní	1508	0,86 %	41,29%
Trozos de gallina	207	0,82 %	11,97 %
Total - Promedio		60,63 %	4,54 %

Nota. La participación en las exportaciones argentinas a China se calculó dividiendo el valor exportado en U\$S FOB de cada producto entre el total de exportaciones de Argentina a China, expresado como un porcentaje. La siguiente columna mide la proporción de las importaciones argentinas de cada producto sobre las compras totales de China continental a nivel mundial.

Las exportaciones argentinas de poroto de soja con destino a China, en líneas generales, han tendido a expandirse hasta el 2014 para comenzar a decrecer a partir de entonces. Con notables fluctuaciones y algunas caídas pronunciadas (2009 y 2012), las ventas al gigante asiático crecieron notablemente durante todo el periodo analizado. Así, mientras que en el año 2000 las cantidades compradas por China estaban cerca de alcanzar los 3 millones de toneladas, ya en

⁶² Considerado como la suma de las ventas a China continental, Hong Kong y Macao, según la clasificación establecida por el sistema UN Comtrade.

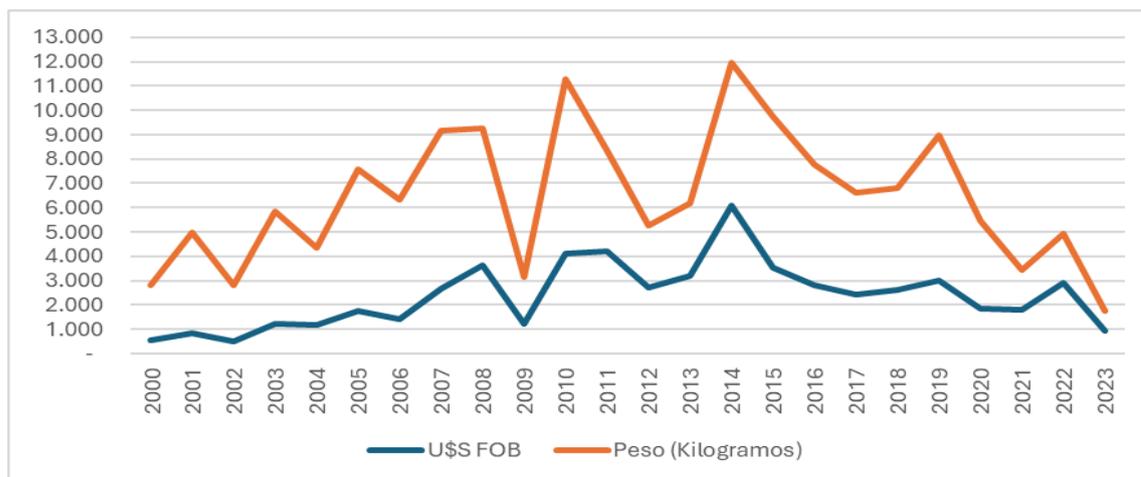
⁶³ El ingreso chino se consideró equivalente al PBI de China continental ajustado a precios constantes de 2015, según las estadísticas del Banco Mundial.

⁶⁴ La tendencia lineal es calculada a partir de una regresión lineal realizada con el método de los mínimos cuadrados ordinarios.

2014 se ubicaban apenas por debajo de las 12 millones de toneladas. De este modo, entre 2000 y 2014 las exportaciones crecieron un 324%. Desde entonces, salvo en 2019 y 2022, las ventas a China no han hecho más que decrecer hasta tocar un piso cercano a las 1,7 millones de toneladas en 2023 (Figura 1).

Figura 1

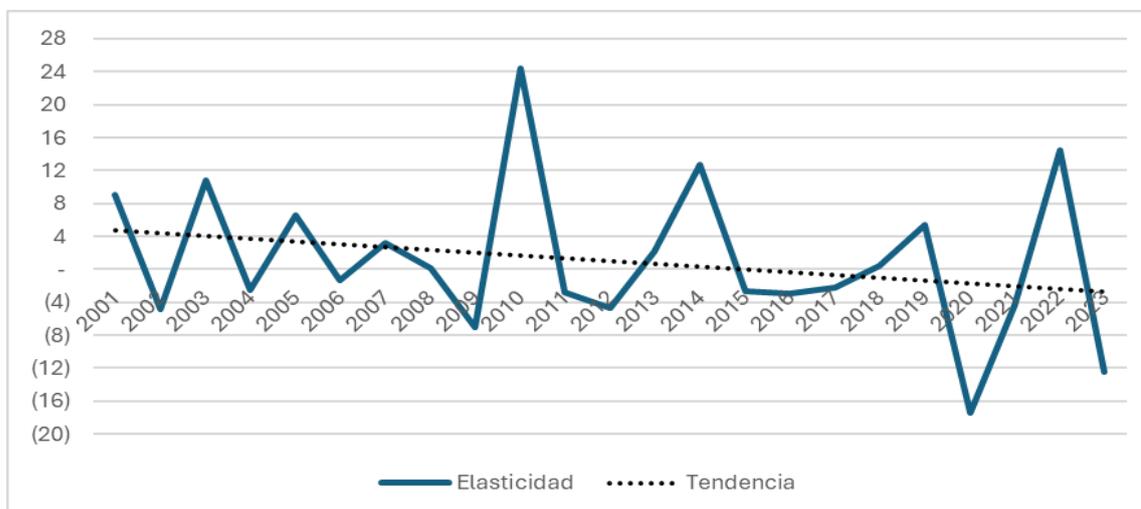
Exportaciones argentinas a China de poroto de soja, en millones de U\$S FOB y en millones de kilogramos, 2000-2023



Por otro lado, el precio unitario por kilo de los porotos de soja exportados en el período 2001-2023 ha sido de 0,36 U\$S (FOB) en promedio, con un desvío estándar de 0,13 y un coeficiente de variación (CV) de 35%. A su vez, el precio del poroto de soja exportado a China registró un aumento significativo entre 2000 y 2023: pasó de 0,19 a 0,54, lo que representa un incremento del 187%.

Figura 2

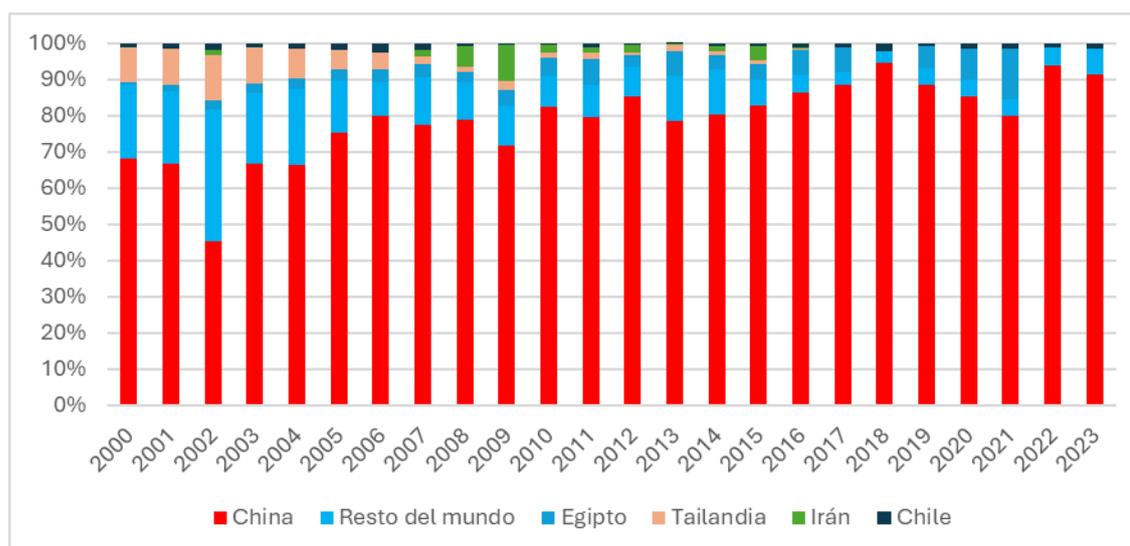
Elasticidad ingreso de la demanda de poroto de soja argentino de China, 2001-2023



Asimismo, la elasticidad ingreso de la demanda del poroto de soja argentino de China ha tendido a decrecer a lo largo del período bajo análisis (Figura 2). Si bien en los tramos 2001-2008 y 2009-2019 la elasticidad promedio ha sido positiva (de 2,64 y 2,07, respectivamente), en el lapso 2020-2023 los valores se tornaron negativos, hasta alcanzar una elasticidad de -4,93. En la Figura 3 se puede observar una tendencia creciente en la participación de China como destino de las exportaciones argentinas durante el período analizado. Así, mientras que en el año 2000 la demanda de poroto de soja del gigante asiático acaparaba casi el 70% de los despachos, en 2023 superaba ya el 90%. Como resultado, los demás destinos, como Egipto, Tailandia, Irán y Chile, fueron perdiendo relevancia en el total de las exportaciones e incluso dejaron de figurar en algunos casos.

Figura 3

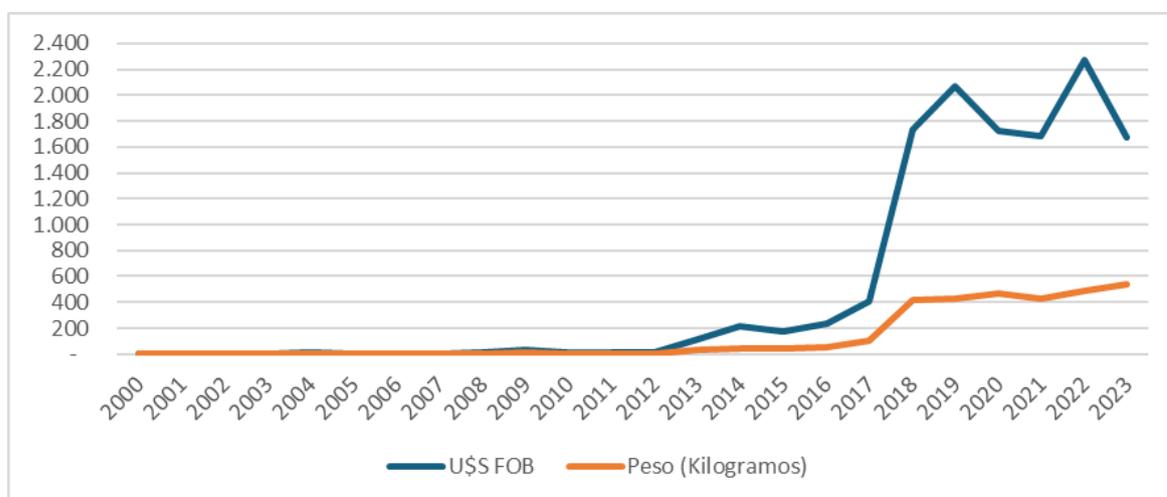
Principales destinos de las exportaciones argentinas de poroto de soja, según valores US\$ FOB, 2000-2023



En lo que concierne a las exportaciones argentinas de carne bovina a China, estas registraron al menos dos períodos de incremento destacado (Figura 4). El primero ocurrió en 2013, cuando las cantidades exportadas pasaron de poco más de 2 mil toneladas a superar las 27 mil toneladas, lo que implicó un aumento del 1.323%. Desde entonces, las exportaciones mantuvieron una tendencia al alza hasta un nuevo salto en 2018, cuando se pasó de algo más de 98 mil toneladas en 2017 a 418 mil toneladas, es decir, un incremento del 325%. Tras ello, las exportaciones continuaron incrementándose anualmente, excepto en 2021.

Figura 4

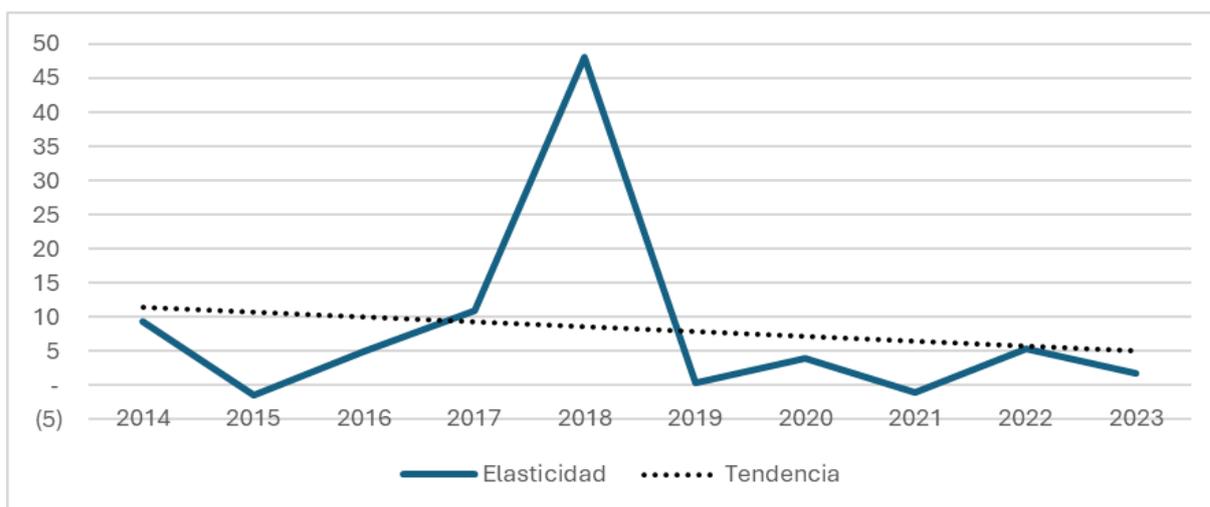
Exportaciones argentinas a China de carne bovina, en millones de U\$S FOB y en millones de kilogramos, 2000-2023



El precio por kilo promedio de las exportaciones de carne bovina durante el período analizado fue de 3,54 U\$S, con un desvío estándar de 1,33 y un CV del 38%. El incremento de punta a punta fue apenas del 12%. Además, la elasticidad ingreso de la demanda presentó una tendencia decreciente entre 2014 y 2023: mientras que en el período 2014-2019 la media fue de 12,03, en el lapso 2020-2023 se redujo a 2,50 (Figura 5).

Figura 5

Elasticidad ingreso de la demanda de carne bovina argentina de China, 2014-2023

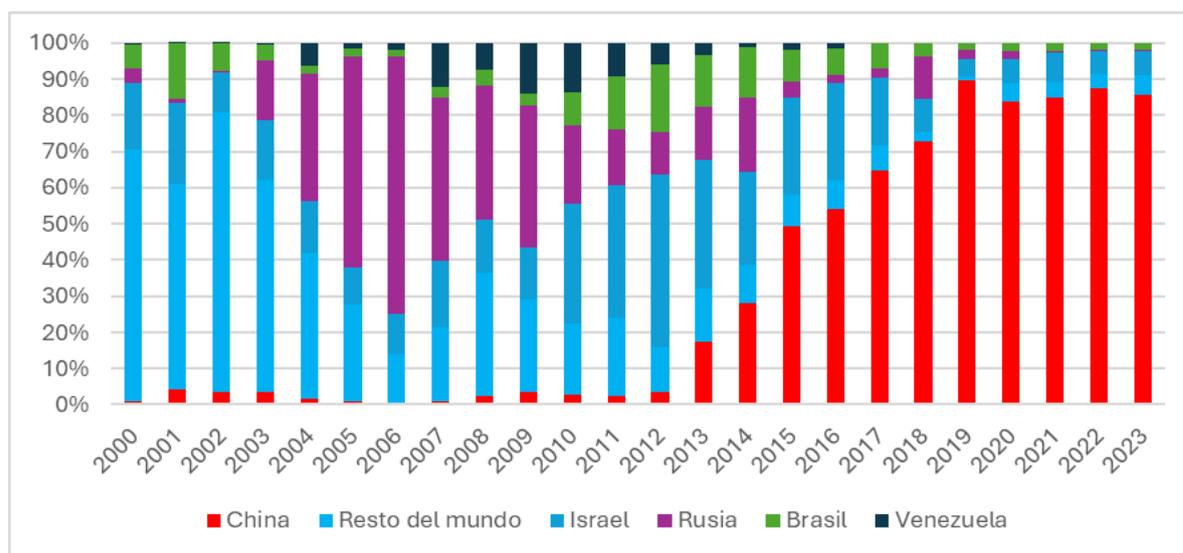


Respecto a los principales destinos de las exportaciones argentinas de este producto, se evidencia un aumento exponencial en la participación de China a partir de 2013 (Figura 6). En

2012, la demanda china representaba menos del 5%, mientras que en 2023 superó el 85% del total exportado. Por otro lado, Venezuela, Rusia, Israel y Brasil poco a poco han ido perdiendo participación. De estos, solo los dos últimos mantienen en 2023 un grado significativo de ponderación.

Figura 6

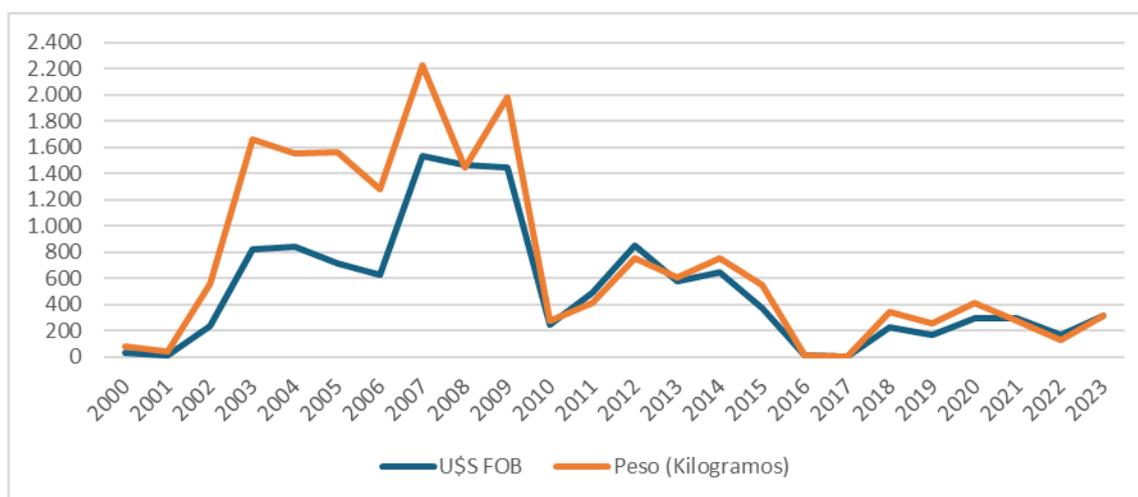
Principales destinos de las exportaciones argentinas de carne bovina, según valores US\$ FOB, 2000-2023



Por lo que corresponde al aceite de soja, las cantidades exportadas con destino a China han mostrado una trayectoria irregular durante el período analizado, como se desprende de la Figura 7. Entre 2001 y 2003, las cantidades comercializadas aumentaron exponencialmente, las que pasaron de 38.500 toneladas a más de 1,6 millones. Ello representó un crecimiento superior al 4.200%. Entre 2003 y 2009, aunque con fluctuaciones, se mantuvieron por encima de 1,2 millones de toneladas. Sin embargo, en 2010 se registró una drástica caída del 86%, lo que redujo los despachos a a poco más de 270.000 toneladas. Tras una recuperación parcial hasta 2014, que elevó los valores por encima de las 750.000 toneladas, las ventas volvieron a desplomarse en 2016 y 2017, hasta alcanzar niveles mínimos (12.000 toneladas en 2016 y solo 2.000 en 2017). Finalmente, entre 2018 y 2023, se estabilizaron en un rango entre 100.000 y 450.000 toneladas anuales.

Figura 7

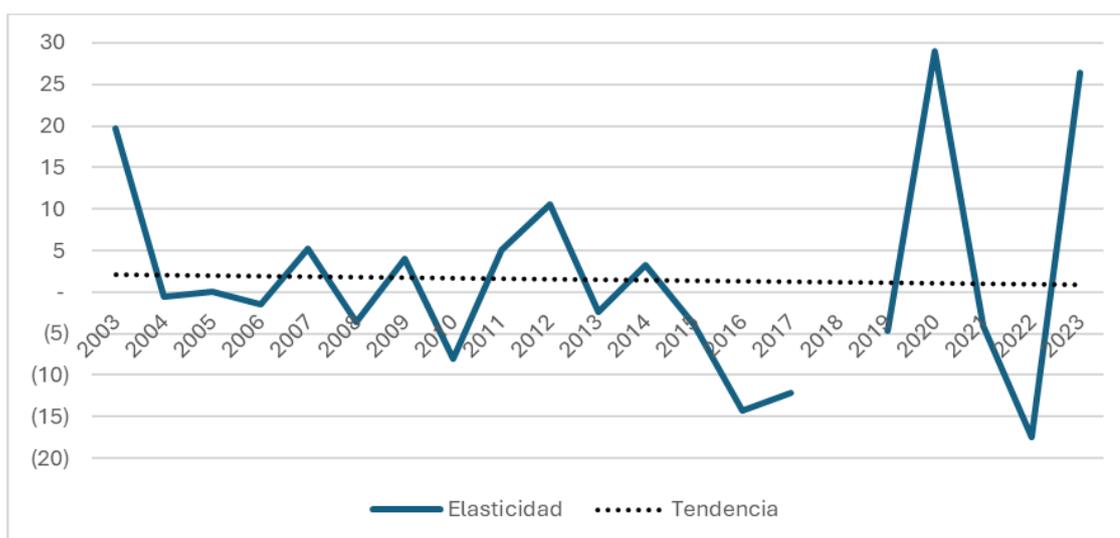
Exportaciones argentinas a China de aceite de soja, en millones de U\$S FOB y en millones de kilogramos, 2000-2023



El precio unitario de este bien, por su parte, tiene como promedio 0,75 U\$S por kilogramo para el período 2000-2023, con un desvío estándar de 0,27 y un CV de 36%. Durante este período, el precio unitario registró un incremento significativo del 191%, al pasar de 0,34 U\$S en 2000 a 1,00 U\$S en 2023.

Figura 8

Elasticidad ingreso de la demanda de aceite de soja argentino de China, 2003-2023



Nota. Por razones de escala, el año 2018 no se indica en la Figura debido a un aumento excepcional en las compras con relación a 2017.

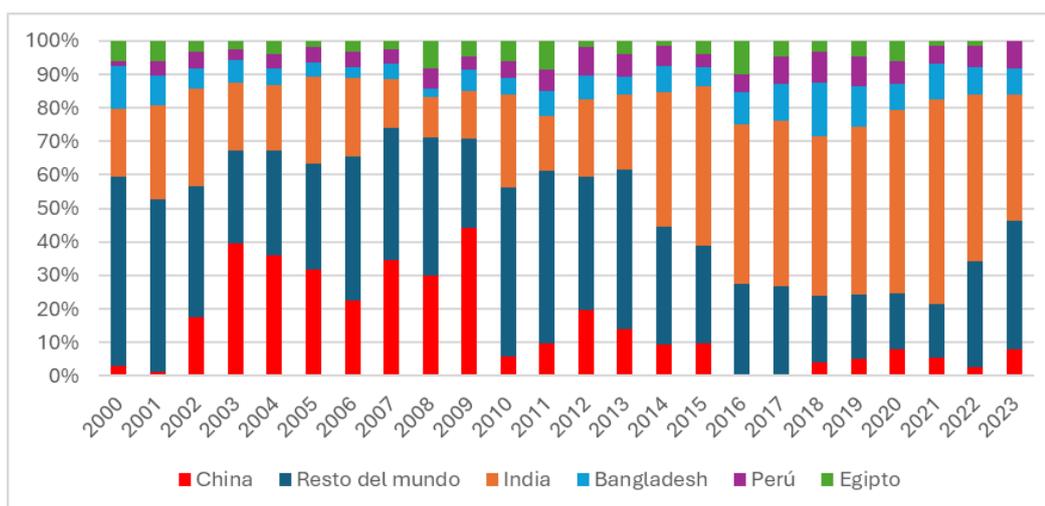
Por otra parte, la elasticidad ingreso de la demanda de aceite de soja por parte de China tuvo una tendencia decreciente en los últimos 20 años (Figura 8). Tanto el período 2003-2008 como 2020-

2023 experimentaron una elasticidad promedio positiva de 3,21 y 8,47, respectivamente. Sin embargo, entre 2009 y 2019, la sensibilidad media de las exportaciones de aceite de soja a las variaciones del PBI chino fue negativa, con un valor de -2,26.

En otro orden de ideas, se aprecia una evolución no lineal en la participación de China entre los principales destinos de las exportaciones argentinas de aceite de soja (Figura 9). En efecto, a mediados de la década de 2000, su participación alcanzó su punto más alto, llegando a superar el 40% en 2009. A pesar de ello, desde 2010, en la mayoría de los años los envíos hacia aquel país representaron menos del 10% de las ventas totales. Incluso, en 2016 y 2017 no se registraron compras por parte de la potencia asiática. En contraste, países como la India y, en menor medida, Bangladesh han incrementado su participación como principales destinos del producto argentino.

Figura 9

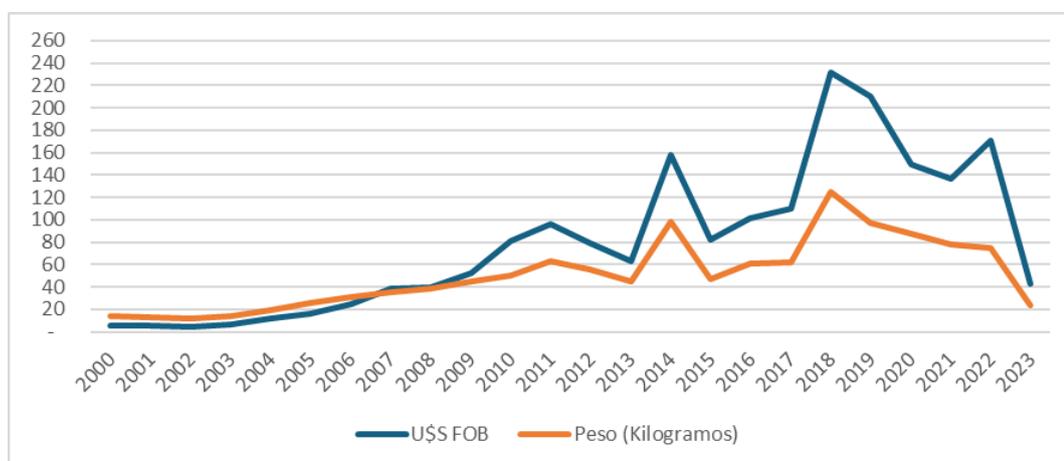
Principales destinos de las exportaciones argentinas de aceite de soja, según valores US\$ FOB, 2000-2023



Las exportaciones argentinas de trozos de gallina a China mostraron una tendencia creciente hasta 2018. Desde 2002, cuando se vendieron poco más de 11.000 toneladas, hasta 2011, cuando las exportaciones superaron las 60.000 toneladas, las cantidades aumentaron de manera constante, con un crecimiento del 356%. Entre 2011 y 2018, las exportaciones se estabilizaron entre 40.000 y 65.000 toneladas, excepto en 2014, cuando alcanzaron casi las 100.000 toneladas. En 2018 se registró el último aumento, al superar las 125.000 toneladas despachadas. A partir de ese año, las ventas argentinas cayeron de manera continua, hasta alcanzar un mínimo de poco más de 23.000 toneladas en 2023, tal y como se observa en la Figura 10. Si se comparan las cantidades vendidas de este último año con 2018, se observa una caída del 81% en las exportaciones.

Figura 10

Exportaciones argentinas a China de trozos de gallina, en millones de U\$S FOB y en millones de kilogramos, 2000-2023

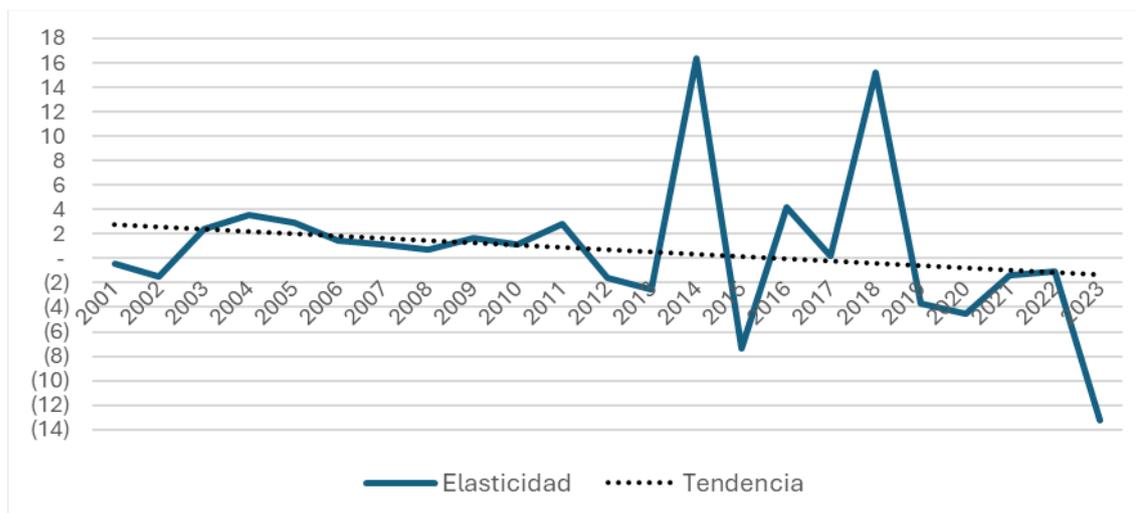


El precio unitario del kilo de este producto a lo largo del período 2001-2023 fue de 1,31 U\$S FOB, con un desvío estándar de 0,59 y un CV de 45%. Al analizar el valor de cada kilo de trozo de gallina exportado entre 2000 y 2023, se constata un incremento significativo del 369%, al pasar de 0,39 U\$S en 2000 a 1,83 U\$S en 2023.

Conforme a lo que se muestra en la Figura 11, la elasticidad ingreso de la demanda de trozos de gallina argentinos por parte de China en el período 2001-2023 muestra una clara tendencia decreciente. En los períodos 2001-2008 y 2009-2019, el promedio de la elasticidad fue positivo, con valores de 1,28 y 2,40, respectivamente. Sin embargo, entre 2020 y 2023, la elasticidad media experimentó una caída significativa, volviéndose negativa, con un valor de -5,02.

Figura 11

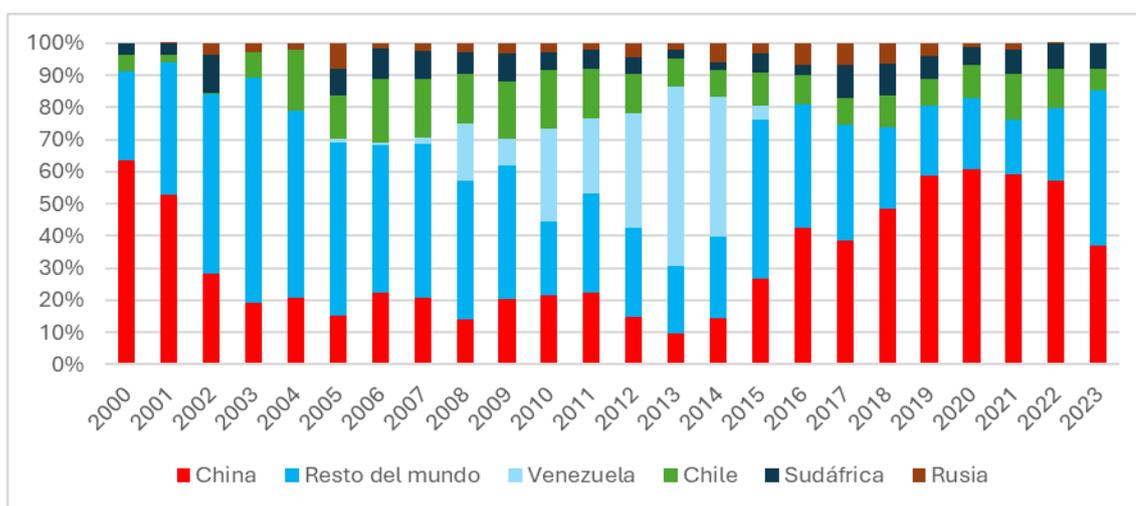
Elasticidad ingreso de la demanda de trozos de gallina argentina de China, 2001-2023



La participación de China en los principales destinos de las exportaciones argentinas de trozos de gallina ha registrado una trayectoria variable a lo largo del tiempo (Figura 12). Al inicio de la serie, China representaba más del 60% de las ventas, pero para 2003 su participación había caído a menos del 20%. Desde entonces y hasta 2014, la ponderación de la demanda china se estabilizó, manteniéndose por debajo del 25%. Sin embargo, a partir de 2015, su participación comenzó a crecer hasta alcanzar un 60% en 2019, antes de que la pandemia del COVID-19 afectara las tendencias. Desde 2020 hasta 2023, la participación de China ha disminuido, ubicándose en el último año registrado por debajo del 40%.

Figura 12

Principales destinos de las exportaciones argentinas de trozos de gallina, según valores U\$S FOB, 2000-2023

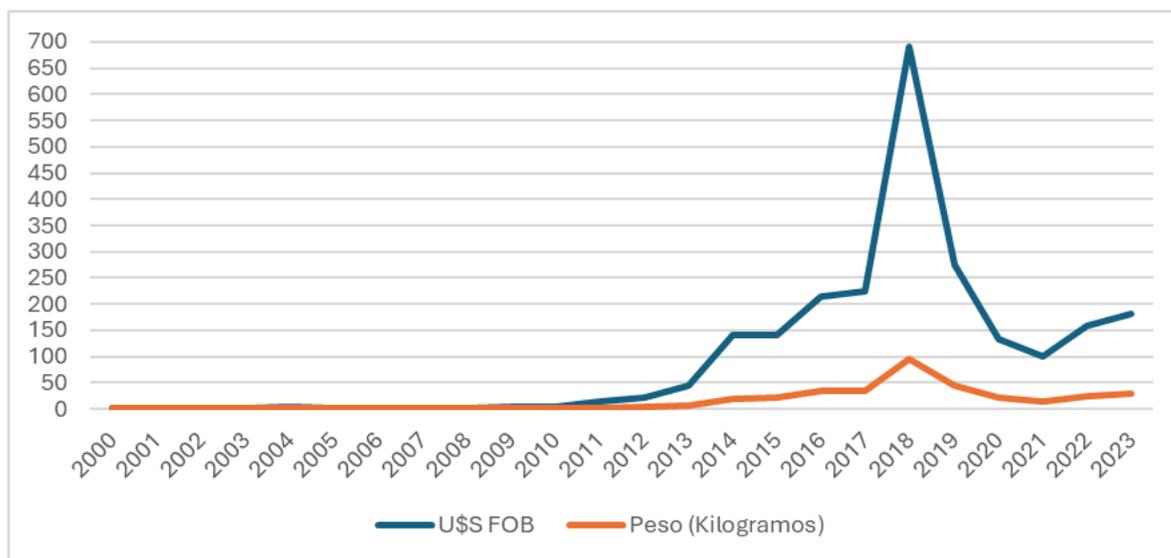


Según se puede apreciar en la Figura 13, en lo que respecta a los crustáceos, se destacan al menos tres momentos clave en las cantidades exportadas. El primero ocurrió en 2011, cuando las exportaciones con destino a China pasaron de 471 toneladas en 2010 a 2.204 toneladas en 2011. Esta tendencia al alza continuó hasta 2014, cuando se produjo un nuevo salto significativo que hizo elevar las cantidades despachadas en 12.777 toneladas. Un tercer hito ocurrió en 2018, cuando se alcanzó el máximo histórico de 95.784 toneladas. Sin embargo, a partir de ese momento, las exportaciones experimentaron una caída y se estabilizaron entre 10.000 y 30.000 toneladas.

El precio unitario por kilo de las exportaciones de crustáceos se mantuvo estable, sin variaciones significativas. Al comparar el valor FOB de 2000 y 2023, se observa una disminución de solo el 6%. Durante el período 2000-2023, el precio promedio por kilo fue de 6,49 U\$S FOB, con un desvío estándar de 1,18 U\$S y un CV de 18%.

Figura 13

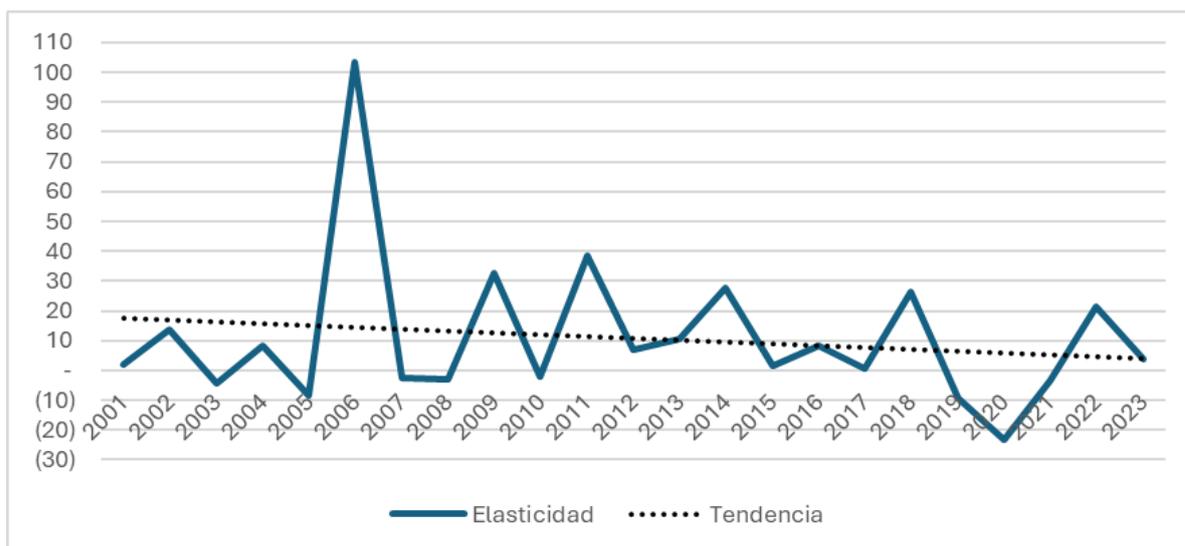
Exportaciones argentinas a China de crustáceos, en millones de U\$S FOB y en millones de kilogramos, 2000-2023



En contraste, la elasticidad ingreso de la demanda de crustáceos argentinos de China muestra una tendencia decreciente en el período 2001-2023 (Figura 14). Entre los años 2001 y 2019, las elasticidades ingreso de la demanda se ubicaron en torno a 13. Sin embargo, luego de la pandemia, estos valores se volvieron negativos, promediando el -0,46.

Figura 14

Elasticidad ingreso de la demanda de crustáceos argentinos de China, 2001-2023

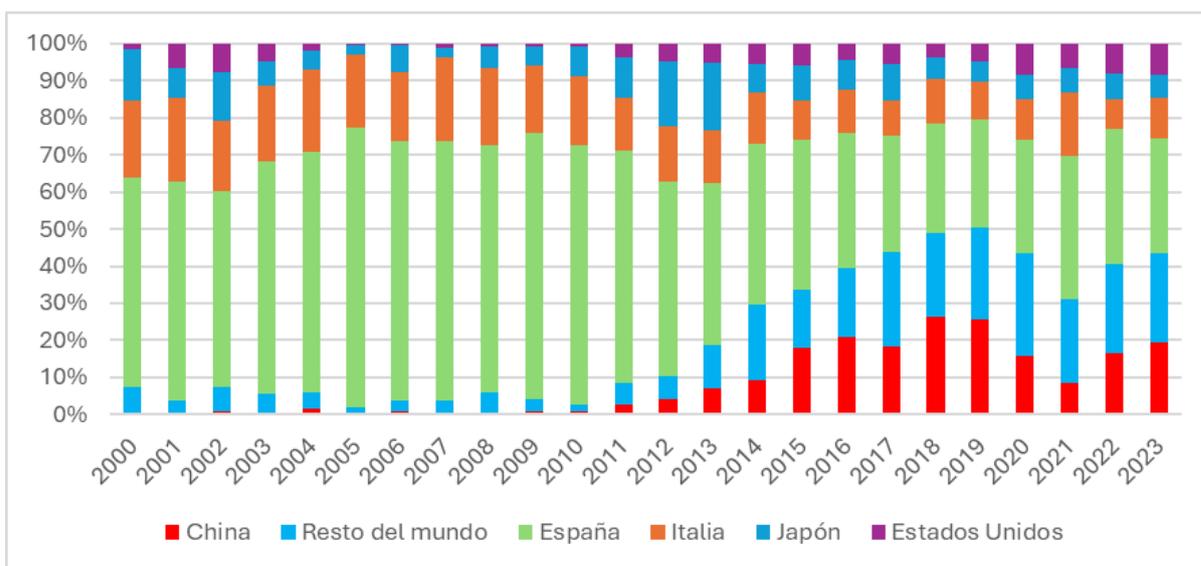


En cuanto a los principales destinos de las exportaciones de crustáceos argentinos, recién a partir de 2011 China comienza a ganar relevancia (Figura 15). Desde entonces, la demanda del

país asiático experimentó una trayectoria ascendente que alcanzó su punto máximo en 2018 con más del 25% de los envíos. Tras ello, su participación cayó hasta tocar un mínimo en 2021, con menos del 10% del total exportado por Argentina, y luego volvió a aumentar, acercándose nuevamente al 20%.

Figura 15

Principales destinos de las exportaciones argentinas de crustáceos, según valores US\$ FOB, 2000-2023

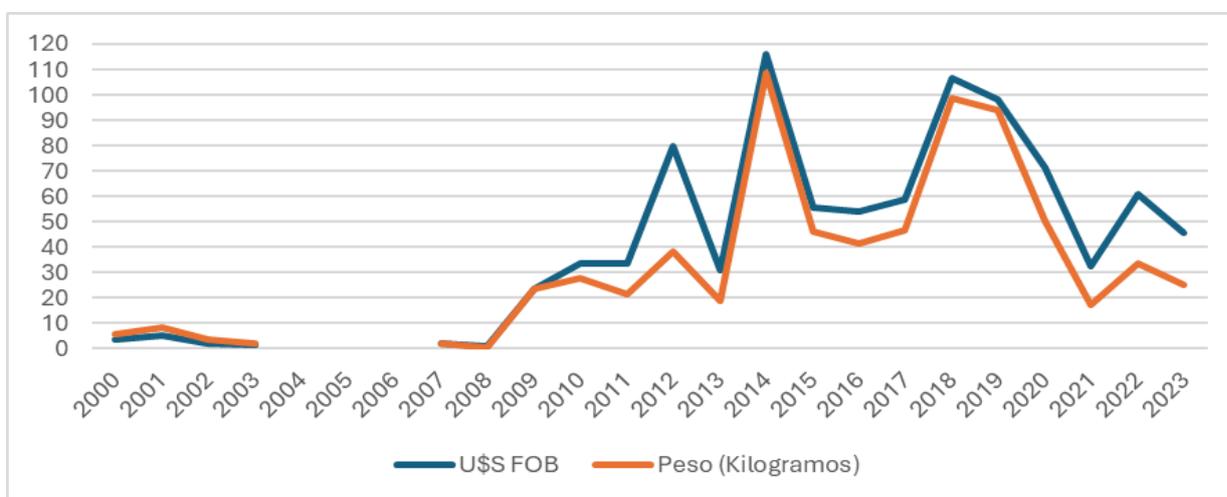


Por último, resta analizar las exportaciones argentinas de aceite de maní a China. En lo que va del corriente siglo, estas han mostrado notables fluctuaciones (Figura 16). Si bien al inicio del período los volúmenes comercializados eran marginales, a partir de 2009 la demanda china se volvió significativa, cuando se superaron las 23.000 toneladas. Las ventas se mantuvieron relativamente estables hasta 2014, cuando se produjo otro aumento importante de casi un 500%. Entre 2015 y 2017, las exportaciones se mantuvieron por encima de las 40.000 toneladas, alcanzando un nuevo máximo en 2018 y 2019 con más de 90.000 toneladas. Sin embargo, a partir de 2020 las exportaciones cayeron notablemente, hasta niveles similares a los del período anterior a 2014, con algo más de 17.000 toneladas. En consecuencia, la comparación entre 2019 y 2021 revela una caída del 81% en las exportaciones de aceite de maní. Desde el inicio de la crisis del COVID-19, los envíos a China no superaron las 35.000 toneladas.

El precio unitario de las exportaciones de aceite de maní ha sido favorable en los últimos años para Argentina. El valor promedio por kilo para el período 2000-2023 fue de 1,29 US\$ FOB, con un desvío estándar de 0,47 US\$ FOB y un CV del 37%. Desde el año 2000, el precio ha aumentado un 192%, desde 0,62 US\$ a 1,81 US\$.

Figura 16

Exportaciones argentinas a China de aceite de maní, en millones de U\$S FOB y en millones de kilogramos, 2000-2023

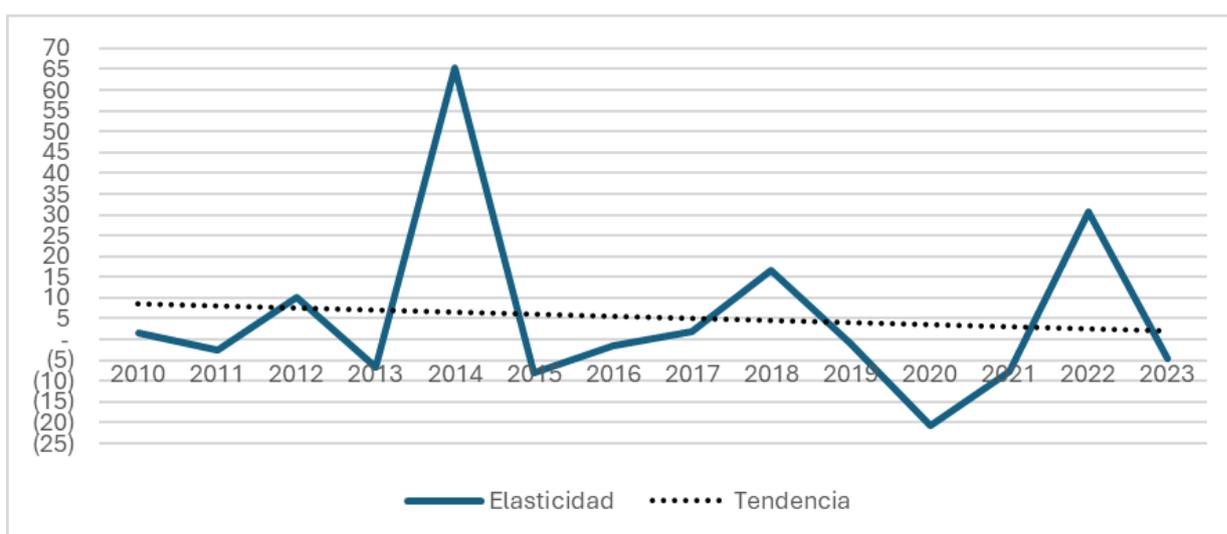


Nota. Entre 2004 y 2006 no se registraron despachos, según los registros disponibles en el sistema UN COMTRADE.

En cuanto a la elasticidad ingreso de la demanda, según lo indicado en la Figura 17, se observa una tendencia decreciente en los últimos 13 años. Durante el período 2010-2019, la elasticidad promedio fue de 7,59, mientras que a partir de la pandemia la elasticidad no solo disminuyó, sino que se volvió negativa. En este último tramo, la elasticidad media fue de -0,64

Gráfico 17

Elasticidad ingreso de la demanda de aceite de maní argentino de China, 2010-2023

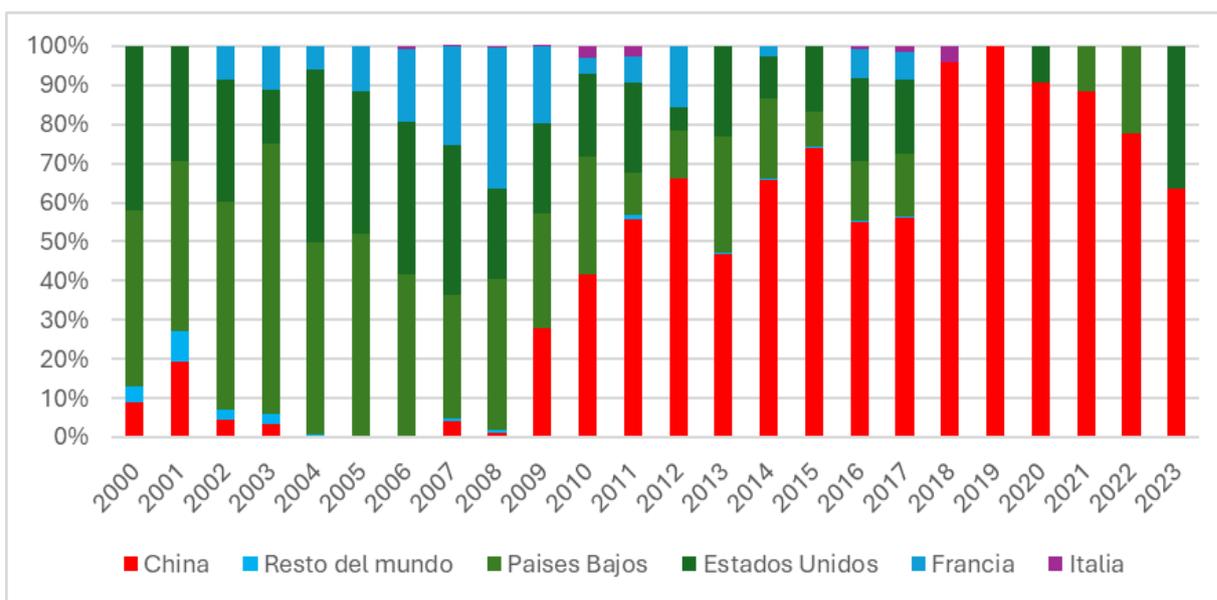


En cuanto a los principales destinos de las exportaciones argentinas, China ha escalado posiciones a partir de 2009 (Figura 18). Aunque el país asiático tuvo una participación moderada entre 2000 y 2003, fue después de 2008 cuando consolidó su relevancia como

principal comprador. De hecho, en 2019, el total de las exportaciones de aceite de maní de Argentina se destinó a China. A pesar de ello, desde entonces la contribución de las compras chinas ha disminuido ligeramente. Así, en 2023 estas representaron poco más del 60% del total exportado.

Figura 18

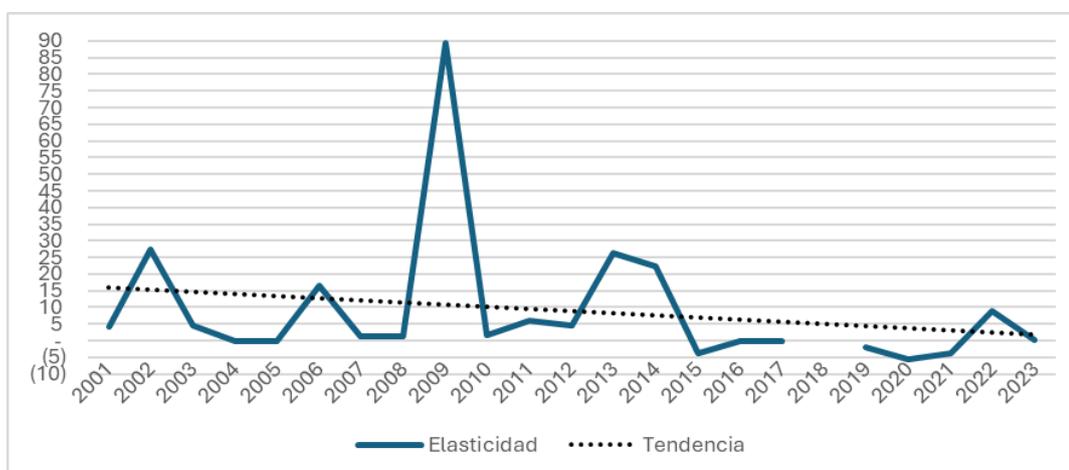
Principales destinos de las exportaciones argentinas de aceite de maní, según valores U\$S FOB, 2000-2023



Finalmente, al evaluar el promedio de las elasticidades ingreso de la demanda de China para los seis productos seleccionados, se observa, aunque con algunas oscilaciones, una clara tendencia decreciente. En 2001, la sensibilidad promedio de las exportaciones argentinas de productos alimenticios hacia China superaba el valor de 15, lo que indicaba una alta dependencia de las variaciones en el ingreso de la potencia asiática para las exportaciones argentinas. Sin embargo, a lo largo de los años, esta elasticidad ha ido disminuyendo progresivamente, tal como se refleja en la Figura 19.

Figura 19

Elasticidad ingreso de la demanda promedio de los alimentos argentinos seleccionados de China, 2001-2023



Si se excluye el año 2018, marcado por un incremento excepcional en las compras de aceite de soja respecto al año anterior, el promedio de la elasticidad ingreso de la demanda para 2023 rondaría un valor cercano a 2. Ello es indicativo de una menor sensibilidad de las exportaciones argentinas a las variaciones en el PBI chino en comparación con el inicio del período analizado. Tal cambio puede atribuirse a la maduración de los ingresos de las familias chinas y al efecto de la Ley de Engel, según la cual, a medida que los ingresos de los hogares aumentan, la proporción destinada al gasto en alimentos tiende a disminuir. Este fenómeno se ha manifestado a pesar del incremento en los volúmenes comercializados entre ambos socios y de la tendencia general al alza en los precios de los seis productos estudiados durante el período en cuestión. Incluso, desde el inicio de la pandemia de COVID-19 hasta el último año registrado, la elasticidad ingreso ha sido negativa en cuatro de los seis productos analizados. Incluso el promedio general muestra un ligero valor negativo, como se detalla en la Tabla 2. Si bien es claro que desde el cambio de siglo la elasticidad promedio del conjunto de estos bienes se mantuvo positiva (por encima del 7), esta tendencia parece haberse revertido en los años recientes. Ello sugiere un menor dinamismo de la producción argentina en relación con la demanda potencial del mercado chino.

Tabla 2*Elasticidad ingreso de la demanda promedio de productos seleccionados, periodos señalados*

Producto	2001-2008	2009-2019	2020-2023	2001-2023
Poroto de soja	2,64	2,07	(4,93)	(0,07)
Carne bovina	5,96	21,87	2,50	10,11
Aceite de soja	20,02	(2,26)	8,47	8,74
Trozos de gallina	1,28	2,40	(5,02)	(0,45)
Crustáceos	13,64	12,92	(0,46)	8,70
Aceite de maní	(4,49)	51,28	(0,64)	15,38
Total promedio	6,51	14,71	(0,01)	7,07

4. Conclusiones

En base al análisis expuesto en este trabajo, se pueden realizar algunas observaciones a modo de conclusión. En primer lugar, la posibilidad de que Argentina pueda alcanzar una senda de crecimiento a largo plazo, y aún menos de desarrollo, basada en las exportaciones de productos alimenticios hacia China no está tan clara. En la medida en que continúe la actual estrategia china de seguridad alimentaria y diversificación de proveedores (Zhan, 2022; Zhang, 2019), las ventajas de estrechar el comercio con el gigante asiático parecen debilitarse. La tendencia a la caída de las elasticidades ingreso de la demanda de los seis productos analizados es un argumento consistente que apoya a esta hipótesis. A su vez, el constante aumento de los ingresos de la comunidad asiática vuelve cada vez más nítida la posibilidad de que se comience a cumplir la Ley de Engel.

Factores como la diversificación de los patrones de consumo en China, junto con la mejora en los niveles de vida de las familias, han reducido la elasticidad ingreso de la demanda de productos alimenticios importados desde Argentina, lo cual se refleja claramente en el análisis realizado en el apartado anterior. Las familias chinas destinan una proporción menor de sus ingresos a alimentos, una tendencia que, aunque no tan evidente en la primera década del siglo, es ahora muy clara. Esta evolución impacta directamente en la sensibilidad de las exportaciones de agroalimentos a dicho mercado y limita el potencial del país asiático para Argentina. Este fenómeno se alinea con los planteamientos de Prebisch y Singer ya señalados, quienes advirtieron que el comportamiento de la elasticidad ingreso de la demanda de los productos exportados por países periféricos hacia los centros industriales globales representa un claro límite a un modelo económico basado exclusivamente en la exportación de bienes primarios.

De hecho, como se comprobó en lo que va del siglo XXI, esta tendencia va más allá de cualquier coyuntura favorable en términos de precios.

En efecto, el mercado chino ofrece amplias oportunidades y es de suma importancia aprovechar. Sin embargo, para poder sacar el máximo partido, es claro que Argentina debe diversificar su canasta exportadora con el gigante asiático. En este sentido, apuntar a producir y comerciar bienes con mayor valor agregado es una cuestión central. Para poder alcanzar este objetivo, es imprescindible, como demuestra la experiencia China, un rol protagónico del Estado en la economía. Un proceso de *catch-up* exitoso necesita, entre otras cosas, de una planificación estratégica nacional. De no ser así, una economía como la argentina puede crecer (impulsada, por ejemplo, por una coyuntura favorable), pero muy difícilmente desarrollarse. Decididamente, una ampliación de los eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás en la matriz productiva puede generar, además de crecimiento, una mejora en indicadores sociales que pueda acercar a la Argentina al esquivo desarrollo. Para resolver problemas clave de la economía argentina, como la restricción externa o la falta de densidad en su estructura productiva, es fundamental abordar estas cuestiones de manera prioritaria.

Referencias bibliográficas

- Banco Mundial. (2024). *Importaciones de alimentos (% de las Importaciones de mercancías) - China*. Datos. Grupo Banco Mundial.
<https://datos.bancomundial.org/indicador/TM.VAL.FOOD.ZS.UN?end=2023&locations=CN&start=2000>
- Bernal-Meza, R. (2019). China y América Latina: El desarrollo de una nueva relación centro periferia. *Revista CEAM*, 5(1), 59-73. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3351755>
- Castro, J. (2015). *China y la Argentina en el siglo XXI: economía, política y estrategia*. Pluma digital.
- Cibils, A., y Ludueña, A. (2016). La relación Argentina-China: ¿una nueva dependencia? *Cuadernos de Economía Crítica*, 3(5), 107-131.
- Cintra, A. y Pinto, E. (2013). América Latina y China en el siglo XXI: complementariedades y rivalidades. *Voces en el fénix*, 26, 86-95.
- Devlin, R.; Estevadeordal, A. y Rodríguez-Clare, A. (2007). *El impacto de China. Oportunidades y retos para América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo, David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University.
- Escudé, C. (2011). La inserción internacional de Argentina frente al ascenso de China. *Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales*, 1, 1-12.
- Etchebarne, A. (2008). Los términos de intercambio y el cambio tecnológico. *RIIM. Revista de Instituciones, Ideas y Mercados*, 48, 159-195.
- Girado, G. y Burgos, M. (2018). China y Argentina. Rasgos distintivos de su relación comercial bilateral. En L. Xuedong, F. Chung y G. Girado, (Comps.), *China y Argentina: cooperación e intercambio en la nueva era de la reforma China*. Universidad Nacional de Lanús.
- Guelar, D. (2013). *La invasión silenciosa. El desembarco chino en América del Sur*. Random House, Ed. Debate.
- Jacks, D. S. (2019). From boom to bust: A typology of real commodity prices in the long run. *Cliometrica*, 13(2), 201-220.
- Kosacoff, B., y Campanario, S. (2007). *La revalorización de las materias primas y sus efectos en América Latina*. CEPAL.

Medeiros, C. A., y Serrano, F. (2001). Inserção externa, exportações e crescimento no Brasil. *Polarização Mundial e Crescimento*, 1, 105-135.

Ministerio de Agricultura y Asuntos Rurales de la República Popular China. (2024). *Data and Statistics*. <http://english.moa.gov.cn/datastatistics/>

Nicholson, W., y Snyder, C. (2015). *Teoría microeconómica: Principios básicos y ampliaciones* (11a ed.). Cengage Learning Editores.

Ocampo, J. A., y Parra-Lancourt, M. (2010). The terms of trade for commodities since the mid-19th century. *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28(1), 11-43.

Paikin, D. y Dulcich, F. (2017). El sexto socio del MERCOSUR: Un estudio sobre la penetración importadora china y su impacto en el comercio intrarregional. *Revista Perspectivas de Políticas Públicas*, 6(12), 395-414.

Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano: con un apéndice sobre el falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria*. Fondo de Cultura Económica.

Prebisch, R. (2012). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Razin, A., Sadka, E., & Coury, T. (2003). Trade openness, investment instability and terms-of-trade volatility. *Journal of International Economics*, 61(2), 285-306.

Rodríguez, O. (1993). *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. Siglo XXI.

Salgado Rodrigues, B., y de Moura, R. S. (2019). De la Ilusión de las Commodities a la Especialización Regresiva: América del Sur, China y la nueva etapa de la dependencia en el Siglo XXI. *Papel Político*, 24(2).

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. (2 de julio de 2024). *Argentina participó del 3° Foro de Ministros de Agricultura de China y América Latina y el Caribe*. https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/prensa/index_hide.php?accion =noticia&id_info=240702184509

Singer, H. W. (1950). The distribution of gains between borrowing and investing countries. *American Economic Review*, 40(2), 473-485.

Slipak, A. M. (2014). Un análisis del ascenso de China y sus vínculos con América Latina a la luz de la Teoría de la Dependencia. *Realidad Económica*; 282(4), 99-124.

Tramutola, C., Monat, P., y Castro, L. (2005). *China: Cómo la Argentina puede aprovechar la gran oportunidad*. Edhasa.

Viola, H. y Olguín, N. M. (2021). *Análisis del Comercio Agrícola de China en 2020*. Consejería Agroindustrial. Embajada de Argentina en la República Popular China.

Zhan, S. (2022). *China and Global Food Security*. Cambridge University Press.

Zhang, H. (2019). *Securing the «Rice Bowl»: China and Global Food Security*. Palgrave Macmillan.



DEBATE ESTADO Y MERCADO A PARTIR DEL TAKE OFF BRITÁNICO

Pablo A. TAVILLA, (Universidad Nacional de Moreno, Argentina).

DEBATE ESTADO Y MERCADO A PARTIR DEL TAKE OFF BRITÁNICO

Pablo A. TAVILLA⁶⁵: ptavilla@unm.edu.ar

“...los procesos de desarrollo económico son luchas de poder y dominación (y por eso) la ciencia de la política económica es una ciencia política y, como tal, no se conserva virgen en relación con la política cotidiana, la política de los gobiernos y de las clases en el poder y, por el contrario, depende de los intereses permanentes de la política de potencia de las naciones”.

Max Weber, “Escritos Políticos”, México, 1982⁶⁶

Introducción

En el marco del PEPD (Programa de Estudios sobre Políticas de Desarrollo) del CEGOPP (Centro de Estudios de Gobierno y Políticas Públicas) se desarrollan actividades de investigación en torno a la problemática de las condiciones que posibilitan el crecimiento económico en sentido moderno⁶⁷. La noción de “take off” o “despegue” guarda relación con este mismo concepto⁶⁸.

Se puso el foco en los decisivos roles económicos estatales a partir de estudiar las características y condiciones históricas⁶⁹ de los que algunos autores denominaron como “estados desarrollistas”⁷⁰, en que pueden identificarse dos tipos de funciones básicas: la “keynesiana”, de creación y apuntalamiento de demanda agregada; y la “estructuralista”, liderando cambios en la composición de la estructura productiva que genera la oferta agregada (políticas industrial, comercial, de C y T, etc.).

⁶⁵ Docente del Depto CEyJ - UNM y UBA, Director del CEGOPP-UNM.

⁶⁶ Encontrada en J.L.Fiori (2014)

⁶⁷ Se refiere a la nueva fase históricamente situada hacia último tercio del siglo XVIII. Su esencia es el carácter de “sostenido” o incluso “autosostenible”, con la formación de factores de impulso endógeno (conocimiento aplicado a la producción), a diferencia de las anteriores formas de escaso crecimiento de tipo premoderno, tradicional o de “restricciones malthusianas”. Se asocia con desigualdades geográficas y un carácter más de excepción que de regla (apenas un grupo minoritario de países).

⁶⁸ P. Vries (2013) utiliza una definición de Hobsbawm (“La Edad de las Revoluciones”) para describir el “take off” o “despegue” como el proceso en el que “...se quitaron los grilletes o cadenas del poder productivo de las sociedades humanas que, a partir de entonces, se volvieron capaces de la constante, rápida y, hasta el presente, multiplicación ilimitada de hombres, bienes y servicios”.

⁶⁹ Siempre el recurso vital de la historia para producir mejor teorías y entender en economía política.

⁷⁰ Cabe mencionar la recuperación del término en su versión académica más difundida de los últimos años que es la de Ch. Johnson (1999) con su estudio sobre Japón en la posguerra.

En cuanto a la problemática histórica enfocada en la asociación entre capitalismo y progreso de fuerzas productivas, se reconoce como marco teórico inspirador el que propone J.L. Fiori (2014), a partir de los hallazgos del historiador francés Fernand Braudel, que puede sintetizarse así:

Una tesis: “...en Europa ‘la madurez política precedió a la madurez económica’, y ‘la formación de estados territoriales precedió a la formación de las economías nacionales’ (en ‘La Dinámica del capitalismo’). Y una pregunta: “cuándo, cómo y por qué razones’ esos estados territoriales europeos adquirirán su ‘fuerza política y su coherencia económica interna’” (en El tiempo del Mundo)

En esta oportunidad se compartirán ideas que resultan de la selección de lecturas acerca de cierta producción historiográfica relacionada con el rol estatal en el caso del take off (o despegue) británico a partir de ciertos cambios de orden social, económico y político desplegados, en lo fundamental, ya desde mediados del siglo XVII. A partir de la noción de “Estado Fiscal Militar”, estos autores contribuyen críticamente respecto de la visión liberal más difundida, incluso en versiones más actuales como la Nueva Economía Institucional (NEI), acerca de la predominancia de los mecanismos de mercado como activadores decisivos del proceso de despegue británico, subestimando el liderazgo del gobierno y del Estado de entonces⁷¹.

Se refiere a Inglaterra en tanto pionera experiencia de crecimiento económico moderno, también reconocida como sede de la primera revolución industrial⁷²; a la vez que en coincidencia con un proceso de expansión de poder territorial y ultramarino que derivó en la posterior organización imperial de un verdadero orden o sistema capitalista e interestatal internacional, con un dado esquema de división internacional del trabajo (complementariedades, comercio de materias primas).

⁷¹ También crítica de la influyente y conocida como versión histórica Whig (H. Butterfield, 1931)

⁷² “La industria es un proceso de aumento de la riqueza a través de incremento material en la cantidad y el número de productos a alcanzar mediante la aplicación práctica de los avances de la ciencia, la división y especialización del trabajo, mejoras en la organización, invención y utilización de nuevas fuentes de energía y nuevos materiales. A diferencia del comercio, la industria exige cambios en la estructura organizativa de la sociedad; por tanto surge en forma progresiva. De hecho requirió largos y dolorosos cambios sociales en las relaciones entre los hombres y los medios de producción antes de que pudiera cristalizar completamente en la «revolución industrial», que Inglaterra experimentó en el siglo XVIII.....La industria, por otra parte, estaba abocada a continuar, siendo la causa permanente del aumento de la riqueza, y a hacerse más prominente a medida que pasaba el tiempo, debido a la naturaleza misma de su proceso acumulativo”. (L. Pasinetti, Tesis doctoral, 1963, Cambridge)

En síntesis, se trata de “el caso nacional” pionero y por eso, junto con EEUU, frecuente referencia como modelo de las “best practices” históricas a emular. De aquí el interés en tomar contacto con el debate sobre las razones explicativas del éxito económico que, en consonancia con las perspectivas teóricas y políticas dominantes en los últimos años, se las suele asociar con la aplicación del ideario del liberalismo económico.

Breve sobre estados y mercados en el desarrollo capitalista

“Las relaciones entre Estado y Mercado (manera imperfecta de expresar las relaciones entre política y economía) no son “externas”, de mero intervencionismo. Son orgánicas y constitutivas”. M.C.Tavares y I.G. Belluzzo (2004)

“...no hay manera de que una economía nacional se expanda simplemente por el juego de comercio o intercambio, ni hay una economía capitalista que se desarrolle de forma ampliada y acelerada sin que ella esté asociada a un Estado con proyecto de acumulación de poder y de transformación o modificación del orden internacional establecido”. J.L. Fiori (2015)

C.A. de Medeiros (2016, y 2011) es otra referencia teórica que, en la mejor tradición de pensamiento estructuralista y clásico, inspira para indagar en torno a la idea de “moderno estado desarrollista” tomando en cuenta⁷³:

Que el principal desafío para explicar las estrategias de desarrollo es el de articular dos dimensiones: la de tipo “institucional-estatal” y la “estructural-económica”.

Que el Estado (y su variante histórica “desarrollista”) no puede ser visto como un agente por encima de intereses y actores sociales, al margen de las clases sociales y de las relaciones con otros estados, sino más bien, como una institución central donde la clase dominante o algunos de sus sectores lideran una coalición de poder y construyen un proyecto hegemónico compatible con una estrategia de acumulación particular, atento a las “presiones sistémicas” de cada época. Es decir, se orienta a integrar estudios provenientes de otras disciplinas de ciencias sociales a los efectos, también, de superar visiones reduccionistas asociadas a las más difundidas consideraciones desde la economía (instrumento exclusivamente subordinado a la clase dominante, especie de caja vacía instrumental disponible para distintos fines económicos, etc.)⁷⁴.

⁷³ Asimismo, incluye otra dimensión clave y bastante descuidada a la internacional: el entorno económico y de poder internacional influenciado diferencial y decisivamente por la acción económica y política del Estado hegemónico y el juego de otras subpotencias, creando en consecuencia diferentes condicionantes y oportunidades (colonialismo, desarrollo por invitación, relevancia geopolítica de zonas e insumos, etc.).

⁷⁴ Se parte de la amplia producción bibliográfica acerca de las características del desarrollo histórico del capitalismo y de la formación estatal, íntimamente asociadas, como son los casos de autores como F. Braudel, M. Mann, Ch. Tilly, B. Jessop, P.

De acuerdo con H. Chang (1999), el crucial rol de liderazgo gubernamental y estatal en las estrategias de desarrollo capitalista moderno estuvo siempre presente, incluyendo los casos de todas las economías “centrales”, hoy industrializadas, al menos en sus fases iniciales⁷⁵. El desarrollo de capacidades productivas se basó y se basa siempre en activas políticas integrales de desarrollo productivo (industriales, comerciales, científico-tecnológicas, macroeconomía acorde y relaciones externas, etc.), tal como muestran los casos históricos de la pionera Gran Bretaña y también de EEUU, Francia y Alemania.

En ese sentido, están los análisis más frecuentes de la disciplina económica en términos de las “causas directas” del crecimiento, básicamente sobre las dotaciones de factores (fuerza del trabajo, stock de capital y su crecimiento, recursos naturales y cambio tecnológico)⁷⁶. En el caso de Gran Bretaña se destaca la dotación de factores productivos como la escasez de mano de obra y la extensión de las relaciones salariales, la abundancia relativa de hierro y carbón, el acervo “newtoniano” de conocimientos científicos, las condiciones para la acumulación “originaria” de capital, entre los más consensuados y citados.

Todos factores relevantes junto a las implicancias que habría tenido el ambiente institucional y sociopolítico favorable, campo de las “causas mediatas o profundas”, centralmente esa especie de avance democratizador temprano en términos históricos, especialmente a partir de la conocida como Revolución Gloriosa de 1888 con el asentamiento definitivo de una monarquía parlamentaria.

El propósito aquí es señalar la relevancia del rol estatal británico en base al concepto de Estado Fiscal Militar. Es decir, no es intención aquí avanzar demasiado en lo que es un necesario estudio mucho más profundo sobre la variedad de causas, tanto “inmediatas” (económicas) como “mediatas” o “profundas” (economía política) del despegue y el crecimiento económico británico.

Bourdieu e incluso K. Polanyi, además del brasileño J.L. Fiori y O. Oszlak y G.O'Donnell para Argentina. Se destaca como hito referencial el debate entre R. Miliband y N. Poulantzas de los años 1970s, en el marco de las tradiciones del marxismo, el empirismo inglés y el estructuralismo francés.

⁷⁵ “*Gran Bretaña y todos los países que despegaron después de ella, especialmente en relación a sus relaciones económicas internacionales, no eran estados de tipo laissez faire. El Estado de Gran Bretaña, en cualquier caso, antes y durante el despegue, no era delgado y sí muy proactivo en el campo de los asuntos económicos. Se puede caracterizar mejor como mercantilista o incluso desarrollista, siempre y cuando estos términos no se interpreten estrictamente*”. (P. Vries, pág. 439)

⁷⁶ En relación con los estudios sobre el crecimiento económico moderno, y debe reconocerse deuda con el neo-institucionalismo a la moda, actualmente se suele utilizar la ordenadora clasificación analítica que diferencia entre “causas inmediatas” (más del ámbito tradicionalmente tratado en la disciplina como la evolución de los factores de producción y la inversión y el progreso tecnológico en especial) y “causas mediatas o profundas” (ya del plano interdisciplinario o de economía “política” como Estado, instituciones, relaciones de poder interno y externo, actores). Este informe, claramente, se ubica en el marco de las segundas.

Al sólo título ilustrativo, junto a la relevancia de ciertos recursos (carbón abundante, mano de obra asalariada) se pueden mencionar: el rendidor transporte y comercio de esclavos, la extracción de recursos desde las colonias y países dependientes (p.e. intercambio desigual, si bien al lado de rentas diferenciales) y de la piratería y el saqueo marítimo, los cercamientos territoriales internos, los cambios en la organización institucional y política interna, la política de poder subordinante y de hegemonía en las relaciones exteriores, la supremacía naval-militar, la organización de un sistema financiero, contenidos de la “acumulación primitiva” británica⁷⁷.

A modo de cierre, y en relación con el marco teórico que se propone como opción más productiva y superadora de las visiones más simplistas y maniqueas planteadas en términos de la relación “mercado-estado”, se elige nuevamente recurrir a ciertas voces “de autoridad” seleccionadas, en este caso, nuevamente al gran historiador de la “*École des Annales*” francesa, Fernand Braudel: sobre la raíz constitutiva misma del capitalismo: “*El capitalismo sólo triunfa cuando se identifica con el Estado, cuando es el Estado*” (1985, pág. 72).

y la naturaleza “anti-mercado” del capitalismo: “*..el capitalismo ha sido siempre monopolista*” (pág. 123), es decir, los capitales como buscadores de ganancias extraordinarias y no normales, dando sentido a sus asociaciones políticas y estatal: “*..sigue apoyándose, obstinadamente en monopolios de hecho y derecho....la organización, como decimos hoy, continúa sorteando el mercado*” (pág. 120, en “La dinámica del Capitalismo”, 1985, Breviarios, Ed. FCE).

Sobre Economía Política (clásica), poder y capitalismo

*“...la fuerza expansiva que aceleró el crecimiento de los mercados y produjo las primeras formas de acumulación capitalista no puede provenir del “juego de intercambios” o del propio mercado, ni tampoco, en ese primer momento, de la asalarización de la fuerza de trabajo. Vino del mundo del poder y de la conquista, del impulso generado por la fuerza de la ‘acumulación de capital y del poder’,
J.L. Fiori (2007)*

Adoptar la perspectiva de la Economía Política Clásica implica otorgar primacía a la noción de excedente como núcleo teórico y concebir a **las relaciones de poder**⁷⁸ como imbricadas en los

⁷⁷ Aquí se puede recurrir a una cita de K. Marx que realiza J.L. Fiori (2014): “*Los diferentes momentos de la acumulación primitiva se reparten ahora en una secuencia más o menos cronológica entre España, Portugal, Holanda, Francia e Inglaterra. En Inglaterra, hacia fines del siglo XVII, esos momentos fueron combinados de modo sistémico, dando origen al sistema colonial, al sistema de deuda pública, al moderno sistema tributario y al sistema proteccionista. Tales métodos, como por ejemplo el sistema colonial, se basan en buena medida en la violencia más bruta. Todos, sin embargo, echaron mano del poder del Estado, la violencia concentrada y organizada de la sociedad*” (El Capital, crítica de la economía Política. Libro I: El proceso de producción de capital”)

⁷⁸ H. Kurz (2018), considera al poder como “la bestia negra” de gran parte del pensamiento económico moderno: “*A pesar de ser un fenómeno omnipresente en la economía y la sociedad, el poder ha sido y sigue siendo la bestia negra en gran parte de la economía moderna. En las partes principales de la corriente principal de la economía contemporánea, no se hace ningún*

procesos económicos de producción y, sobre todo, de distribución de riqueza (y de capacidades tecno-productivas). En este marco, el cientista brasileño J.L. Fiori asigna **al poder** una lógica propia y determinante que es anterior y trascendente respecto del debate reducido a una falsa opción de tipo “Estado o Mercado” en los procesos históricos reales del desarrollo capitalista.

Los procesos de centralización y sedentarización del poder formaron asentamientos territoriales y las guerras y la preparación para ellas, sean defensivas u ofensivas (guerras europeas, guerras religiosas, rebeliones campesinas), constituyeron una lógica de conflictividad permanente que demandaba recursos humanos y económicos que, a su vez, incentivaba la organización estatal con la formación de sistemas tributarios, crediticios y de producción de excedente como base impositiva.

Una referencia importante es William Petty (1623-1687)⁷⁹, para no pocos el iniciador de la economía política clásica, cuya obra puede leerse en clave de las relaciones: **“interés nacional inglés – defensa nacional y guerra - Estado fuerte - tributación - excedente económico - elevación de la productividad”**. Un pionero intelectual a los fines del empoderamiento nacional británico con el objetivo prioritario de financiar la defensa a través de la tributación y de la deuda pública⁸⁰. Poder nacional ahora más consciente, insoluble y sistemáticamente ligado al desarrollo económico.

Así se constituye el eje de inteligibilidad sobre el origen del capitalismo, un fenómeno exclusivamente europeo “atlántico”, que identifica a las guerras y a la competición entre los primeros estados como hechos claves en la formación de las unidades “estados – nación” modernos, con su organización de aparatos productivos. La conformación de **un sistema interestatal** en que se formaron las bases del capital y del capitalismo y que, desde el siglo XVI, permiten observar la configuración de verdaderas **“maquinarias de producción y de acumulación de poder y riquezas”**, si bien la gran aceleración y bifurcación económica del capitalismo industrial es posterior en unos 250 años.

intento por comprender qué significa el poder y cuáles son sus efectos” (“Power – The bête noire in much of modern economics”). O la propuesta teórica de C. Aguiar de Medeiros acerca de que: “...las dimensiones de ‘poder’ y ‘riqueza’ no pueden ser disueltas, sino que deben ser consideradas como polos en permanente tensión”.

⁷⁹ “Tratado sobre impuestos y contribuciones” (1662) y “Aritmética Política” (1690)

⁸⁰ J.L.Fiori (2014) resalta, sin embargo, su móvil de carácter defensivo en el contexto de debilidad británica hacia segunda mitad del siglo XVII frente a Francia y Holanda, pero que devinieron aportes para lo que sería una potencia militar conquistadora y agresiva en tanto, entre 1650 y 1950 Inglaterra participó de 110 guerras, es decir, una media de una guerra cada tres años.

Lo que subyace es la idea de que las economías de mercado, sin el impulso del poder, tienden a fragmentarse y a dejarse ganar por la “gravedad entrópica” destructiva de las crisis (J.L. Fiori, 2014). Un fenómeno exclusivamente europeo en que se dio esa especificidad en que las inherentes luchas por el poder y la dominación generaron una especial **articulación entre ese mismo mundo del poder y el mundo de la economía.**

“Cuando se estableció esa relación victoriosa, el poder y el capital adquirieron una capacidad inusitada para captar, disolver y transformar todas las cosas –simultáneamente - en mercaderías y en instrumentos de poder...” (J.L.Fiori, 2014)

La **expansión del poder** de las monarquías inducía al aumento de la producción y de los intercambios comerciales que, a su vez, estimulaban y financiaban la propia acumulación de poder (J.L. Fiori, 2014) en asociación con los primeros mercaderes y financistas (capitales privados). Una pulsión “imperialista” presente desde origen y para siempre que resultaba también en la motivación de aumentos de productividad (poder-guerra-productividad-excedente-financiamiento).

Esta dinámica juega decisivamente para la explicación de las conocidas como “revolución financiera” del siglo XVII (base holandesa y consolidación británica) y la “revolución Industrial” del Siglo XIX.

A partir del siglo XVI se puede ya reconocer los contornos del capitalismo (comercial) y de los primeros “Estados-economías nacionales” con su vocación expansiva o defensiva, sus territorios y sus tributos, campesinos y ciudadanos, sus ejércitos y burocracias, sus monedas y títulos de la deuda pública, sus sistemas de bancos y crédito y su sentimiento colectivo de identidad nacional (J.L.Fiori, 2014).

Esto se articula con la posterior centralidad del concepto “Estado Fiscal Militar” para la explicación del caso pionero británico⁸¹ en la revolución económica que implicó un salto formidable en las capacidades productivas humanas, tal como vieron y describieron completa y lúcidamente Marx y Engels en su clásico Manifiesto de 1848.

⁸¹ Como adelanto, P. Vries (2013), en su análisis comparativo de la situación de China y Gran Bretaña hacia finales del siglo XVIII encuentra al Estado británico como mucho más grande en términos de nivel y aumento de impuestos, endeudamiento de gobierno y servicio de deuda, número de personal civil y militar y también, mucho más activo en cuanto a objetivos de cambiar la economía y aumentar la producción para lograr aumentar sus ingresos y su poder. Muy diferente a ciertas ideas muy difundidas a partir de una imagen de despotismo asiático, en todo caso, China sí era una economía de mercado, de “circulación simple”, más claramente encuadrable en el modelo ideal smithiano, con competencia libre y leal que Gran Bretaña. Hasta 1830, según este autor, hay un claro contraste con la visión “smithiana de Estado mínimo” más difundida, que queda inhabilitada para explicar el despegue de la primera nación industrial moderna a partir de un estado fiscal militar y mercantilista que claramente contradijo las prescripciones de la economía convencional.

Finalmente, la perspectiva teórica de J.L. Fiori utiliza **la noción de “sistema interestatal capitalista”** que es diferente a la de “sistema mundial moderno” de I. Wallerstein y G. Arrighi, en tanto supone “... *la importancia permanente e insuperable de los Estados Nacionales, con sus capitales y monedas específicas, para el desarrollo del capitalismo, que es desigual y jerárquico, pero que nunca será global en tanto se alimenta de la propia existencia de fronteras y de monedas y capitales que se expanden con sus Estados Nacionales*” (J.L Fiori, 2014).

Y vale una nueva cita para enfatizar la visión que se utiliza: “.....*no hay manera de explicar o deducir la necesidad de acumulación de lucro y de riqueza a partir del “mercado mundial” o del “juego de intercambios o comercio”. Aún cuando los hombres tuvieran una propensión natural para comerciar – como pensaba Adam Smith - esto no implicaría necesariamente que ellos también tuviesen una propensión natural para acumular lucro, riqueza y capital. Porque no existe ningún “factor intrínseco” hacia el comercio y el mercado que explique la decisión de acumular y la universalización de los propios mercados. Por el contrario, el comercio siempre existió en todos los tiempos pero, durante la mayor parte de la historia, su tendencia natural fue mantenerse al nivel de las necesidades inmediatas o de la conocida como “circulación simple” y sólo expandirse de forma muy lenta y secular*” (J.L. Fiori, 2014)

Inglaterra: Estado Fiscal Militar y desarrollo económico

Algunos datos históricos en adecuación a la visión que se propone:

- el inicio durante el siglo XVII del milagro económico británico que daría origen al capitalismo moderno (Despegue o Take OFF). Como hitos:

Período del gobierno republicano de Cromwell (1649-1659) a la revolución gloriosa de 1688 y el reinado de William III de Orange (1689-1702), con un sistema aristocrático de monarquía parlamentaria.

Aumento de poder naval y triunfos sobre Holanda y España y conquista de Jamaica (primer colonia ultramarina)

Primer Acta de Navegación en 1651: cierre de Puertos (mercantilismo) es decir, proteccionismo con cierre de economía nacional hasta siglo XIX (abandonado sólo cuando es potencia militar y económica)

Guerras con Francia (1688-1697) y de “Sucesión española” (1702-1712)

Conquista y sometimiento de Irlanda y Escocia

Revolución financiera: creación del Banco de Inglaterra en 1694 (O'Brien y Palma, 2022)⁸², sistema de financiamiento de la deuda pública (bolsa de valores y sistema de crédito de banca privada)

- Posicionamiento como potencia económica en el siglo XVIII, segunda mitad: revolución industrial, avances tecnológicos.

- Liderazgo hegemónico o imperial incontestable en la segunda mitad de siglo XIX, después de victorias y tratados en China en 1848 (Nanquin), conquista de India como vice reino en 1858 y encuadramiento de Japón.

- Finanzas, deuda pública y libra como moneda del territorio internacional británico. La libra como moneda de referencia mundial entre 1870 y 1920.

Es decir, todos hitos indicativos y relacionados con la consolidación de un modelo de desarrollo capitalista expansivo y agresivo, generado y asociado indisolublemente a la proyección del poder del Estado inglés.

Lecturas sobre historia económica inglesa

Se empieza por ciertos datos fundamentales: el ingreso nacional per cápita (en dólares PPP de 1990) eran 1418 en 1688 y pasó a 2006 dólares en 1801-1803 (en Vries, 2013). En base a Angus Maddison (2007), Reino Unido pasó de 1250 dólares en 1700, a 1706 en 1820 y 49221 dólares en 1913, año en que ya superaba al país que tenía mayores registros que era Holanda (1913, 4099 dólares).

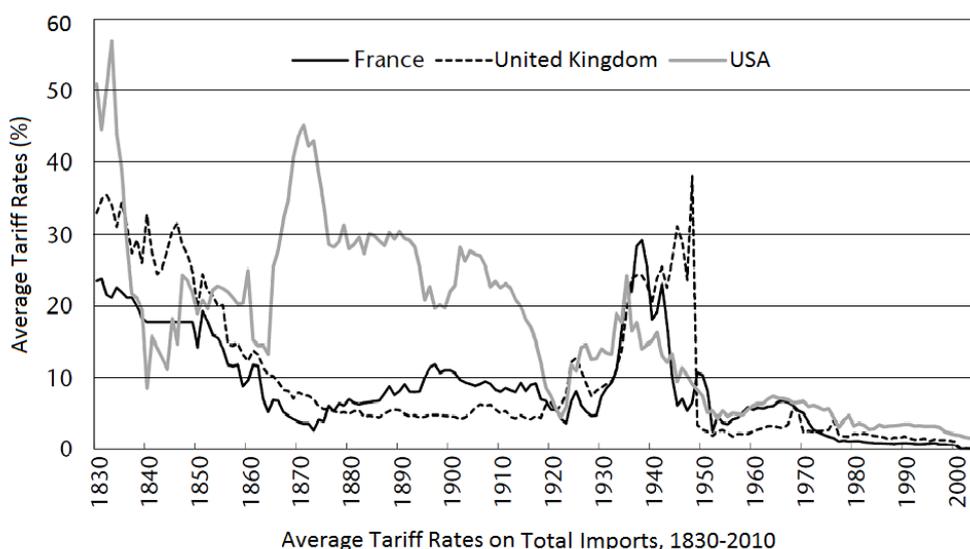
P. Vries (2013), en su obra acerca de la Gran Divergencia con China, expone una muy completa síntesis sobre el debate en torno a las causas inmediatas y mediatas del auge económico británico. Una buena síntesis como adelanto:

“Lo que es muy importante en este contexto es que Gran Bretaña no sólo tenía una economía de mercado que era capitalista en el sentido que se acaba de describir, sino que además de eso, también una especie de superestructura, una capa de vida económica que era capitalista

⁸² Interesante resaltar la crítica y fundamentación de estos autores que se diferencian respecto de otras visiones Mainstream basadas en el supuesto, y nunca evidenciado, efecto negativo conocido como “de desplazamiento” o “crowding out”, y que tan dañina como frecuentemente es enseñado en las aulas en relación con el gasto estatal y el uso del crédito público, con sus roles decisivos en el despegue británico.

en el sentido de Braudel y Wallerstein usan ese término. En las alturas dominantes de la economía británica, en particular en las finanzas y el comercio de larga distancia, y donde el estado tenía sus intereses, apenas se aplicaban las reglas ordinarias del mercado. A ese nivel, el monopolio, la falta de transparencia, la colusión entre los intereses económicos y políticos y los grupos de interés y la regulación eran la regla. El capitalismo de este antimercado no era una simple extensión del capitalismo de mercado: tenía sus propias reglas y lógica....Puede que esto no haya causado el crecimiento económico moderno, pero es difícil imaginar su permanencia sin los compromisos institucionales y las innovaciones que se originaron allí” (página 433)

Para comenzar, en el mismo texto de P.Vries (2013) puede visualizarse un gráfico sobre la evolución comparada, entre Gran Bretaña y Francia, de los ingresos arancelarios como porcentaje de las importaciones, período 1820-1910. Es decir, ya dejando atrás el período supuestamente “inicial” claramente mercantilista de la potencia cuya “artillería” basada en los bajos precios y la defensa del libre comercio “derribaba toda muralla”.



Sources: Imlah, *Economic Elements*

De un porcentaje que superaba el 60% hacia 1820 cuando comienza a decrecer, es recién hacia 1840 cuando perforaba el piso porcentual del 30% para situarse en torno al 20% hacia mediados de la década de 1850, pero siendo siempre superior al porcentaje de Francia hasta al menos 1880 (hasta fin de siglo XIX en torno al 8%). Esta última, la patria de Colbert, alcanza un pico de apenas el 15% y recién hacia 1895, para luego seguir disminuyendo. Es decir, datos más afines a mostrar proteccionismo en vez del publicitado libre comercio británico en

consonancia con la prioridad en los objetivos de fortalecimiento de intereses económicos y políticos nacionales.

En lo que aquí interesa, se destaca la relevancia del rol estatal a partir de la producción de ciertos historiadores y que implicó una especie de punto de inflexión respecto de otras versiones anteriores con sesgo liberal y énfasis en las virtudes y libertades inglesas, tanto económicas como políticas. Un rol que abarcó un más amplio espectro de actividades y no sólo proteccionismo.

Entre los destacados, está el trabajo de John Brewer (1989) sobre la historia del auge político y económico británico con base en estudios sobre innovaciones fiscales y en torno a la idea de “Estado Fiscal Militar”, asociado a altos impuestos y gran aparato administrativos, desmitificando diferencias que solían marcarse respecto de otros países continentales de entonces (Francia, Prusia).

Asimismo, están los estudios sobre instituciones fiscales, sistema bancario, relevancia de los gastos militares y del modelo de ordenamiento legal de Patrick O’Brien (p.e. 2022 y 2005). Un aspecto resaltado: el gran peso de la tributación per cápita entre 1660 y 1815.

Las producciones de Patrick O’Brien y de John Brewer, a partir de la década de 1980, se destacan en tanto abrieron nuevas perspectivas y caminos en el debate y el análisis histórico de la emergencia británica, tal como se señala en la publicación de A. Graham y P. Walsh (2016), que reúne varios papers. También está el más conocido (y traducido) trabajo de Ch. Tilly (1990) que había avanzado en teoría del Estado utilizando y haciendo conocida la noción de “Fiscal Military State”.

El desarrollo de un sistema impositivo y de un sistema bancario y de empréstitos, fue largamente estudiado por los primeros autores. La relevancia del gasto para la guerra y la expansión territorial ligada al poder naval, el rol clave del parlamento británico y el sistema de crédito también se desarrollan en los estudios de D. Stavasage (p.e. 2011).

Asimismo, está el antecedente de Dickson, de 1967, sobre la revolución financiera británica entre 1688 y 1756, atento al sofisticado sistema público de finanzas que permitió al Estado inglés contar con grandes cantidades de dinero para sus fines. También se asocia con estudios que señalan el crecimiento de una clase profesional de funcionarios públicos bajo el régimen republicano hacia 1730, y desde 1650, incluso con grados de autonomía respecto de la política y los patronazgos.

Algunos datos sobre el “Estado Fiscal Militar británico” (2013, P, Vries, pág. 361):

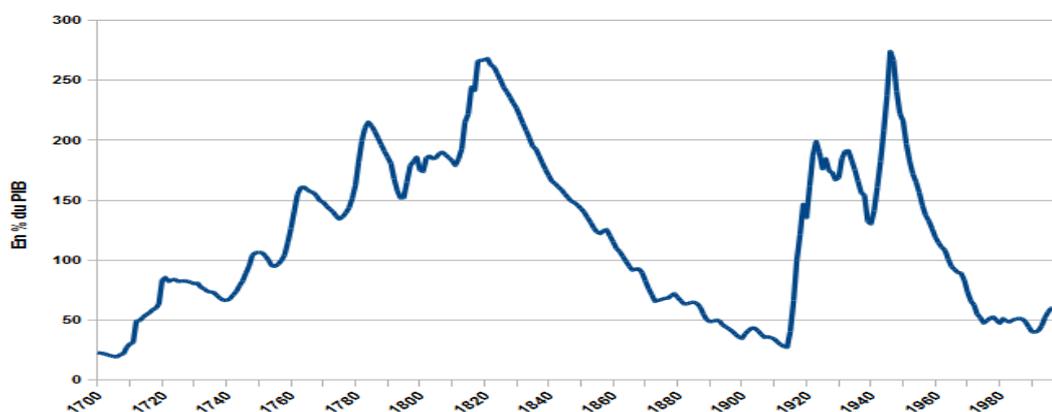
	1650	1690	1730	1790	1815
Nom GNP		46	57	130	320
National Debt		3,1	51,4	244	745
As % of GNP		6	100	185	220
(anual borrowing)			1,2 m	3 m	20 m
Tax Revenue		2.05	6	16	63
As % GNP	3,4	7	10,7	12,3	18,2
Expenditure		4	5,5	16,8	112,9
As % GNP		9	10	13	35
Tax Breakdown					
		0		7	
		,		,	4
Excise (Libras/%)		9	30	3	49
				5	3
		0		6	
		,		,	3
Customs (libras/ %)		7	23	1,	6
				3	6
		1		3	
		,		,	2
Direct Taxes		4	47	1,	1
(Libras/%)				5	25
				6	1
					21
					4
Expenditure			(e n gu err a)	en pa z	e n p a z
					3
Military (libras/%)			79	39	1
					1
					3
Civil (Libras/%)			15	17	
					9
		0			9
		,			,
Interest (Libras/%)		6	6	2,	5
				3	44
					4
					6
					30
					8

Source: Forrest Capie, ‘The origins and development of stable fiscal and monetary institutions in England’ in: Michael D. Bordo and Roberto Cortis-Conde, eds., Transferring wealth and power from the Old to the New World. Monetary and fiscal institutions in the 17th through the 19th centuries (Cambridge 2001) 10–58, page 28.

“La sorprendente conclusión de nuestro análisis empírico comparativo debe ser que Gran Bretaña, la primera nación industrial, durante su despegue hasta al menos la década de 1830, y en varios aspectos incluso más, fue un estado fiscal-militar, mercantilista e imperialista que hizo casi todo lo que los economistas convencionales piensan que un país que quiere crecer no debería hacer....es simplemente un mito que la historia económica de Europa moderna temprana sería la historia del auge del Estado smithiano.” (Vries, pág. 435)

J. Brewer (1989) puso mayor foco en los impuestos. Con sus propias palabras: “„uno de los principales motivos para escribir *Sinews*...fue el de disipar el complaciente llano liberal (tácitamente una suerte de auto complacencia) acerca de un estado británico pequeño o inexistente cuando se contrastaron la supuesta presión draconiana de los estados absolutista. Quería ir más allá del tipo de clichés que los ingleses del siglo XVIII se contaban a sí mismos sobre su propio régimen y otros” (Brewer, J., 1989)⁸³

En cuanto a la elevada “deuda pública” de Inglaterra: “... pasó de 17 millones de libras esterlinas en 1690 a 700 millones en 1800. Esto contribuyó decisivamente para el financiamiento de la expansión del poder británico, dentro y fuera de Europa, a despecho del desequilibrio fiscal de corto plazo de las cuentas públicas inglesas, locual jamás afectó la “credibilidad” de su deuda alrededor del mundo”. (Fiori, 2020)



Deuda nacional británica como porcentaje del PIB, 1700-1999. Datos de Niall Ferguson.

Aquí un aspecto histórico muy relevante, en línea con autores como M. Vernengo y C.A. de Medeiros, acerca del decisivo punto de inflexión que implicó la capacidad para endeudarse en moneda propia y así relajar las restricciones “contables” de correspondencia entre gastos y recursos tributarios. Una cualidad distintiva de los Estados Hegemónicos apoyados en su poder

⁸³ Más allá de las apropiaciones neo-institucionalistas, este autor se reconocía a sí mismo como influenciado por la sociología histórica de M. Mann, Charles Tilly y Theda Skocpol. (J. Brewer, 2016) con clara intención revisionista crítica de la ortodoxia histórica británica, abriéndose y abriendo a ramificaciones analíticas a partir de la noción de “Estado Fiscal Militar”.

militar, la tecnología y la moneda y las finanzas, observables nítidamente en el predominio anglosajón de los últimos 200 años (p.e. la libra y el dólar).⁸⁴

La producción de autores como Caldentey y Vernengo (2017) y la citada de C. Aguiar de Medeiros, son inspiradoras también en lo que hace a la crítica de perspectivas neo-institucionalistas (NEI) influyentes como la de Douglass North y los trabajos de D. Acemoglu y J. Robinson, con argumentos que, a la hora de explicar los procesos de revolución industrial y de activación del crecimiento económico moderno, básicamente jerarquizan ciertos aspectos “institucionales” que habrían prevalecido en los casos exitosos de predominio de instituciones “inclusivas” por sobre las “extractivas”:

Centralmente, la seguridad en los derechos de propiedad privada como factor clave

El eje explicativo de la llamada “nueva economía política” de raigambre neoclásica sobre lo que sería el carácter distorsivo e ineficiente de las intervenciones de los gobiernos en las políticas de “state-led grow” en la región de América Latina en los años 1960s, en torno al uso del concepto de “buscadores de rentas” (comportamientos de tipo rent-seeking de gobiernos y funcionarios)

Eje en la necesidad de incentivos a la inversión privada (ofertismo)

En Vernengo y Caldentey (2017) se cuestiona el argumento basado en el rol principal que habrían jugado los derechos de propiedad en la revolución industrial británica. Citan la crítica desde J. Hoppit (2011, en Caldentey y Vernengo, 2017):

“La propiedad fue a menudo gravada con fuertes impuestos, frecuentemente expropiada y si bien excepcionalmente, hasta erradicada mediante una redefinición. Tales vulnerabilidades no disminuyeron después de la Revolución Gloriosa, sino que aumentaron. La escala de esa expropiación fue tal, y las consecuencias tan profundas, que socavaron una tesis importante acerca de que los derechos de propiedad se volvieron más seguros después de la Revolución Gloriosa, desarrollada en un notable ensayo de Douglass North y Barry Weingast, actualmente una convención entre algunos “nuevos economistas institucionalistas”

⁸⁴ Como correlato y contrapartida, está la explicación sobre un rasgo definitorio de la condición de país periférico: la incapacidad para endeudarse en su propia moneda, actualmente en los mercados internacionales. Este es el principal obstáculo a su desarrollo, compatible con la visión que ubica en el centro problemático estructural a la insuficiencia de demanda. Un problema “...presente desde la primera crisis de la deuda hacia finales de 1820...” (en M. Vernengo, 2004 “Technology, Finance and Dependency: Latin American Radical Political Economy in Retrospect”).

Estos dos autores, además, señalan que si bien es muy relevante el rol de las instituciones en el capitalismo lo que es también criticable es **el carácter ofertista** de la visión de raigambre neoclásica de la NEI, en tanto, en el mejor de los casos, sólo se concentran en aspectos que hacen a los incentivos para la inversión productiva. **Es decir, las instituciones han sido muy importantes en su relación con la creación de demanda**, como ya señalaba Adam Smith relacionando **desarrollo de la división del trabajo y Progreso Técnico con la extensión del mercado a atender**, es decir, con la demanda. Citan a Landes (1969):

“...fue en gran medida la presión de demanda sobre el modo de producción lo que hizo surgir nuevas técnicas en Gran Bretaña, con la oferta abundante y receptiva de factores de la producción, lo que hizo posible la rápida explotación de estos y su difusión. Vale la pena enfatizar este punto, tanto más cuanto que los economistas, en particular, los teóricos, tienden a concentrarse casi exclusivamente en la oferta”.

En particular, puede observarse el respaldo a la visión de tipo clásico-keynesiano, por ejemplo, en los análisis de experiencias concretas de M. Smith (2018), quien plantea como problema histórico fundamental del despegue el de generar demanda en las primeras etapas de ingreso nacional bajo.

En línea con esta perspectiva teórica de la “demanda efectiva” acerca de los factores que impulsan el crecimiento en economías capitalistas de mercado (componentes autónomos, p.e. modelo del Supermultiplicador)⁸⁵, el desafío que se planteó históricamente: *“La transformación desde economías subdesarrolladas a desarrolladas, cuando eso fue posible, fue en primer lugar el producto del progresivo desarrollo de un complejo de instituciones y agencias estatales con capacidad para generar crecimiento de la demanda (gasto estatal, transferencias, instituciones laborales, etc.).* (M. Smith, 2018)⁸⁶.

Resulta aquí de interés lo relacionado con el caso pionero británico, en que M. Smith (2018) identifica fases históricas de respuestas “político-institucionales”:

Gran Bretaña y el colonialismo con la creación de un mercado imperial, forja de mercado interno vía infraestructuras (FFCC), gastos de guerra, desarrollo sindical posterior (más mercado interno) y ya post 1830 desarrollo de un sistema financiero y de sistema de sociedades anónimas para infraestructura.

⁸⁵ Por ejemplo: Serrano y Freitas (2007) y Fiorito (2015)

⁸⁶ De aquí también otro aspecto de la relevancia de la geopolítica en el desarrollo. El apoyo de la potencia hegemónica, por ejemplo, cumpliendo el rol de abrir su mercado para la colocación de productos del país rezagado es decisivo (“desarrollo por invitación” a partir de interés geopolítico, etc.).

Siglo XX, papel del gobierno y la maquinaria de política económica. Post 1930 “revolución keynesiana”. Fines de siglo XX degradación de instituciones de demanda.

Se puede recordar que, como sostenía el mismo Adam Smith, un aspecto relevante de **la habilidad histórica de las naciones para adoptar y asimilar tecnologías más modernas depende en gran medida del crecimiento de la demanda**: el crecimiento del mercado es necesario para hacer rentables la adopción de técnicas más modernas y mas capital intensivas⁸⁷.

Para P. Vries (2013, pág. 373): *“los impuestos pagados por personas bastante ricas pueden haber dado cierto impulso a la economía, y al final a los mismos ingresos fiscales, cuando fueron transferidos al ejército. La razón es que estamos aquí hablando de dinero que de otra manera podría no haberse gastado. El efecto es óptimo cuando los militares devuelvan todo ese dinero a la economía de Gran Bretaña. En tal escenario, los impuestos pueden contribuir a combatir las insuficiencias del consumo y la inversión. Este efecto de movilizar dinero que de otro modo podría estar inactivo, con toda probabilidad habrá sido mayor en caso de préstamo del gobierno o uso directo y masivo de la imprenta del dinero”*.

Como cierre conclusivo de esta síntesis, mejor palabras del mismo P. Vries (2013, pág 360):

“Lo que los historiadores en cualquier caso están de acuerdo es que hasta al menos la década de 1830, Gran Bretaña fue un Estado fiscal militar, mercantilista e imperialista. Ningún erudito serio, en mi opinión, puede negar esto por más tiempo. Simplemente hay una evidencia empírica abrumadora para esta afirmación. El nivel de impuestos de Gran Bretaña aumentó durante todo el siglo XVIII e incluso más durante las guerras revolucionarias y napoleónicas entre 1793 y 1815. Sus impuestos se convirtieron en los más altos del mundo. Sus deudas públicas han aumentado a niveles que hacen que las de países como Grecia y España en la actualidad parezcan pequeñas. Una cantidad muy sustancial del gasto público simplemente tenía que consistir en el servicio de la deuda. Entre 1816 y 1850, el servicio de deuda casi sin excepción fue superior al 50% del presupuesto anual. Con mucho la mayor parte del gasto del gobierno fue para los militares. Los ejércitos que movilizó eran grandes; su marina permanente era la más grande del mundo”

Sobre “patear la escalera” y la comprensión del “caso patrón”

La referencia mainstream a cierta versión del modelo ideal o “patrón” anglosajón, ya sea británico o estadounidense, es frecuente a la hora de plantear recomendaciones de tipo “best

⁸⁷ También innovaciones en productos finales, en organización del trabajo y en procesos productivos.

practices” para la organización económica y los contenidos de estrategias nacionales de desarrollo en países atrasados.

En general, abundan las visiones alineadas con los relatos de liberalismo económico, si bien pueden reconocerse versiones más intensas o extremas de tipo “thatcherista-pinochetista” o “anarco liberal” por un lado: y otras versiones pretendidamente smithianas, como la de la “nueva economía institucional”, de inequívoca raíz neoclásica y bastante influyente en la academia, con el prestigio que agrega el Nobel (a O. North, y a D. Acemoglu y J. Robinson recientemente). En ambos casos asociadas a relatos y ficciones interpretativas de la historia económica capitalista con débil o nulo sustento empírico, cuando no, incoherencia teórica.

La influyente NEI remite a recomendaciones de relacionadas con cierto tipo de “calidad institucional” como requisito central para el desarrollo.⁸⁸ Un marco cuyo discurso pretende diferenciarse de posiciones “mercantilizantes” extremas, con culto a la democracia liberal y a los valores republicanos. El “debe ser” se basa en cierta interpretación de las características deseables que tendrían las instituciones vigentes en las democracias liberales, y de economías de mercado, de los países anglosajones, otorgando centralidad al respeto de los derechos de propiedad.

Estas visiones mainstream están muy impregnadas por el interés persuasivo (advocacy) sobre un ideal de capitalismo liberal virtuoso pero que, como se vio, están dotadas de una alta dosis de irrealismo en lo que es en definitiva una voluntad política e ideológica legitimadora o, al menos, funcional, a la reproducción de cierto status quo de poderes dominantes (potencias mundiales, poderes de mercado).

En este sentido, es históricamente constatable cómo las ideas y retóricas de libre comercio (y libre mercado) fueron siempre recomendadas desde las usinas de pensamiento de países dominantes, ricos y poderosos, en una especie de “haz lo que digo y no lo que hice”, es decir, a fin de **patear la escalera** utilizada antes por ellos⁸⁹.

⁸⁸ Para Argentina, p.e., puede consultarse a Fanelli y Tomassi (2014, en C. Acuña, compilador) o la serie de trabajos producidos por el Banco Mundial y el BID.

⁸⁹ En Acuña, C. y Chudnovsky, M. (2013) se puede consultar un interesante tratamiento del tema, señalando las debilidades de reduccionismo y frecuente funcionalidad a posturas políticas conservadoras y de economía ortodoxa. Sobre la idea de “patear la escalera”, claramente asociada a la historia de la retórica del libre comercio, está el libro de Ha-Joon-Chan con ese título (2003).

Aquí se propone el conocimiento de algunas versiones historiográficas menos seducidas por el espíritu Mainstream académico liberal, con propósitos de enriquecer el debate sobre las condiciones y posibilidades de desarrollo productivo.

En ese sentido, el presente informe acerca de la construcción de fuerzas productivas en la primera economía capitalista industrial moderna se focalizó en una selección de textos de historia a fin de corroborar hipótesis sobre el indispensable rol que jugó el Gobierno y el Estado británico durante al menos 200 años. Un Estado “fiscal militar” activo, mercantilista e imperialista que no se privó de implementar ninguna de las distintas tipologías de decisiones y políticas decisivamente gravitantes en la esfera económica. Hoy se diría, una estrategia nacional de desarrollo.

Bibliografía

Acemoglu, D. y Robinson, J. (2013, ed. argentina): “Porqué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza”, ed. Ariel, Bs As.

Acuña, C. y Chudnovsky, M. (2013) “Cómo entender las instituciones y sus relaciones con la política: lo bueno, lo malo y lo feo de las instituciones y el institucionalismo”, en Acuña, C. (2013), compilador: “Cuánto importan las instituciones”, Ed. Siglo XXI, Fundación OSDE.

Aguiar de Medeiros, C. (2011): “The Political Economy of the Rise and Decline of Developmental States”, Revista Panoeconomicus Nro. 1, febrero.

Aguiar de Medeiros, C. (2010) “Instituições e desenvolvimento econômico: uma nota crítica ao “nacionalismo metodológico”, en Rev. Economia e Sociedades, Campinas, SP, VOL. 19, Nro.3 UNICAMP.

Braudel, F. (1985 en español) “La dinámica del capitalismo”, Alianza editorial, Madrid.

Braudel, F. (1970, en español) “La historia y las ciencias sociales”, Alianza, Ed. El Libro de Bolsillo, Madrid.

Brewer, J. (1989) “The Sinews of Power. War, Money and the English State 1688-1783”, Unwin
Hyman Caldentey, E. y Vernengo, M. (2017) “Why Latin American Nations Fail. Development Strategies in the Twenty-First Century”, University of California Press. Ltd., London Boston Sidney Wellington.

Cain, P. and Hopkins, A. (2016) “British Imperialism 1688-2015”, Roudledge, New York.

Chang, H.J. (1999) “The Economics Theory of The Developmental State”, in Woo-Cummings, Meredith (org.) The Developmental State. Ithaca, Cornell University Press.

Dickson, PGM (1967) “The financial revolution in England: a study of the development of public credit, 1688-1756” (London)

Fanelli, J.M. y Tomassi, M. (en Acuña compilador, 2014), “Instituciones y economía política”, ed. Fund. OSDE y S.XXI.

Fiori, J. L.(2014) “História, Estratégia e Desenvolvimento, para uma geopolítica do capitalismo”, Ed. Boitempo.

Fiori, J.L, (2013) “Estados e Desenvolvimento: notas para um novo programa de pesquisa”, Documentos de projetos, estudos e pesquisas, Escritório da Cepal, Brasília, 2013.

Fiori, J.L. (2007) “O Poder Global e a nova geopolítica das Nações”, Ed. Boitempo, São Paulo.

Fiorito, A. (2015): “Un enfoque clásico-keynesiano de los precios, la distribución del ingreso y el crecimiento de la Argentina”, Revista del Depto. de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Luján, Vol.2, Nro. 4.

Graham, A y Walsh, P. (2016) edit “The British Fiscal-Military States, 1660-1783”, Ed. Routledge, London and New York.

Hoppit, J. (2011) “Compulsion, compensation and Property Rights in Britain, 1688-1833”, Past and Present, 210, p. 93-128.

Hoppit, J. (2011) “The Nation, the State, and the First Industrial Revolution”, London.

Johnson, Ch. (1999) “The developmental state: odyssey of a concept”, in Woo-Cummings, Meredith (org) “The Developmental State”, Ithaca: Cornell University Press.

O’Brien, P. and Palma, N. (2022) “Not an ordinary bank but a great engine of state: The Bank of England and the British economy, 1694-1844”, The Economic History Review.

O’Brien, P. (2013) “The contributions of Warfare with Revolutionary and Napoleonic France to the consolidation and progress of the British Industrial revolution”, in History of Capitalism, Cambridge 2013 y en 2011 en Department Of Economic History, London School of Economics. .

O’Brien, P. (2005) “Fiscal and financial Preconditions for the Rise of British Naval Hegemony, 1485-1815”, Department of Economic History, London School of Economics, November.

Serrano & Freitas, F. (2007) “El supermultiplicador Sraffiano”. Revista Circus Nº1

Stasavage D. (2011) “ States of Credit. Size, Power and the Development of European polities”, Princeton University Press.

Stone, L. (1994) “An Imperial state at war. Britain form 1689 to 1815”, Ed, Routledge, London and New York.

Tavares, M.C. y Belluzzo, L.G. (2004) “A mundializacao do capital e a Expansao do poder americano”, en “O poder Americano”, J.L. Fiori (2004), versión traducida en UNM, 2022, por C. Hereñú para EEAYM.

Tilly, Ch. (1990 y 1992 en español) “Coerción, capital y los estados europeos, 990-1990”, Ed. Alianza.

Vernengo, M. y Caldentey, editors (2017): “Why Latin American Nations Fail. Development Strategies in the Twenty-First Century”, University of California Press.

Vries, Peer (2013) “Escaping poverty. The origines of modern economic growth”, Viena University press.



Mesa E

ORIGEN Y FORMACIÓN DEL ESTADO ARGENTINO

Moderador: Eduardo CRESPO

Aula: 8 del Edificio Daract II

Día 1- Miércoles 6 de noviembre de 2024



GUERRA, MONEDA Y FORMACIÓN ESTATAL. BUENOS AIRES Y LA CONFEDERACIÓN ARGENTINA (1852-1862).

Alcides BAZZA (Instituto de Humanidades y Ciencias Sociales del Litoral (IHUCSO), Argentina).

Eduardo CRESPO (Universidad Federal de Río de Janeiro (UFRJ), Brasil).

GUERRA, MONEDA Y FORMACIÓN ESTATAL. BUENOS AIRES Y LA CONFEDERACIÓN ARGENTINA (1852-1862).

Alcides BAZZA: alcidesbazza@gmail.com

Eduardo CRESPO: ecres@irid.ufrj.br

Introducción

Entre los años 1852 y 1862 comenzó a perfilarse un proyecto de Estado en la Argentina liderado por la provincia de Buenos Aires. Hasta entonces dos proyectos rivalizaban por imponer sus agendas y pautas de organización. Por un lado, la Provincia de Buenos Aires, encabezando la región con mejores condiciones geográficas para conectarse al comercio internacional. Por otro, las provincias del interior del país que se aglutinaron en la Confederación Argentina. Si bien la derrota de Buenos Aires en la batalla de Caseros había dejado abierta la decisión sobre cuál de ambas coaliciones se alzaría como conductora del proceso de organización nacional, la victoria porteña en la batalla de Pavón, una década más tarde, marchitó el proyecto estatal de las provincias confederadas. En este trabajo indagamos en los fundamentos económicos que facilitaron la reemergencia de Buenos Aires como líder de la formación estatal argentina desde mediados del siglo XIX.

Así, reconocemos la importancia de los conflictos internos y las guerras interestatales como aspectos claves para la conformación de los Estados. Asimismo, y en el caso que nos importa, complementa el análisis al destacar la relevancia fundamental del control estratégico de puntos de estrangulamiento (*choke point* en inglés) que vinculan determinados territorios con el comercio exterior. Este análisis ofrece una interpretación alternativa del dinero que se diferencia de los estudios mencionados. En lugar de pensarlo como un mero artificio para realizar transacciones sin mayores efectos en el largo plazo, partimos de una concepción que lo considera un factor clave para que las unidades políticas, en ciertas circunstancias, ejecuten gastos con autonomía de sus ingresos.

A tal efecto se analiza la dimensión monetaria de las disputas entre la Confederación Argentina y el Estado de Buenos Aires durante el período 1852-1862. Nuestra hipótesis es que el control del puerto le otorgaba a este último un poderío financiero, y en consecuencia también monetario, fundamental en aquella disputa. El poder financiero de su moneda inconvertible, y

no sus instituciones, consolidaron su liderazgo en el incipiente proceso de construcción estatal. A estos fines se consideran trabajos distinguidos de la historiografía argentina que respaldan la hipótesis sostenida.

El artículo se estructura en tres secciones. La primera analiza la vinculación teórica entre guerra, dinero y construcción estatal, e introduce una dimensión monetaria en el análisis de los llamados “Estados fiscales-militares”. La segunda sección trata del modo como Buenos Aires logró imponer su moneda sobre el resto del territorio, incluida la confederación. La última indaga cómo la condición financiera de la Provincia de Buenos Aires ayudó a definir la contienda bélica con la Confederación Argentina durante el período 1852-1862. El texto cierra con unas conclusiones finales.

1- Guerra, moneda y construcción estatal

Un enfoque que le otorga un papel fundamental al Estado y sus instituciones en la construcción de los espacios económicos nacionales es la llamada “Nueva Economía Institucional (NEI)”. Bajo los aportes iniciales de Douglass North (1990), diversos autores cuestionan los análisis neoclásicos que conciben organizaciones económicas sin fricciones donde cualquier problemática se reduce a la libre determinación de un sistema de precios a través de mecanismos de mercado⁹⁰. Plantean que las asimetrías de información y las dificultades para aplicar reglas que resguarden los derechos de propiedad, como aspectos característicos de toda unidad política en proceso de formación, impiden que impere la “racionalidad instrumental” de los agentes para tomar decisiones eficientes sobre la base de modelos individualistas.

Los costos de transacción distorsionan la asignación de recursos por el mercado y dan lugar a la formación de poderes monopólicos que mejoran su poder de negociación en desmedro del conjunto. Cuando dichos poderes imponen las reglas de juego los grupos desfavorecidos se vuelven más propensos a promover rebeliones y conflictos civiles. Cuanto mayor es la cantidad de organizaciones perjudicadas por instituciones arbitrarias, más intensos y persistentes se tornan los conflictos.

Instituciones capaces de reducir costos de transacción son una condición clave para que las unidades políticas salgan de su condición predatoria y den el salto hacia la construcción estatal moderna. Se entiende por ‘instituciones’ el conjunto de normas formales e informales que

⁹⁰ En Harriss, et al. (1995) pueden observarse diferentes trabajos que analizan el enfoque de la Nueva Economía Institucional y su aplicación en los países en vías de desarrollo.

establecen las reglas de juego en una sociedad. Serían el producto de la interacción compleja entre las diferentes organizaciones sociales que compiten continuamente e invierten en mejorar sus habilidades y conocimientos. Dependiendo del nivel de aprendizaje que cada organización pueda adquirir a lo largo del tiempo, se define una matriz institucional, dependiente de la particular trayectoria de cada país (*path dependent*), que explica su mayor éxito o fracaso en organizarse política y jurídicamente.

La política monetaria es una de esas instituciones de relevancia fundamental. Su rol principal consiste en darle estabilidad a la moneda de curso legal y evitar costos de transacción derivados de arbitrajes, problemática frecuente en Estados en proceso de formación debido a la circulación de monedas metálicas y fiduciarias diversas. En este sentido, la posibilidad de establecer monedas de curso legal por parte de una autoridad nacional, con aceptación de las organizaciones locales que representan distintos espacios territoriales, constituye uno de los aprendizajes fundamentales para consolidar la organización política. Sobre la base de este marco teórico, como veremos, Jeremy Adelman (1995) y M. Alejandra Irigoin (1995, 2000, 2003) abordaron el caso argentino.

Según este análisis el éxito en imponer una determinada unidad monetaria se explica casi siempre por la pericia de las autoridades en emitir el ‘monto’ de moneda adecuado a las necesidades de la circulación. Esto responde a dos aspectos teóricos. Por un lado, aunque el enfoque de la NEI cuestiona la “racionalidad instrumental” de la teoría neoclásica, acepta su teoría económica. En otros términos, la acumulación de capital y el nivel de ingresos agregados de una economía se determina por la oferta (y el pleno empleo) de factores de producción disponibles. La demanda agregada se ajusta a esos ingresos y no tiene incidencia sobre los volúmenes de producción y empleo, salvo en el corto plazo donde las fallas de mercado pueden suspender o demorar el funcionamiento de fuerzas consideradas fundamentales como la sustitución factorial. Por otro lado, algunos trabajos ofrecen una interpretación monetarista del dinero. Es decir, parten de la presunta existencia de una ‘oferta’ de moneda dada como una cantidad exógena, unilateralmente definida por la autoridad monetaria y ‘demandada’ por los particulares con el solo fin de facilitar el intercambio y reservar valor. Este análisis es visible en Irigoin (1995, p. 197)⁹¹, cuando analiza el régimen monetario de Buenos Aires durante 1850-1860.

⁹¹ Ver nota al pie de página, número 17.

Ambos aspectos teóricos tienen numerosos cuestionamientos en la literatura. En primer lugar, no existen evidencias para suponer que la sustitución factorial es la fuerza que determina el producto normal y la distribución del ingreso. Es decir, la idea de que la demanda de cada ‘factor de producción’ necesariamente describe una función negativamente relacionada a su precio (una curva de demanda con inclinación negativa) no se sostiene en términos teóricos. Los problemas de la teoría neoclásica de la distribución que se tornaron visibles con la controversia del capital⁹² desacreditan las proposiciones básicas de la microeconomía neoclásica tradicional (Crespo, 2016). En segundo lugar, la interpretación monetarista del dinero también recibió amplios cuestionamientos (Kaldor, 1982; Kaldor; Trevithick, 1981; Romer, 2000; Woodford, 2011). La masa de medios de circulación y de pago de toda economía moderna depende tanto de las medidas que adopta la autoridad monetaria como de las decisiones de crédito y débito realizadas por los particulares. En concreto, los bancos y sus clientes, cotidianamente amplían o contraen dichos medios en función de sus evaluaciones sobre el futuro. El crédito, en la práctica, circula como dinero.

En función de la primera observación teórica, y en línea con lo sostenido por Serrano (1995) y Bortis (1997), existen motivos teóricos convincentes para considerar la demanda efectiva como un principio válido en el largo plazo. Es decir, la idea de que los niveles de producción y empleo se ajustan a la demanda, como se desprende del principio de la demanda efectiva. Bajo este análisis cobran especial relevancia los componentes autónomos de la demanda, entendidos como los gastos agregados que no generan capacidad productiva y no son financiados por los ingresos generados durante el proceso productivo. El gasto público financiado con moneda fiduciaria es uno de estos componentes.

Para esta perspectiva, el dinero no es un mero artificio para reducir costos de transacción y la deuda pública, sino una innovación financiera que permite a las unidades políticas ampliar sus gastos sin restringirse estrictamente a los tributos recaudados. En todas las formaciones estatales modernas se apeló a la emisión de algún instrumento monetario no convertible, como letras de cambio, pagarés, o moneda de contenido metálico envilecido, como forma de aumentar la capacidad de gastar. Interpretamos que el éxito o fracaso para alcanzar este objetivo no radica tanto en definir una matriz institucional virtuosa, tal como plantean los teóricos de la NEI, como en lograr que los instrumentos que se emiten como dinero efectivamente desempeñen sus funciones principales de medio de intercambio, reserva de valor y unidad de cuenta.

92 Para profundizar en la discusión teórica sobre las inconsistencias lógicas del análisis neoclásico, ver: Garegnani (1978, 2012). Para una reseña sobre la controversia del capital, ver Lazzarini (2011).

Un determinado instrumento se consolida como dinero cuando la autoridad pública lo acepta como la unidad de cuenta en que se pagan impuestos y los actores privados lo reconocen como un activo adecuado para reservar valor. El dinero tiene así una naturaleza esencialmente dual, público-privada (Hart, 1986). Las unidades políticas deben asegurar el valor del instrumento monetario de forma que éste pueda utilizarse para atesoramiento. Y solo aquellas unidades políticas que aseguran el valor de los instrumentos que emiten adquieren capacidad de realizar gastos autónomos con regularidad⁹³. Las disputas estatales para acceder a la moneda “dura”, internacionalmente aceptada, explica la relevancia del control estratégico del comercio internacional, así como varios de los conflictos bélicos que signaron el origen de los Estados modernos.

Esta interpretación abreva de la literatura sobre los Estados Fiscales-Militares (Brewer, 1989; O’Brien, 2006; Tilly, 1992), donde se reconoce a la conquista de nuevos territorios a través de la guerra como un factor fundamental para la acumulación de capital y de la tributación en los orígenes del capitalismo europeo. El funcionamiento de una maquinaria estatal, la propia formación de un ejército que garantice el monopolio de la violencia organizada, como así también, la demanda de recursos y la capacidad para cobrar tributos, sin dudas son condiciones indispensables. Bajo este marco analítico, autores como Garavaglia, et al. (2012) y Garavaglia (2010, 2015) abordaron el caso argentino. La característica distintiva de los Estados modernos, empero, no se restringe apenas al cobro de tributos para financiar gastos, sino que incluye la creación de sistemas de financiamiento que permiten que los gastos se adelanten a los tributos, especialmente en períodos caracterizados por la urgencia, como guerras o amenazas militares graves.

La formación de sistemas financieros modernos, es decir, la consolidación de un conjunto de instituciones bancarias que primero monetizan obligaciones públicas y privadas, para luego volver a recibirlas como depósitos en el propio sistema bancario, constituye un mecanismo que a través de la concesión de créditos genera liquidez con relativa autonomía de los ingresos precedentes. Esta tecnología social fue un paso fundamental en el desarrollo capitalista, ya que permitió financiar gastos de emergencia de forma holgada. Entretanto, esta capacidad no es en general ilimitada. En ausencia de reservas metálicas o de monedas de aceptación internacional, es decir, divisas que respalden la confianza, suelen terminar en burbujas, corridas cambiarias e inflación.

93 Como destacan Rochón y Vernengo (2003), los Estados modernos han tenido grandes dificultades durante siglos para detentar soberanía sobre sus regímenes monetarios.

Por este motivo, durante la construcción de los Estados, y de los Estados periféricos en particular, el control del comercio internacional, de donde provienen las divisas a largo plazo, es un factor de crucial importancia. En este marco, tener las llaves de los puntos de estrangulamiento o cuellos de botella geográficos, fue vital para consolidar ambas formas de financiamiento, es decir, obtener tributos gravando el comercio exterior y controlar las reservas internacionales como respaldo de las expansiones crediticias y la emisión de monedas fiduciarias. Esta circunstancia, por su parte, suele ser también la que permite el cobro de impuestos en espacios políticos subordinados, sean colonias o áreas de influencia formalmente independientes.

En este contexto, la unidad política dominante puede sustentar déficits de balanza de pagos con el resto del mundo si consigue compensarlos mediante superávits en sus transacciones con colonias o áreas subordinadas. Adicionalmente, quien controla redes de comercio internacional puede asegurarse la demanda de su propia moneda fiduciaria en dichos espacios toda vez que consiga imponerles tributos. Se trata de un patrón repetido en la historia desde los tiempos del mercantilismo. Marcello De Cecco (1984) argumenta que Inglaterra compensaba sus déficits con el resto del mundo y preservaba la convertibilidad de la libra esterlina en oro, entre otras cosas, porque contaba con las obligaciones que conseguía imponer en la India a través de tributos y deudas.

Estas consideraciones monetarias serán utilizadas para evaluar el desenlace del conflicto entre la Confederación Argentina y la Provincia de Buenos Aires a mediados del siglo XIX.

2- Independencia de las Provincias del Río de la Plata y la imposición de la moneda de Buenos Aires.

El extenso proceso de construcción estatal en Argentina se consolidó recién a finales del siglo XIX. La literatura suele distinguir unas cuatro etapas en el proceso que culmina en la soberanía estatal. La primera corresponde al período 1816-1820, coyuntura que terminó en el fracaso de los intentos de conformar una nueva soberanía estatal centralizada. La segunda son las más de tres décadas que van de 1820 a 1852, cuando la soberanía estatal quedó en posesión de los Estados provinciales que a través de acuerdos y pactos conformaron un orden Confederal transitorio. La tercera cubre la década que va de 1852 a 1862, tiempos en que comenzó a perfilarse la formación del Estado nacional argentino, aún sin la incorporación de Buenos Aires. Por último, los años 1862-1880, etapa que terminó por consolidar el Estado nacional.

Aunque el presente trabajo se centra en la tercera etapa, es preciso detenernos brevemente en la segunda, período donde Buenos Aires afianza su capacidad financiera con la imposición de su moneda fiduciaria inconvertible. Luego de las invasiones inglesas (1806-1807), la ciudad portuaria comenzó a abrirse al comercio internacional bajo el liderazgo de Inglaterra. El gradual deterioro político y económico de la Corona Española, agudizado durante las batallas napoleónicas, brindó a Inglaterra la oportunidad de alterar el monopolio comercial español sobre el Río de La Plata y a despertar el interés de sectores mercantiles locales por aprovechar las ventajas que ofrecía el nuevo socio comercial. A partir de entonces, por todo el territorio que conformaría Argentina comenzaron a circular artículos importados.

Varios autores señalan que esta transformación fue el puntapié inicial del deterioro del interior argentino y del rápido apogeo de las provincias del Litoral, en especial Buenos Aires. Como sostiene Jorge Gelman (2010), el avance del comercio internacional acentuó una tendencia a la “Gran Divergencia” entre Buenos Aires y las economías regionales que ya se avizoraba desde la fundación del Virreinato del Río de la Plata. Después de la ruptura con la Corona española los pactos federales le otorgaron a Buenos Aires el control aduanero y la recaudación tributaria sobre el comercio exterior. Otro aspecto complementario fue la restricción a la libre navegación de los ríos interiores, cuestión que acentuó la relevancia de la aduana porteña.

Aún sin desconocer la importancia de los tributos aduaneros sobre las cuentas fiscales de Buenos Aires, es preciso advertir que estos ingresos no fueron permanentes debido a los sucesivos bloqueos al puerto⁹⁴. Asimismo, todas las jurisdicciones enfrentaron durante el período reiterados conflictos civiles, o bien, contiendas fronterizas con otros Estados de la región⁹⁵. Las guerras aumentaron la presión para realizar gastos en escalas superiores a los ingresos tributarios. Y Buenos Aires no fue la excepción, como lo refleja su reiterada necesidad de acudir a la moneda inconvertible como forma de financiamiento (Halperín Donghi, 2005).

La mayoría de las provincias apeló a la emisión de moneda inconvertible para hacer frente a sus erogaciones, especialmente, frente a las dificultades de obtener crédito público. Como sostiene Irigoin (2000, pp. 342–344, 2003, pp. 57–92), esto quedó de manifiesto en la gran cantidad de monedas en circulación en las provincias de la Confederación. Sin embargo, debe apuntarse que precisamente Buenos Aires fue la provincia que más utilizó este recurso. Las demás provincias, por el contrario, tuvieron grandes dificultades para apelar en gran escala y de

94 Primero, el bloqueo francés (1838-1840), y luego anglo-francés (1845-1848).

95 Como, por ejemplo, la guerra con Brasil en 1827.

manera persistente a esta forma de financiamiento. Ahora bien, ¿por qué motivos Buenos Aires pudo no sólo preservar su moneda sino también imponerla en el resto de las demás provincias?

Como puede observarse en Adelman (1995, pp. 237–238) e Irigoien (1999, p. 233 y 2000, p. 339), la respuesta reside en la relevancia del comercio al interior de la Confederación y la posición que en el mismo ocupó Buenos Aires luego de la independencia. La privilegiada ubicación geográfica de su puerto le permitió actuar como intermediaria entre el resto del mundo y las demás provincias, y así compensar sus saldos negativos del comercio exterior con superávits comerciales con el interior. Aproximadamente un tercio de los bienes exportados al resto del mundo desde Buenos Aires se producían fuera de la provincia, y casi dos tercios de los bienes europeos importados se consumían en las provincias del interior. De este modo, Buenos Aires disfrutó persistentemente de superávit comerciales con el interior de la Confederación y compensó sus déficits comerciales con el resto del mundo. En otros términos, los efectos de los déficits ocasionales del comercio exterior en Buenos Aires se transfirieron a las provincias vecinas.

Además de mantener su balanza comercial externa favorable y recibir un flujo permanente de reservas internacionales, esta ventaja le permitió a Buenos Aires gravar con impuestos este comercio y asegurarse así una demanda para su moneda fiduciaria (el peso corriente), que era aceptada por las demás provincias para atender obligaciones fiscales. Sobre esa base fue configurando su poderío financiero desde la temprana creación del Banco de Buenos Aires en 1822. Exigir su propia moneda como medio de pago de impuestos aduaneros a las demás provincias fue el mecanismo ideado por el gobierno para imponer la aceptación del peso corriente porteño como moneda de curso legal. Aunque las demás provincias también gravaron el comercio y sufrieron igualmente escasez de metálico, ninguna logró imponer sus propios instrumentos fiduciarios.

Es importante destacar que la potencialidad económica de la ciudad de Buenos Aires no se explica apenas por el comercio exterior. Su control del puerto también era clave porque la situaba como intermediaria ante el resto del mundo. Las provincias, para realizar operaciones entre sí, estaban forzadas a entregar moneda “dura” o convertible, el *peso fuerte*, de aceptación internacional y respaldado con plata boliviana proveniente de Potosí. Sólo las provincias limítrofes con Chile y Bolivia podían mantener cuentas estables con sus vecinos, aunque no contaron con bancos de emisión. El resto enfrentó desequilibrios. En contraste, la aduana porteña era la fuente abrumadora de ingresos ordinarios para el tesoro de Buenos Aires, y los derechos de importación formaban la mayor parte de sus ingresos. Esta condición confirió a las

administraciones porteñas una ventaja económica clave para ampliar su capacidad de gasto, y sortear conflictos civiles y externos, así como enfrentar el bloqueo del puerto.

Interpretamos que este análisis, en coincidencia con lo desarrollado por Adelman e Irigoien, es significativamente relevante para explicar el poder financiero porteño durante el período 1820-1852. Sin embargo, en este trabajo ofrecemos una interpretación diferente del rol que jugó la moneda en el proceso de construcción estatal argentino.

3- Guerra y moneda en la disputa por centralizar el poder territorial (1852-1862).

Hacia mediados de 1840 y comienzos de los años cincuenta, los poderes provinciales bajo el liderazgo de un caudillo del interior, Justo José de Urquiza, conformaron una unidad para derrotar a Juan Manuel de Rosas. Con independencia de las razones que motivaron ese conflicto, a los fines de este trabajo solo interesa mencionar que la alianza internacional liderada por el caudillo entrerriano fue decisiva para vencer a Rosas.

3.1- La definición de los proyectos estatales después de Caseros.

La victoria de Urquiza modificó la relación entre Buenos Aires y las provincias, hasta entonces regida por el mandato que Rosas ejercía en virtud del Pacto Federal de 1831. Se puso en entredicho el manejo de la aduana nacional y las relaciones exteriores, dos temáticas prioritarias en la agenda nacional que serían ejes principales en las discordias de los años siguientes. Discordias que comenzaron el mismo momento en que las provincias ratificaron el Acuerdo de San Nicolás, que otorgaba amplios poderes políticos y militares a Urquiza.

Mientras el Acuerdo fue aceptado sin mayores objeciones por las provincias, en Buenos Aires se multiplicaban las resistencias⁹⁶. Esto se tradujo en una rápida contraofensiva encabezada por Alsina y las tropas regulares de Buenos Aires para recuperar la autonomía provincial. A su vez, la contraofensiva contó con un amplio apoyo de todos los sectores políticos, que participaron activamente de la Revolución de Septiembre.

Pese a ello, la unidad porteña se disolvió desde el momento mismo en que los revolucionarios más radicalizados expresaron sus planes de organización nacional. La Revuelta del general Lagos, impulsada por comandantes militares y caudillos de las zonas rurales de Buenos Aires –

⁹⁶ La resistencia presentada por Buenos Aires a este acuerdo unificó la división entre distintas facciones como los antiguos partidarios rosistas, el grupo liberal-nacionalista dirigido por Mitre y Vélez Sarsfield, y el grupo liberal-autonomista encabezado por Valentín Alsina (Oszlak, 2007, pp. 44–86; Scobie, 1964, pp. 45–48).

hombres como Bustos, Laprida y Flores— expresó esa diferencia. Si bien no se produjo ningún derramamiento de sangre, Alsina fue derrocado y la ciudad de Buenos Aires quedó sitiada.

El elemento clave que equiparó la posición de unos y otros fue la endeble posición financiera de los sitiadores, que al estar situados en un espacio rural no podían acceder a otro recurso exceptuando el ganado que vagaba por las pampas. Esto en claro contraste con la coalición situada en Buenos Aires, donde:

“La riqueza de la ciudad, si bien momentáneamente amenazada por el sitio, confería una fuerza financiera ajena a la posición del gobierno. Tal vez más significativo en el sentido financiero fue permitir que el banco de la provincia emitiera papel moneda. Esta emisión, autorizada por la legislatura, fue prontamente aceptada por el comercio sobre un valor oro determinado diariamente por la compra y venta de esta moneda en el mercado de cambios” (Scobie, 1964, p. 77).

La relativa paridad de fuerzas no anticipaba una victoria decisiva ni una paz negociada. En consecuencia, Urquiza decidió apoyar a Lagos, quien unos meses antes había estado aliado en su contra con los principales exponentes de Buenos Aires. Pese a enfrentar una situación adversa agravada por el bloqueo de sus puertos, y con las fuerzas de Urquiza y Coe aliadas a Lagos, la ciudad de Buenos Aires logró incrementar sus gastos en defensa, alcanzando un promedio de entre cuatro y cinco millones de pesos corrientes por mes (Scobie, 1964, p. 87). La legislatura autorizó, y el banco de la provincia emitió, cerca de cincuenta millones de pesos corrientes entre marzo y julio de 1853. Esto ocurría en claro contraste con las provincias de la Confederación, cuyos intentos de emisión nunca fueron aceptados, por lo que debieron acudir a escasos préstamos con altas tasas de interés.

Las condiciones de financiamiento fueron centrales para que la disputa se volcase a favor de los porteños. Esta cuestión, sumada a la fuerte presión que comenzaron a ejercer las delegaciones diplomáticas de Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos para terminar con la contienda y suscribir convenios de libre navegación de los ríos interiores, obligaron a Urquiza a emprender la retirada en julio de 1853.

3.2- Disputas bélicas por la hegemonía política y paridad de fuerzas (1854-1858).

Aunque el retiro de Urquiza de la ciudad de Buenos Aires puso en jaque su proyecto de organización nacional, no impidió que conservara buena parte de sus fuerzas gracias al apoyo que recibía del resto de las provincias y a la sanción de la Constitución Nacional en mayo de 1853, que concedía amplias atribuciones al poder ejecutivo. Empero, al no controlar la aduana relevante, la viabilidad económica de la Confederación estaba comprometida. Buenos Aires,

por su parte, preservaba su poder económico al conservar el manejo de la aduana, aunque no pudo proyectar sus aspiraciones de organización nacional fuera de su territorio.

Sin embargo, el aumento de la circulación por los puertos del litoral debido a la libre navegación de los ríos interiores declarada en 1853 dio lugar a una mejora relevante en la recaudación de ingresos aduaneros por parte de la Confederación, hecho que tendió a emparejar su posición con relación a Buenos Aires. Como lo expresa Garavaglia (2015, pp. 55–60), la Confederación redujo la distancia con Buenos Aires en la recaudación de rentas aduaneras durante el período 1854-1860 (cuadro 1).

Cuadro 1: Rentas aduaneras, Buenos Aires y la Confederación, 1854-1860						
Años	Buenos Aires		Confederación		Totales	
1854	2.348.028	61,5%	1.471.823	38,5%	3.819.851	100%
1855	2.374.029	57,5%	1.756.437	42,5%	4.130.466	100%
1856	2.636.202	59,4%	1.805.432	40,6%	4.441.634	100%
1857	3.392.414	63,9%	1.919.731	36,1%	5.312.145	100%
1858	2.747.576	56,2%	2.143.826	43,8%	4.891.402	100%
1859	3.181.397	60,2%	2.106.393	39,8%	5.287.790	100%
1860	3.817.618	59,7%	2.574.282	40,3%	6.391.900	100%
Totales	20.497.264	59,8%	13.777.924	40,2%	34.275.188	100%

Fuente: Garavaglia (2015, p. 60).

Si bien los ingresos aduaneros centralizados en Paraná alcanzaban para atender los gastos ordinarios, no cubrían las erogaciones militares crecientes. Dichos gastos militares eran consecuencia de los reiterados fracasos en anexar a Buenos Aires por la vía diplomática, que derivaron en los sucesivos ataques militares liderados por algunos integrantes de la Revuelta de Lagos entre 1854 y 1856. El hecho de no dominar el puerto principal del país dificultó seriamente las posibilidades de la Confederación para ser reconocida por las demás potencias extranjeras. Pese a que los tratados de navegación que Urquiza había aceptado en julio de 1853 declaraban el reconocimiento implícito por parte de Gran Bretaña, Francia y los Estados Unidos, ningún cuerpo diplomático se estableció en Paraná⁹⁷.

⁹⁷ Al decir de Scobie: “Factores de conveniencia y comodidad como también consideraciones prácticas respecto de sus intereses nacionales determinaron esta tendencia de los agentes extranjeros a establecerse en Buenos Aires y limitar sus contactos con Paraná a breves visitas o al intercambio de correspondencia” (1964, p. 114).

En este sentido, el acceso a otras fuentes de financiamiento fue determinante para sustentar las erogaciones extraordinarias del conflicto armado que se desataría en los años siguientes.

3.3- La moneda fiduciaria porteña, arma estratégica para la victoria sobre la Confederación.

En ese momento crítico, el equipo del ministro de hacienda de la Confederación, Mariano Fraguero y sus colegas, resolvió imitar la estructura financiera porteña (Garavaglia, 2010, p. 229). A través de una Ley de Hacienda y Crédito Público de 1854, crearon una estructura administrativa capaz de emitir papel moneda y ponerlo en circulación. También crearon un Banco Nacional de la Confederación con sede en Paraná donde se centralizaron todos los fondos y créditos del gobierno. Sin embargo, el plan tuvo un impacto limitado debido a su baja aceptación por parte del público. A diferencia de lo que sucedía en Buenos Aires, los negociantes se negaban a reconocer ese medio de pago o lo aceptaban con grandes descuentos. Aun cuando el gobierno de Paraná ordenó el curso forzoso la resistencia pública siguió siendo significativa⁹⁸.

Los empréstitos, por su parte, no eran una solución sino una manera de posponer el problema. La intención al contraer deuda era crear un sistema bancario para la Confederación, y a estos fines se buscaron préstamos a través de distintos financistas. Luego de fracasados varios intentos, la Confederación recibió préstamos del financista brasileño, el barón de Mauá, a fines de 1857 con la finalidad de establecer un banco en la Ciudad de Rosario. Sin embargo, esta ayuda en pequeña escala cesó dos años más tarde y no proporcionó una cura duradera para los males financieros de la Confederación. El crédito externo siguió siendo excepcional y poco significativo luego del default de 1928, incluso para Buenos Aires (Marichal 1989, p. 74).

Frente a esta encrucijada, Urquiza buscó el apoyo de socios extranjeros para retomar la fórmula que le garantizó el triunfo en Caseros⁹⁹. No obstante, las condiciones habían cambiado. Con la libre navegación de los ríos interiores, los representantes de Inglaterra, y en mayor medida los de Francia, optaron por mantenerse neutrales debido a sus intereses comerciales en Buenos Aires. Al gobierno de Brasil, por su lado, le convenía la división entre Buenos Aires y la Confederación, y no tomó posición en tanto no se vieron perjudicados sus intereses en Uruguay.

⁹⁸ En efecto, aunque el gobierno de Paraná había emitido solamente 1.678.000 pesos fuertes de los 6.000.000 autorizados, el banco cesó en sus funciones en septiembre de 1854 (Scobie, 1964, p. 122).

⁹⁹ Se sigue nuevamente el aporte de James Scobie (1964). Ver páginas 205 y siguientes.

Como reacción, en el año 1857 la Confederación sancionó la Ley de Derechos Diferenciales¹⁰⁰, lo que acortó su distancia financiera con Buenos Aires debido a la mayor recaudación aduanera durante el año 1858 (ver cuadro 1). Esto fue clave porque “afectó la capacidad de atracción de Buenos Aires como centro redistribuidor de mercancías para todo el Interior” (Garavaglia, 2010, p. 228). Esta sería una de las causas centrales que agudizó el conflicto y desencadenó la batalla de Cepeda del año 1859, producto de la fuerte oposición porteña a su aplicación. Si bien Urquiza logró imponerse en la batalla, una de las condiciones que estableció Buenos Aires para suscribir el Pacto de San José de Flores fue la derogación de dichas tarifas diferenciales. Asimismo, Buenos Aires tampoco cumplió con los otros compromisos asumidos, como la nacionalización de la aduana y la designación de representantes para integrar al congreso nacional.

Frente a estas dificultades, dos años más tarde se desató otro conflicto armado, que tuvo lugar al norte del Arroyo del Medio, cerca del lecho de Pavón. Pese a las controversias, la literatura apunta que el resultado fue indeciso, aunque contundente para reafirmar el poder porteño. Como en los conflictos anteriores, la mayor capacidad financiera de Buenos Aires, facilitada por el poder para emitir una moneda fiduciaria aceptada en la región, le permitió al gobierno porteño asegurarse una efectiva y duradera movilización militar.

En este caso, no obstante, una parte de la literatura sostiene que las circunstancias habían cambiado con relación a décadas anteriores. En este sentido, Adelman (1995, p. 233) afirma que:

“Between 1852 and 1865, Argentina’s monetary affairs changed dramatically. An anarchic monetary regime gave way to centralised and highly concentrated powers over the regulation of money. From a fragmented and unstable system was created a fiduciary regime willing and able to defend private property rights in an emerging commercial order”.

Por su parte, Irigoien (1995, p. 210-211) expresa:

“en la década de 1850 se introdujeron -y funcionaron con efectividad- mecanismos de control al Gobierno en la administración de las finanzas públicas [...] Desde la reiterada presión de la Legislatura al Poder Ejecutivo para la presentación en tiempo de los presupuestos para el ejercicio de 1852 y la fiscalización de la ejecución de los gastos y presupuestos [...] varios dispositivos se crearon en este sentido y se consiguieron como un correlato de la nueva distribución del poder político, y su ejercicio.

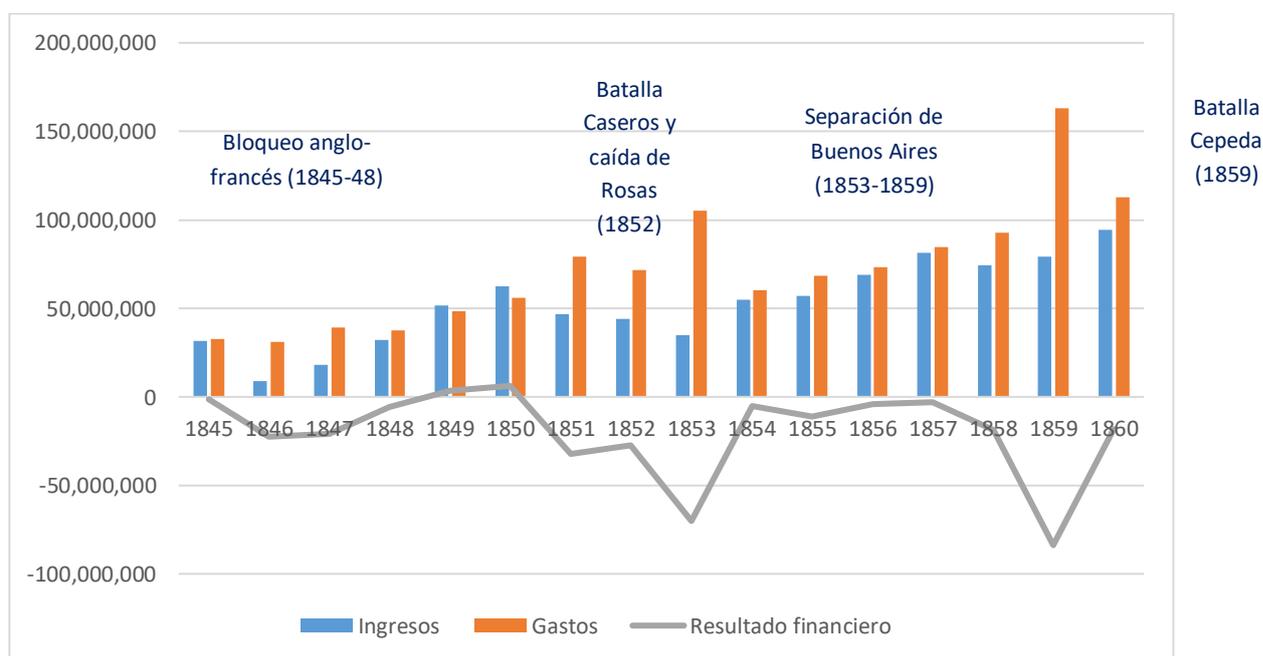
100 El proyecto fue presentado originalmente en el año 1854, pero por un tratado suscripto entre la Confederación y Buenos Aires no había tenido vigencia. Ver Garavaglia (2015); Aramburo (2018, p. 51).

Todos ellos constituyen una novedad institucional en el proceso de definición de reglas del juego político y económico que a) disminuyeron los costos de transacción en la economía del período, y caracterizarán su performance, así como b) incidieron en las transformaciones de la instalación del Estado en esta etapa”.

Nuevamente, disentimos con estos análisis. En los hechos no se observan marcadas diferencias respecto al manejo de la política fiscal y monetaria con relación a las décadas precedentes. Exceptuando años puntuales, como los que transcurrido entre 1854-1857, Buenos Aires no dudó en expandir gastos acudiendo a la emisión de su moneda (ver gráfico 1). El mismo Jeremy Adelman (1995, p. 241), lo reconoce cuando dice que:

“With Buenos Aires’ Treasury unable to balance the books, in September 1861 and in January 1862 the Provincial Bank allocated 50 million pesos to pay for rearmament. In total, from 1859 to 1861, the Bank issued 185 million pesos—nearly as much as the 202 million issued from 1836 to 1859”.

Gráfico 1: Ingresos ordinarios y gastos ejecutados por la Provincia de Buenos Aires, en valores corrientes.



Fuente: Irigoien (1999, p. 207).

Los autores alegan que los criterios de austeridad fiscal aplicados por Mitre entre 1862-1865 fueron la causa fundamental de la estabilidad monetaria del período. Sin embargo, las autoridades porteñas apelaron a la misma fórmula utilizada por Juan Manuel de Rosas en las décadas precedentes. Es decir, estricta austeridad en épocas de paz y expansión del gasto con

emisión monetaria en períodos de guerra. En este sentido, la propia Irigoín (1995, p. 211) reconoce:

“que las discontinuidades con la ‘dictadura’ rosista no fueron completas, en el sentido de la discrecionalidad en el manejo de los asuntos públicos y su impacto en los privados, al igual que el ‘tirano’ los Gobiernos que lo sucedieron también desconocieron contratos u obligaciones públicas previas. Por ejemplo, respecto de los fondos del Crédito Público. Mientras Rosas fue muy respetuoso de su cumplimiento, las distintas administraciones instaladas en 1852 y 1853 se apropiaron de fondos depositados para cumplir con el servicio de los Títulos de Deuda Pública”.

Lo mismo volverá a ocurrir desde 1865 en adelante como consecuencia de la guerra con Paraguay. Esta circunstancia es omitida por Adelman, pero reconocida por Irigoín (1995, p. 213). La autora va más allá al señalar que los presupuestos teóricos de su análisis no se ajustan adecuadamente a los hechos descriptos¹⁰¹.

La inestabilidad macroeconómica durante la primera mitad del siglo XIX fue la lógica consecuencia de los reiterados conflictos internos y externos por centralizar el poder, y no por la emisión de la moneda fiduciaria. La estrategia seguida por Buenos Aires para imponerse sobre el resto de las provincias siguió un común denominador a muchas otras experiencias. Su mayor capacidad para realizar gastos autónomos dependió del control sobre un punto de estrangulamiento, un cuello de botella geográfico, entre el mercado mundial y los distintos territorios que conformarían el país; y le permitió no solo balancear sus cuentas comerciales en moneda “dura” (el peso fuerte), sino también ganar mayor autonomía para realizar gastos mediante el recurso de emitir moneda fiduciaria (el peso corriente). La capacidad de realizar gastos con relativa autonomía de los impuestos –y no las reformas institucionales– explicaron el liderazgo de Buenos Aires en el incipiente proceso de construcción estatal de mediados del siglo XIX.

Conclusiones

El control de un punto de estrangulamiento estratégico fue el factor clave que consolidó el poder financiero de Buenos Aires, por lo menos, hasta mediados del siglo XIX. Asimismo, este poder le permitió condicionar las bases de la futura unificación monetaria nacional, que se

101 En palabras de Irigoín (1995, p. 211): “Este proceso, que no se analizará en estas páginas, es de una complejidad que trasciende el mero análisis de las políticas públicas en materia financiera, fiscal y monetaria. Aún estas, presentan algunas dificultades para caracterizarlas ajustadamente de acuerdo a la literatura teórica”.

demoró más de dos décadas luego de la batalla de Pavón. El gobierno provincial preservó su jurisdicción sobre el Banco de la Provincia de Buenos Aires, pese a que había delegado el manejo de la aduana al gobierno nacional unificado. Durante el período 1860-1880 se desarrolló un nuevo episodio en la disputa por consolidar la construcción estatal argentina que tuvo por protagonista nuevamente a la Provincia de Buenos Aires contra las incipientes autoridades nacionales. Este tema amerita un tratamiento más detenido en trabajos próximos, pero su mención resulta pertinente para identificar la relevancia del control monetario sobre los procesos de construcción estatal.

Referencias bibliográficas

ADELMAN, J. The Politics of Money in Mid-Nineteenth-Century Argentina. In: HARRISS, J.; HUNTER, J.; LEWIS, C. M. (Eds.). *The New Institutional Economics and Third World Development*. London and New York: Routledge, 1995. p. 233–249.

ARAMBURO, M. J. La República del Río de la Plata: El Estado de Buenos Aires y la nación en 1856. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani,”* n. 49, p. 47–80, 2018. https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/93586/CONICET_Digital_Nro.0fa5f4c2-f550-4862-9775-fcd907f0fa28_A.pdf?sequence=2&isAllowed=y

BORTIS, H. *Institutions, Behaviour and Economic Theory: A Contribution to Classical-Keynesian Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

BREWER, J. *The Sinews of Power: War, Money, and the English State, 1688-1783*. London: Unwin Hyman Ltd, 1989.

BURGIN, M. *Aspectos Económicos del Federalismo Argentino*. Buenos Aires: Solar Ediciones, 1975.

CRESPO, E. La demanda efectiva en la historia económica. Una omisión de 80 años. *Revista de Economía y Gestión (CÉFIRO)*, v. 3, n. 2, p. 33–43, 2016.

DE CECCO, M. *The International Gold Standard. Money and Empire*. London: Frances Pinter, 1984.

GARAVAGLIA, J. C. Rentas, deuda pública y construcción estatal: la Confederación Argentina, 1852-1861. *Desarrollo Económico*, v. 50, n. 198, p. 223–248, 2010.

GARAVAGLIA, J. C. *La disputa por la construcción nacional argentina. Buenos Aires, la Confederación y las Provincias (1850-1865)*. Buenos Aires: Prometeo, 2015.

GARAVAGLIA, J. C.; PRO RUIZ, J.; ZIMMERMANN, E. *Las fuerzas de guerra en la construcción del Estado: América Latina, siglo XIX*. Rosario: Prohistoria Ediciones, 2012.

GAREGNANI, P. Notes on consumption, investment and effective demand: Part I. *Cambridge Journal of Economics*, v. 2, n. 4, p. 335–353, 1978. <https://www.jstor.org/stable/23596466>

GAREGNANI, P. Nuevas notas sobre consumo, inversión y demanda efectiva. *El Trimestre Económico*, v. 45, n. 177, p. 75–107, 2012. <https://www.jstor.org/stable/20856683>

GELMAN, J. La Gran Divergencia. Las economías regionales en Argentina después de la Independencia. In: *La historia económica y los procesos de independencia en la América hispana*. Buenos Aires: AAHE/Prometeo Libros, 2010. p. 105–129.

HALPERÍN DONGHI, T. *Guerra y finanzas en los orígenes del Estado argentino (1971-1850)*. Buenos Aires: Prometeo, 2005.

HARRISS, J.; HUNTER, J.; LEWIS, C. *The New Institutional Economics and Third World Development*. London: Routledge, 1995.

HART, K. Heads or Tails? Two Sides of the Coin. *Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, v. 21, n. 4, p. 637–656, 1986. <https://doi.org/2802901>

IRIGOIN, M. A. Moneda, impuestos e instituciones: la estabilización de la moneda corriente en el Estado de Buenos Aires durante las décadas de 1850 y 1860. *Instituto de Estudios histórico sociales (IEHS)*, n. 10, p. 189–218, 1995. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5160790>

IRIGOIN, M. A. Del dominio autocrático al de la negociación. Las razones económicas del renacimiento de la política en Buenos Aires en la década de 1850. *Instituto de Estudios histórico sociales (IEHS)*, n. 14, p. 195–229, 1999. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5159159>

IRIGOIN, M. A. Inconvertible Paper Money, Inflation and Economic Performance in Early Nineteenth Century Argentina. *Journal of Latin American Studies*, v. 32, n. 2, p. 333–359, 2000. <https://doi.org/10.1017/S0022216X00005769>

IRIGOIN, M. A. La fabricación de moneda en Buenos Aires y Potosí y la transformación de la economía colonial en el Río de la Plata (1826 y 1860). In: *La desintegración de la economía colonial: comercio y moneda en el interior del espacio colonial (1800-1860)*. Buenos Aires: Biblios, 2003. p. 57–91.

KALDOR, N. *The Scourge of Monetarism*. New York: Oxford University Press, 1982.

KALDOR, N.; TREVITHICK, J. A. A Keynesian Perspective on Money. *Lloyds Bank Review*, n. 139, p. 1–19, 1981.

LAZZARINI, A. *Revisiting the Cambridge capital theory controversies: a historical and analytical study*. Pavia: Pavia University Press, 2011.

NORTH, D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

O'BRIEN, P. K. *The Formation of a Mercantilist State and the Economic Growth of the United Kingdom 1453-1815*. Helsinki: World Institute for Development Economics Research: 2006. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/63618/1/516501518.pdf>

OSZLAK, O. *La formación del estado argentino: orden, progreso y organización nacional*. Buenos Aires: Planeta, 1997.

ROCHON, L. P.; VERNENGO, M. State money and the real world: Or chartalism and its discontents.

Journal of Post Keynesian Economics, v. 26, n. 1, p. 57–67, 2003.

<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01603477.2003.11051383>

ROMER, D. Keynesian Macroeconomics without the LM Curve. *Journal of Economic Perspectives*, v.

14, n. 2, p. 149–170, 1 maio 2000. DOI: 10.1257/jep.14.2.149

SCOBIE, J. Monetary Development in Argentina, 1852–1865. *Inter-American Economic Affairs*, v. 8,

n. 2, p. 54–83, 1954.

SCOBIE, J. *La lucha por la consolidación de la nacionalidad argentina. 1852-62*. Buenos Aires:

Hachette, 1964.

SERRANO, F. Long period effective demand and the sraffian supermultiplier. *Contributions to*

Political Economy, v. 14, n. 1, p. 67–90, 1995. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cpe.a035642>

TILLY, C. *Coercion, Capital, and European States: 990-1992*. Oxford: Blackwell, 1992.

WOODFORD, M. *Interest and prices: Foundations of a theory of monetary policy*. Princeton: Princeton

University Press, 2011.

**INSERCIÓN FINANCIERA PERIFÉRICA:
REFLEXIONES SOBRE LA FORMACIÓN DEL
ESTADO ARGENTINO Y EL SISTEMA
FINANCIERO INTERNACIONAL A FINES DEL
SIGLO XIX.**

Javier W. GHIBAUDI: (Institución: CEUR/CONICET, Universidad Federal Fluminense, Brasil).

INSERCIÓN FINANCIERA PERIFÉRICA: REFLEXIONES SOBRE LA FORMACIÓN DEL ESTADO ARGENTINO Y EL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL A FINES DEL SIGLO XIX.

Javier W. GHIBAUDI: javierghibaudi@id.uff.br

Introducción

Estudios clásicos como los de Karl Polanyi (2011) muestran la importancia de las redes financieras - la *haute finance* - en la consolidación en el último cuarto del siglo XIX de un sistema de mercado capitalista verdaderamente global comandado por Inglaterra. Sus pilares económicos eran el libre-mercado y el patrón oro, en el proceso de creación de las finanzas modernas estudiado, entre otros, por Samuel Knafo (2013). Estudios como los de Carlos Marichal (1988) muestran el carácter cíclico de la dinámica de este sistema financiero, dinamizado por su centro y con fuertes efectos en la dinámica económica y política para los diferentes países de América Latina. Es en este sistema que el Estado Argentino en formación se inserta de forma periférica a partir de relaciones de deuda e inversión de origen extranjero fundamentales para entender su desarrollo y sus crisis.

Esta ponencia tiene como objeto de estudio el ciclo de endeudamiento de Argentina en el último cuarto del siglo XIX y su relación con el proceso de formación del estado nacional, más específicamente en la década de 1880. Los objetivos específicos son analizar la estructura y dinámica del campo social asociado a dicho ciclo y sus efectos en dos dimensiones articuladas: i) la inserción de la economía argentina en el sistema global y ii) las relaciones económicas y políticas en el territorio nacional en formación.

Con estos objetivos, proponemos como metodología observar las relaciones entre agentes públicos y privados, especialmente dentro de la red de las finanzas modernas internacionales, siguiendo el concepto de Keith Hart (1986) sobre la articulación público-privada en la constitución del dinero. Siguiendo las estadísticas y reflexiones de Carlos Marichal, vamos a estudiar el monto, origen y destino de los préstamos y los agentes involucrados. En diálogo con los debates sobre la formación del estado nacional y la moneda (Bazza y Crespo, 2024;

Oszlack, 1990; Freitas, 2012; Muñiz, 2024) proponemos relacionar el período en estudio con la dinámica de conflictos en torno a los proyectos de unificación nacional y sus efectos en la estructura económica y política.

Luego de esta sección introductoria, la ponencia continúa con la discusión sobre la inserción y formación del territorio nacional argentino en la primera mitad del siglo XIX para luego enfocar en la década de 1880 y en relación a las cuestiones de estudio y cerrar con breves consideraciones finales.

La formación e inserción del territorio argentino y sus conflictos en la primer mitad del siglo XIX.

Trabajos seminales como los de Raúl Prebisch (1949) demuestran la condición periférica como un fundamento estructurante de las economías latino-americanas. Esta condición, siguiendo a Caio Prado Junior en sus estudios sobre el Brasil, se forma en el período de la colonización y como parte del “sentido” de la amplia empresa colonial de las potencias mercantilistas europeas en formación y conflicto: la obtención de recursos valorados en el mercado internacional como fuente de excedente (Prado, 2011). América Latina es, como refiere el autor, un “capítulo” de esta empresa de larga duración y con pretensiones globales y que marca su forma de inserción en el sistema capitalista, como bien destacado, entre otros, por Celso Furtado (1997).

Hasta la creación del virreinato del Río de la Plata en 1776, el territorio de la actual Argentina era relativamente marginal en este proceso. Es a partir de la segunda mitad del siglo XIX, sobre todo a partir de 1870, que va a desarrollar de forma más intensa sus relaciones con el capitalismo mundial, ya industrial y efectivamente global, comandado por Inglaterra.

En el período de virreinato, Buenos Aires fue construyendo su jerarquía como nexo político y económico de las relaciones con la metrópoli española y el Atlántico Norte más en general. Como bien indica Marcelo Muñiz en su exposición en este Congreso (2024), la creación del Virreinato estuvo impulsada, en el contexto más amplia de las reformas borbónicas, por el intento de la metrópoli española en tener un mayor control sobre la plata producida en Potosí en detrimento de las élites locales del puerto del Callao y su contrabando creciente.

Dentro del conocido proceso de las independencias sudamericanas (Bértola y Ocampo, 2013), las élites políticas locales van a comenzar lo que Carlos Marichal denomina el primer ciclo de endeudamiento con el objetivo de financiar las guerras contra España. En el caso de Argentina, y con claro protagonismo de Buenos Aires, se configura entonces un campo de relaciones que va a reproducirse por lo menos hasta 1930, formando un entramado de élites locales cosmopolitas y metropolitanas con banqueros, comerciantes extranjeros y también representantes políticos con matriz en Londres. Las características de este campo social, parafraseando a Keith Hart, muestra las dos caras del dinero como relación social: es público y también privado, articula agentes nacionales y extranjeros, autoridades ligadas a la tierra y al control del territorio con mercaderes y políticos cosmopolitas. Involucra, como bien detalla Marichal, diferentes personajes y trayectorias, que a veces se funden en personalidades de tránsitos también híbridos entre lo público y lo privado (Marichal, 1988).

Si como capital virreinal Buenos Aires ya ejercía un dominio económico significativo, este se profundizó a lo largo del siglo XIX, sobre todo en su segunda mitad, en la medida en que bajo su comando la región pampeana se inserta plenamente como proveedor de materias primas agrícolas dentro de un sistema ya consolidado en su carácter industrial y global. Esta inserción requería, como bien lo explica Polanyi (2011), el establecimiento de nexos imprescindibles: la instauración de constituciones liberales y la adopción de un sistema monetario anclado en el patrón oro-libra esterlina. En el caso de la región pampeana, además, el avance de la mercantilización capitalista del territorio se dió mediante el fomento a la inmigración transatlántica desde las periferias europeas en crisis. Era la mano de obra elegida por las élites locales para trabajar las extensas y ricas llanuras de clima templado que mantuvieron su estructura fundiaria concentrada mientras que generaban un significativo excedente con la exportación de materias primas alimenticias para el Centro industrializado.

Por otro lado, el conflictivo proceso de unificación del territorio nacional se daba en el enfrentamiento de las élites de Buenos Aires con las élites de las provincias del interior y la violencia explícita contra las poblaciones aborígenes. Pasada la independencia respecto a la corona española en 1816, se suceden décadas de conflicto por el control del territorio y los diferentes proyectos de nación, bien detalladas en las ponencias de Muñiz, Bazza y Crespo en este congreso. Aquí nos interesa subrayar y sintetizar la oposición abierta entre las élites terratenientes del interior y las clases dirigentes de Buenos Aires. Este conflicto solo llega a una relativa resolución a partir de la década de 1870, y no por acaso después de la guerra del

Paraguay como bien explica Muñiz (2024) con la preponderancia del proyecto liberal, federal, la federalización de la Ciudad de Buenos Aires y su puerto.

El desarrollo de relaciones capitalistas modernas, con fundamento en la región pampeana, precisaba tanto de infraestructura económica como la articulación política de los diversos intereses regionales. Para ello va a hacer fundamental la relación con las altas finanzas internacionales en un nuevo ciclo de endeudamiento externo, como detallamos a continuación.

El ciclo de la deuda externa en el Río de la Plata y la formación del Estado Argentino en la década de 1880: infraestructura para la inserción periférica y conflicto federativo.

1 Expansión y auge en la fiebre de préstamos del Río de La Plata.

Como bien demuestra Carlos Marichal (1988), los ciclos de auge y crisis de la deuda en América Latina se relacionan con la lógica de acumulación financiera comandada por el Centro. En el debate económico, podemos agregar, autores como Minsky (1992) profundizan los conceptos de Keynes (1936) y explican por qué son recurrentes e intrínsecas las fases de expansión, aceleradas, de los activos financieros en búsqueda del lucro y su brusca caída en el momento en que los agentes del mercado comienzan a observar señales de insostenibilidad de los compromisos de deuda. Es el Centro del sistema financiero, la Inglaterra del siglo XIX en nuestro caso, la que determina esta dinámica como estudiado por Prebisch (1993), emitiendo y expandiendo activos financieros en momentos de liquidez y expansión de la economía y con caídas repentinas y profundas, y muchas quiebras, a partir del momento de los primeros ceses de pago. En consistencia con esa conceptualización, Marichal describe los entramados y movimientos concretos de auge y crisis de la deuda en el siglo XIX en América Latina. Se trata, para el autor, de movimientos de expansión del capital financiero del Centro hacia lo que se consideraban frentes de lucros significativos y su posterior, profunda y repentina retracción al momento de comprobarse la inconsistencia con la capacidad de pago y expansión real y productiva de la economía. De este modo, en América Latina, el primer ciclo de las décadas de 1810 y 1820 está asociado a las deudas externas para financiar las guerras independentistas y el de 1850-1880 al boom de commodities y ferrocarriles. El tercer ciclo de deuda del siglo XIX lo constituye lo que Marichal sintetiza como la “fiebre de deuda del Río de la Plata”. El crecimiento de liquidez financiera en la plaza de Londres va a tener como destino privilegiado la colocación de deuda en favor de las élites de las recientes repúblicas de Argentina y Uruguay. Los prestamistas internacionales, sobre todo los que tenían sus casas matrices en

Londres, y en menor medida aquellos instalados en Francia y Alemania, evaluaban con buenas perspectivas la región del Plata gracias a su ya consolidada inserción comercial en el mercado internacional a partir de sus commodities alimenticias. También lo hacían las empresas europeas, y en menor medida norteamericanas, relacionadas a servicios de infraestructura económica y urbana, que van a expandir sus actividades en la región.

Este entramado, articulado, de préstamos e inversiones directas de capitalistas internacionales va a relacionarse con las élites políticas y económicas locales interesadas en profundizar el desarrollo capitalista de la región y su inserción en el comercio y las finanzas internacionales. Como bien lo sintetiza Marichal, el proyecto de la década de 1880, primero bajo la presidencia de Roca (1880-1886) y luego de Juárez Celman (1886-1890), era fortalecer las directrices instauradas en la década de 1870 con un salto cuantitativo muy significativo a partir de la multiplicación de los recursos obtenidos mediante la deuda externa. En palabras de Julio A. Roca:

Con una simple operación de crédito (externo) quedaríamos habilitados para emprender con fé y resolución mil obras de utilidad públicas... He aquí la palanca de Arquímedes con que producir la más grande revolución económica. (Roca, mayo de 1882 apud Marichal, 1988, p. 147)

En términos analíticos, y parafraseando a Keith Hart (1986) pueden observarse las dos caras entrelazadas, económica y política, privada y pública, del proyecto de las clases dirigentes argentinas.

Por un lado, se trataba de ampliar de forma expresiva la infraestructura económica y social del modelo de desarrollo. Transportes de mercancías, energía, puertos y desarrollo urbano son priorizados en el endeudamiento y estímulo a inversiones directas extranjeras. En el mismo sentido, el sistema monetario, entendido como infraestructura (Crespo et al., 2021) fue priorizado con préstamos en favor de la banca pública, tanto la nacional recientemente creada - Banco el Nacional - como la de más de 10 provincias además de la ya consolidada banca de la Provincia de Buenos Aires.

Por otro lado, y en relación con lo anterior, el proyecto político liderado por Roca buscaba de forma clara dar mayor poder a las élites de las provincias del interior en relación a la supremacía histórica de Buenos Aires. Es de esa forma que Marichal interpreta los significativos recursos no sólo para infraestructuras físicas hacia el interior sino sobre todo los

préstamos para las bancas provinciales y luego la normativa para permitirles emitir dinero nacional y ampliar su poder de crédito, ya bajo la presidencia de Celman, con la ley de Bancos Garantizados, de 1887. Son las élites locales ligadas a la tierra las que van a dirigir y gestionar esas instituciones bancarias y ampliar sus beneficios.

Si la forma inserción siguió las directrices anteriores de desarrollo, no es de extrañar que la infraestructura económica física financiada, y las inversiones extranjeras asociadas, se centraran en la Región Pampeana. De este modo, y más allá de otras iniciativas para una mayor federalización, continuó siendo privilegiada de hecho la provincia de Buenos Aires pero incluyendo también la región del Litoral y en alguna medida la región Central y de Cuyo, como se ve en el cuadro construido por Marichal a seguir:

Cuadro 1. Préstamos al gobierno argentino, 1880-1890. En miles de libras esterlinas

APPENDIX B
FOREIGN LOANS TO LATIN AMERICAN GOVERNMENTS, 1880-1890

Country and Govt. Entity ^a	Year	Nominal Value (£ thousands)	Interest Rate (%)	Issue Price	Purpose ^b	Bankers ^c	
ARGENTINA	National govt.	1881	2,450	6.0	91	Railways ^d	Paris/Bas; Comptoir d'Escompte (P); Murrieta (L)
		1882	817	6.0	90	Military ^e	Paris/Bas; Comptoir d'Escompte (P)
		1882	2,240	5.0	90	Refinance	N.I.
		1884	1,714	5.0	84	National Bank	Baring (L); Paris/Bas; Comptoir (P)
		1884	800	5.0	81	Port	Paris/Bas; Comptoir Cahen (P)
		1886	8,290	5.0	80/85	Ports and railways	Barings; Morgan (L); Paris/Bas; Comptoir Societé Générale (P)
		1887	3,968	5.0	91/97	Railways	Murrieta (L)
		1889	2,017	5.0	90	National Bank	Disconto; Norddeutsche; Oppeheim (B, A)
		1887	624	5.0	Par	Refinance	Murrieta (L)
		1887	5,263	4.5	87	Refinance	Barings (L)
	1889	5,290	4.5	90	Refinance	Deutsche; Disconto (B); Murrieta; Baring (L); Heine; Comptoir (P)	
	1889	2,750	3.5	Par	Refinance	Stem (L)	
	1890	3,000	5.0	NA	Railways	Cahen; Comptoir (P); Disconto (B)	
	Buenos Aires Prov.	1881	300	6.0	NA	Port ^f	Stem (L)
		1882	2,049	6.0	92	Provincial bank ^g	Barings (L)
		1883	2,065	6.5	NA	Railways	Morton, Rose (L)
		1883	2,254	6.0	94	La Plata City ^h	Morton, Rose (L); Societé Générale; Comptoir, Paris/Bas (P)
		1884	2,000	5.0	NA	Railways	Morton, Rose (L); Mendelsohn (B)
		1886	2,502	5.0	80	Provincial bank	Deutsche; Disconto; Mendelsohn (B)
		1886	2,040	6.0	92	Provincial bank	Barings (L)
1887		400	6.0	NA	Railways	Morton, Rose (L)	
1888		1,000	6.0	NA	Railways	Morton, Rose (L)	
1888		600	6.0	95	Provincial bank	Banque Parisienne (P)	
Catamarca Prov.	1886	595	6.0	89	Public works	Morton, Rose (L)	
	1887	1,190	6.0	91/92	Provincial	Morton, Rose (L)	
	1888	2,000	5.0	96	Provincial bank	Comptoir; Societé Générale (P); Deutsche (B)	
Corrientes Prov.	1889	1,000	6.0	92	Provincial bank	Societé Générale (P)	
Entre Ríos Prov.	1885	1,530	6.0	NA	Railways	Murrieta (L)	
	1886	800	6.0	91	Refinance	Murrieta (L)	
	1887	1,200	-	97	Provincial bank	Murrieta (L)	

FOREIGN LOANS TO LATIN AMERICAN GOVERNMENTS, 1880-1890 cont.

Country and Govt. Entity ^a	Year	Nominal Value (£ thousands)	Interest Rate (%)	Issue Price	Purpose ^b	Bankers ^c
Mendoza Prov.	1888	1,745	6.0	NA	Railways	Murrieta (L)
	1888	992	6.0		Provincial bank	Cahen (P)
San Juan Prov.	1888	400	6.0	92	Provincial Bank	Cohen (L)
San Luis Prov.	1889	150	6.0	92	Provincial bank	Cahen; Heine (P)
Santa Fé Prov.	1883	1,434	6.0	90	Railways	Murrieta (L)
	1884	1,079	5.0	NA	Railways	Murrieta (L)
	1887	2,190	5.0	84/86	Railways	Murrieta (L)
Tucumán Prov.	1888	390	5.0	90	Provincial bank	Morton, Rose (L)
	1888	600	6.0	92	Provincial bank	Cahen; Heine (P)
Buenos Aires City	1888	1,326	6.0	Par	Public works	Cohen (L)
	1889	1,984	4.5	86	Public works	Barings (L)
Córdoba City	1887	198	6.0	95	Public works	Heinemann (L & P)
	1889	595	6.0	98	Public works	Heinemann (L & P)
Paraná City	1889	212	5.0	92	Waterworks	River Plate Trust (L)
	1889	198	6.0	95	Public works	Morton, Rose (L)
Rosario City	1887	198	6.0	par	NA	Heinemann (L & P)
	1888	992	6.0	103	Public works	Heinemann (L & P)
	1888	297	6.0	NA	Public works	Hambros (L)
Santa Fé City	1889	257	6.0	95	Public works	Heinemann (L & P)

Fuente: extraído de Marichal, 1988, p. 284-286.

En la infraestructura monetaria, como se observa en préstamos a bancos en el cuadro anterior, se destaca más claramente y con mayores resultados el intento de disminuir el poder relativo de Buenos Aires, como muestran los recursos a las bancas provinciales y al Banco Nacional que amplía sus créditos en el interior potenciando los efectos de la ya mencionada ley de Bancos Garantizados de 1887.

En el cuadro también puede observarse como principales prestamistas a lo que Polanyi denomina la *haute finance* del siglo XIX. Las casas financieras con sede en Londres van a dominar los préstamos al gobierno central y la articulación con empresas europeas de infraestructura económica y urbana. En seguida, y más focalizadas en los préstamos a las provincias del interior se observan a las casas sedeadas en Francia y Alemania. Estos flujos financieros, como destaca Marichal, se efectivizan a partir de una amplia red de agentes: gerentes y representantes de las firmas europeas - financieras y de infraestructura - en el Río de la Plata, autoridades políticas argentinas del gobierno nacional y provinciales, élites locales que ocupan los puestos de gestión de la banca.

El modelo de inserción agro-exportadora se afianza, de hecho, en la década de 1880 con gran suceso en términos de poblamiento del territorio, infraestructura y crecimiento económico, sobre todo para la región pampeana y la cuenca del Río de la Plata. Es en ese momento que se expande aún más el sistema ferroviario con centro en la ciudad de Buenos Aires, capital federal de la República desde 1880 y se realizan las grandes obras portuarias de la misma ciudad, pero también de Rosario, en la Provincia de Santa Fé y Ensenada, en la Provincia de Buenos Aires. El desarrollo urbano también involucra obras de enorme importancia en términos de infraestructura y financieros, como nada menos que la construcción de la ciudad planificada de La Plata como capital de la Provincia de Buenos Aires, y la empresas de agua y saneamiento de la Capital Federal, además de obras en las ciudades de Rosario y Santa Fé.

Sin embargo, como enfatiza Marichal, la dependencia intensiva en recursos financieros externos explican, de forma intrínseca, la crisis de este modelo de desarrollo hacia finales de la década, como analizamos a seguir

2 La crisis de la fiebre de préstamos del Río de La Plata

La fragilidad de la creciente deuda externa ya mostraba sus señales, según interpreta Marichal, al comenzar la presidencia de Juárez Celman (1886-1890). La reacción del entonces presidente, sin embargo, fue continuar el ciclo de endeudamiento pero concentrándose en los préstamos para la banca pública y vendiendo, a acreedores extranjeros, empresas de infraestructura públicas creadas o fortalecidas en el proceso de endeudamiento anterior, como la ya mencionada para la compañía de agua y saneamiento de la capital federal.

Las oficinas provinciales del público Banco Nacional y las propias bancas provinciales con autorización y recursos para emitir moneda y multiplicar crédito van a liderar una expansión financiera intensa basada en la especulación inmobiliaria. Los préstamos van a estar dirigidos, por sus gerentes, a las propias élites políticas y económicas, propietarias de la tierra. Se trata de una burbuja financiera en un circuito que tenía como origen la toma del dinero del exterior y su destino a créditos hipotecarios que tenían como garantía las propiedades inmobiliarias. Los títulos hipotecarios así creados podían además ser negociados, extendiendo la cadena de relaciones de deuda/crédito. A eso debe sumarse la autorización para emitir moneda nacional a la banca provincial, exigiendo solo como respaldo poseer una cantidad equivalente de títulos de deuda del gobierno nacional, del que solo pagaron de hecho menos de un 40 % (Marichal, 1988). Se crea entonces una inmensa burbuja financiera retratada en el hecho que entre 1883 y 1886 los títulos hipotecarios se habían multiplicado por diez y se estimaba que el valor hipotecario de la tierra era 10 veces mayor a su valor real. En la opinión pública y el debate político, además, crecía la denuncia a lo que hoy denominaríamos como un caricatural conflicto de intereses en la banca pública donde los gerentes prestaban a sus propia red social de pertenencia recursos crecientes y sin sustento.

El comienzo de la ruptura de esta amplia y frágil cadena de pagos se da del otro lado del Río de La Plata, en Uruguay, donde la misma red entrelazada de intereses públicos y privados sufre la quiebra de la inversión financiera asociada al Banco Nacional de la República Oriental del Uruguay, entre ellos la célebre casa Baring Brothers. En seguida, como es de costumbre en las crisis financieras, el pánico se acelera y profundiza a la cadena de deudas en la Argentina y es también la Baring la más perjudicada, pero involucra también la quiebra virtual del Banco Nacional en Argentina (Marichal, 1988).

En el centro financiero internacional, la denominada crisis de la Baring es resuelta a partir de la coordinación de las grandes casas de la haute finance a partir de movimientos de préstamos y garantías, que incluyen el movimiento de oro entre las sedes y casas europeas.

La otra cara de esta resolución va a ser una renegociación y mayores exigencias a los gobiernos deudores del Río de la Plata. En Argentina, Juárez Celman es destituido por el parlamento y Pellegrini finalmente realiza lo que el hasta ese entonces presidente resistía. El entramado de intereses en el Banco Nacional es considerado de tal dimensión que se resuelve su cierre definitivo y solo luego una nueva estructura administrativa sería creada con el Banco Nación. Frente a las exigencias de los acreedores internacionales, el gobierno argentino acelera la venta de activos públicos al sector privado extranjero - sobre todo en el área de infraestructura - y termina también con el experimento de intento de “federalización” de la capacidad monetaria. Su corolario es un gobierno nacional mucho más fuerte en términos fiscales y financieros frente a las provincias del interior.

Consideraciones finales

Siguiendo la interpretación de Carlos Marichal, el ciclo de auge y crisis de endeudamiento argentino de la década de 1880 posee dos facetas de peso relativo diferente. Por un lado, las clases dirigentes argentinas logran sostener y profundizar con infraestructura económica física y monetaria el proceso de desarrollo capitalista basado en la inserción agrícola-exportadora con dominio de la región pampeana. Por otro lado, pero en un período muy restringido de tiempo y de forma limitada, y dentro del campo de esas clases dirigentes, es obtenida una ganancia relativa de poder financiero, y sobre todo político, a las élites del interior del país.

La crisis de 1890 es provocada por la propia estructura y dinámica del esquema económico estimulado: la excesiva dependencia de endeudamiento externo y la economía política de una burbuja financiera que superó en larga medida la capacidad concreta de pago de la economía. La inserción agroexportadora continuó después de la crisis y se benefició también de la infraestructura hasta entonces fortalecida pero, en términos de la forma de organización nacional, significó el fracaso del proyecto en sus objetivos de una mayor federalización del poder económico y político. El proyecto nacional en lo que se refiere a la forma de inserción internacional, y aquí podemos seguir a Marichal, terminó luego de la crisis con una mayor dependencia financiera externa y le otorgó, en el juego de las dos caras del dinero, aún mayor

poder relativo a los agentes financieros internacionales. Se trató de la consolidación de una característica que, como indican clásicos como Prebisch, se convirtió en estructural en nuestra estructura y dinámica de acumulación periférica.

Bibliografía

BAZZA, Alcides; CRESPO, Eduardo. Guerra, moneda y formación estatal. Buenos Aires y la Confederación Argentina (1852-1862). **Economía e Sociedade**, v. 33, p. 45-64, 2024.

BERTOLA, L.; OCAMPO, J.O. **El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia**. México : FCE, 2013.

CRESPO, E.; BAZZA, A.; FREITAS, A.; GHIBAUDI, J. W.; MUÑIZ, M.. Sobre el dinero y la logística del poder en perspectiva macrohistórica. **Revista Macrohistoria**. v.1, p.28 - 35, 2021.

FREITAS, A. J. **A batalha pela moeda: a formação do espaço monetário argentino**. Rio de Janeiro : UFRJ, 2012.

FURTADO, Celso. **A Economía Latino-americana**. São Paulo: Companhia das Letras, 1997.

HART, K. “Heads or Tails? Two Sides of the Coin”. **Man**, New Series, Vol. 21, No. 4 (Dec.): 637-656, 1986.

KEYNES, J. M. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Atlas, 1982.[1936]

KNAFO, S. **The making of modern finance: Liberal governance and the gold standard**. Routledge, 2013.

MARICHAL, Carlos. **Historia de la deuda externa de América Latina: desde la independencia hasta la gran depresión, 1820-1930**. México: Alianza, 1988.

MINSKY , H. The Financial Instability Hypothesis. Working Paper No. 74, maio 1992. (Handbook of Radical Political Economy, edited by Philip Arestis and Malcolm Sawyer, Edward Elgar: Aldershot, 1993)

MUÑIZ, M. Geopolítica y Desarrollo en la Cuenca del Plata: Transformación Espacial y Formación del Estado Argentino (1776-1870). Actas del IV CEPI: “El desarrollo de la periferia en la actual arquitectura mundial multipolar”, Moreno, 2024. (en impresión).

OSZLAK, O. et al. **La formación del Estado argentino**. Buenos Aires: Ed. de Belgrano, 1990.

POLANYI, Karl. **A grande transformação: as origens de nossa época**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

PRADO Jr., Caio. **Formação do Brasil Contemporâneo: colônia**. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

PREBISCH, R. “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, **Desarrollo Económico**, Vol. 26, nro. 103, pp. 479-502, 1986 [1949]

PREBISCH, R. **Obras 1919-1948**, vols. 1 al 3, Buenos Aires, Fundación Raúl Prebisch, 1993.



**GEPOLÍTICA Y DESARROLLO EN LA
CUENCA DEL PLATA:**

**TRANSFORMACIÓN ESPACIAL Y
FORMACIÓN DEL ESTADO ARGENTINO
(1776-1870)**

Marcelo MUÑIZ (Universidad Nacional de Moreno, Argentina).

**GEOPOLÍTICA Y DESARROLLO EN LA CUENCA DEL PLATA:
TRANSFORMACIÓN ESPACIAL Y FORMACIÓN DEL ESTADO ARGENTINO
(1776-1870)**

Marcelo MUÑIZ: marmuniz@gmail.com

Resumen

Este trabajo analiza las dinámicas históricas y geopolíticas que dieron forma a la construcción del Estado argentino, desde la creación del Virreinato del Río de la Plata en 1776 hasta las consecuencias de la Guerra del Paraguay (1864-1870). Se argumenta que la cuenca del Plata desempeñó un papel central en la consolidación territorial y el desarrollo económico de Argentina, actuando como un espacio clave para los conflictos externos e internos. El estudio aborda tres dimensiones principales: la transformación colonial de las estructuras territoriales y administrativas con el establecimiento del Virreinato del Río de la Plata; el impacto de los conflictos bélicos y geopolíticos en la cuenca del Plata; y las implicaciones de estos procesos para la configuración económica y política de Argentina durante el siglo XIX.

El trabajo destaca la interrelación entre las rivalidades geopolíticas, la centralización del poder y las tensiones persistentes entre Buenos Aires y las provincias, exacerbadas por la Guerra del Paraguay, las cuales marcaron la trayectoria de formación estatal de Argentina. Si bien la guerra facilitó la centralización del poder estatal, también evidenció desigualdades estructurales y resistencias regionales que continúan siendo centrales para entender los desafíos históricos de la consolidación nacional. Estas dinámicas ilustran la complejidad del proceso de construcción estatal en Argentina y su vínculo con el contexto geopolítico de la cuenca del Plata en el siglo XIX.

Introducción

Este trabajo examina las complejas dinámicas históricas y geopolíticas que moldearon la configuración del Estado argentino, desde la creación del Virreinato del Río de la Plata en 1776 hasta la culminación de la Guerra del Paraguay en 1870. Este conflicto marcó un punto de inflexión fundamental en la consolidación del poder central y redefinió la posición de Argentina en el contexto regional. Durante casi un siglo de historia sudamericana, se sucedieron profundas transformaciones territoriales, conflictos armados y disputas de poder en las cuales la cuenca del Plata se erigió como un espacio clave para comprender la consolidación estatal y el desarrollo económico de Argentina. La cuenca del Plata no solo fue un escenario de tensiones entre potencias coloniales, sino también un ámbito de disputa interna, en el que se enfrentaron proyectos federales y centralistas que generaron una serie de conflictos determinantes para la forma y evolución del Estado argentino.

El objetivo principal de este estudio es analizar la interrelación entre la evolución geopolítica de la cuenca del Plata, el proceso de formación del Estado argentino y la configuración de las bases de su desarrollo económico. Para ello, se abordan tres dimensiones fundamentales: la transformación del espacio colonial desde la dependencia del Virreinato del Perú hasta la creación del Virreinato del Río de la Plata; el impacto de los conflictos bélicos y las tensiones geopolíticas en la cuenca del Plata; y, finalmente, las implicaciones de estos procesos para la configuración económica y política de Argentina en las décadas posteriores. Estos tres ejes se interrelacionan de manera que el primero establece las bases estructurales y territoriales, el segundo expone las dinámicas de conflicto que desafían y redefinen estas estructuras, y el tercero analiza cómo estos factores combinados moldearon el desarrollo del Estado y sus instituciones, proporcionando así un marco comprensivo para entender la interrelación de factores políticos y económicos durante este período crucial.

La primera dimensión abarca la transformación del espacio colonial, desde la dependencia del Virreinato del Perú hasta la creación del Virreinato del Río de la Plata. Este proceso reorganizó las estructuras administrativas y comerciales, desplazando el centro de poder hacia Buenos Aires, lo cual facilitó la centralización del comercio y la acumulación de poder en la capital. Buenos Aires se convirtió en un eje de poder y reconfiguración espacial, desempeñando un papel dual como centro político y núcleo de la economía regional. Esta centralización de poder generó una serie de tensiones profundas con las

provincias del interior, ya que la concentración de recursos económicos y políticos en Buenos Aires debilitó las capacidades autónomas de las provincias, exacerbando las desigualdades y fomentando disputas prolongadas.

La segunda dimensión se refiere al impacto de los conflictos bélicos y las tensiones geopolíticas en la cuenca del Plata. Desde las disputas coloniales entre España y Portugal por el control territorial, fluvial y marítimo hasta la influencia creciente de potencias extranjeras como Gran Bretaña y Francia, la cuenca del Plata se convirtió en un campo de rivalidad que condicionó la organización estatal emergente. Gran Bretaña, con su promoción de políticas de libre comercio, favoreció el acceso a los recursos del Río de la Plata, mientras que Francia intervino en varias ocasiones, incluyendo los bloqueos navales, con el objetivo de influir en el equilibrio de poder en el Cono Sur. El Imperio de Brasil también desempeñó un papel significativo, al intervenir en la política interna de las Provincias Unidas del Río de la Plata y la Banda Oriental para asegurar su hegemonía regional. Estas tensiones y conflictos bélicos, incluyendo la Guerra con Brasil y la Guerra del Paraguay, ilustran cómo la formación estatal fue un proceso esencialmente de construcción territorial y de disputa por la hegemonía política y económica en torno a la cuenca del Plata, un espacio de importancia geoestratégica.

La tercera dimensión se enfoca en las implicaciones de estos procesos para la configuración económica y política de Argentina en las décadas posteriores. La centralización del comercio en Buenos Aires se desarrolló en dos etapas fundamentales. Durante la etapa virreinal, Buenos Aires, como capital y puerto principal, actuaba como intermediario de la economía minera de Potosí, lo cual no perjudicaba al interior ya que mantenía la integración de sus economías al circuito de exportación de plata. Sin embargo, tras la independencia, Buenos Aires no solo mantuvo su papel de intermediario, sino que se consolidó como la principal puerta de ingreso de mercancías europeas, las cuales competían directamente con la producción del interior y comenzó a extender su base de producción agropecuaria propia dirigida a la exportación. A su vez, facilitó el acceso a nuevos mercados que demandaban los bienes del litoral, lo que profundizó la divergencia económica interna durante el siglo XIX. Este desequilibrio generó tensiones económicas y políticas, ya que varias provincias quedaron relegadas y experimentaron una decadencia económica drástica. De este modo, la configuración estatal argentina fue una amalgama de intereses locales y geopolíticos que se materializó a través de alianzas fluctuantes, resistencias regionales y un continuo enfrentamiento entre centralización y autonomía.

El período de 1776 a 1870 ilustra claramente cómo las decisiones políticas y los conflictos armados generaron repercusiones duraderas en la organización política y económica del país, estableciendo las bases para las estructuras y tensiones que definirían a Argentina en las décadas siguientes. El control de la cuenca del Plata y la hegemonía sobre las rutas fluviales no solo fueron determinantes para el éxito económico, sino que también se convirtieron en puntos neurálgicos en la disputa por el poder político, tanto interno como externo.

Configuración Política Colonial de la Cuenca del Plata: Reformas, Conflictos y Transformación Territorial

La formación del Estado argentino no puede entenderse sin un análisis profundo de la estructura colonial heredada del Imperio Español y su transformación durante la creación del Virreinato del Río de la Plata en 1776. La dinámica territorial, política y económica colonial se reorganizó en dos etapas cruciales: primero, bajo la dependencia del Virreinato del Perú, y luego mediante la autonomía parcial con la creación del nuevo virreinato. Esta reestructuración supuso una redefinición de los espacios de poder, marcando un cambio sustancial en la administración colonial y dejando una huella duradera en las estructuras políticas, sociales y económicas que conformarían la futura República Argentina.

Durante el período colonial temprano, el Virreinato del Perú constituía el eje administrativo de la Corona española en Sudamérica, con Lima como centro de poder y las minas de plata de Potosí como su principal motor económico. En contraste, Buenos Aires ocupaba un lugar periférico en la estructura colonial: fundada sin éxito en 1536 debido a la falta de recursos y la hostilidad del entorno, fue refundada en 1580, pero siguió siendo un punto marginal. La ciudad desempeñaba un papel subordinado, actuando principalmente como proveedor de bienes básicos y de esclavos, dependiendo del comercio informal y el contrabando para satisfacer sus necesidades. Las políticas mercantilistas de la Corona, que privilegiaban los puertos del Pacífico, limitaron su desarrollo y la mantuvieron en una posición secundaria respecto a otras regiones más integradas al circuito minero.

La creación del Virreinato del Río de la Plata en 1776 se enmarcó en el contexto de las reformas borbónicas, cuyo objetivo era maximizar la eficiencia administrativa, incrementar los ingresos fiscales y fortalecer la defensa territorial de la Corona. Estas reformas

otorgaron a Buenos Aires el papel de principal puerto de exportación, reorientando los flujos comerciales hacia el Atlántico y consolidando a la ciudad como un centro estratégico tanto comercial como administrativo. Esta transformación de Buenos Aires, de un enclave periférico al centro del poder virreinal, sentó las bases para futuros conflictos políticos y económicos a medida que la ciudad aumentaba su influencia sobre el resto del territorio. La urgencia de las reformas borbónicas provino de la crisis interna del Imperio Español, exacerbada por la Guerra de los Siete Años (1756-1763). Esta derrota marcó un punto crítico para el Imperio español, que se alió con Francia contra Gran Bretaña, principalmente en el ámbito colonial. Estas implicaciones se materializaron en el Tratado de París de 1763, mediante el cual España cedió Florida a Gran Bretaña para recuperar La Habana y Manila y perdió otros territorios en América, señalando un declive geopolítico que anticipó futuras transformaciones coloniales. Este acontecimiento histórico no solo implicó pérdidas territoriales, sino también un impacto económico y estratégico que modificó sustancialmente la posición de España en el contexto internacional de la segunda mitad del siglo XVIII.

En respuesta, la reorganización administrativa fue diseñada no solo para fortalecer la capacidad militar y logística del Imperio, sino también para asegurar un control más efectivo sobre las colonias y mejorar la defensa contra amenazas externas. La creación del Virreinato del Río de la Plata también respondió a la necesidad de reforzar la defensa del Atlántico Sur ante el avance de potencias extranjeras como Gran Bretaña y Portugal. Buenos Aires desempeñó un papel estratégico en la protección de los intereses imperiales en la región. En este contexto, el control del acceso a la Cuenca del Plata se volvió esencial, tanto para facilitar el comercio, como para frenar la expansión portuguesa. Además, el fortalecimiento militar en la región se complementó con un esfuerzo significativo por desarrollar infraestructuras que facilitaran el movimiento de bienes y personas, promoviendo así una mayor integración territorial y consolidando a Buenos Aires como un núcleo de comercio atlántico.

Durante la unión de las coronas de España y Portugal (1580-1640), muchos comerciantes portugueses se asentaron en puertos españoles. Tras la separación de las coronas, aunque fueron expulsados de ciudades como Lima, permanecieron en zonas periféricas como Buenos Aires. Estos comerciantes fueron fundamentales para el dinamismo económico de Buenos Aires, ya que desempeñaban un papel clave en actividades de contrabando, particularmente en el tráfico de esclavos, suministrando mano de obra tanto al interior como a Potosí. La presencia portuguesa reflejaba la debilidad del control español en estos

territorios, y en varias ocasiones, la corona portuguesa evaluó la posibilidad de conquistar Buenos Aires. Un factor crucial en este contexto fue la disputa no resuelta con el Imperio Portugués sobre los límites territoriales, que generó tensiones constantes. La fundación de Colonia del Sacramento en 1680 por los portugueses fue un desafío directo al dominio español en la región. Los portugueses también intentaron avanzar sobre Paraguay para acceder a Potosí y, una vez descubiertos metales preciosos en Mato Grosso durante la primera mitad del siglo xviii, la necesidad de controlar la navegación de los ríos Paraná, Uruguay y Paraguay se volvió una prioridad.

La transformación resultante dinamizó el litoral atlántico y fortaleció el papel de Buenos Aires, mientras las economías del interior continuaban suministrando recursos esenciales al circuito minero del Alto Perú. Las rutas comerciales, que previamente conectaban el interior con el Pacífico a través de Lima, fueron redirigidas hacia el Atlántico, beneficiando a Buenos Aires como el principal punto de exportación. Las reformas borbónicas también impulsaron significativos cambios administrativos. La expulsión de los jesuitas en 1767 fue un evento clave que desarticuló sus misiones y abrió nuevos espacios para la expansión de otros actores económicos y políticos, especialmente en áreas fronterizas como la Banda Oriental y Paraguay. Esta reconfiguración facilitó la reorganización territorial y allanó el camino para el establecimiento del Virreinato del Río de la Plata. La eliminación de la influencia jesuita permitió a la Corona ejercer un control más directo sobre los territorios anteriormente administrados por esta orden, con implicaciones tanto económicas como políticas y también geopolíticas, ya que eran un foco de conflicto permanente con Portugal.

La implementación de las intendencias fue otra medida significativa de las reformas, ya que redistribuyó el poder mediante la creación de nuevas unidades administrativas para mejorar la eficiencia y el control de la Corona. Este rediseño buscaba también desarticular el poder de las élites locales que habían ganado autonomía a lo largo del tiempo. Las intendencias se diseñaron con una lógica centralizadora, donde Buenos Aires ocupaba una posición privilegiada. Sin embargo, esta reorganización también incentivó la fragmentación interna, ya que las intendencias desarrollaron nuevas identidades y aspiraciones propias, sembrando así las semillas de futuros conflictos en el período post-independencia. La creación del Virreinato del Río de la Plata también generó resistencias en las élites limeñas, que veían debilitada su posición central en el comercio de la plata. La reorientación del flujo comercial hacia el Atlántico y el desplazamiento del poder hacia Buenos Aires fue percibida por Lima como una pérdida significativa de influencia y

prestigio. Aunque claramente, la Corona quería desplazar a Lima del comercio de la plata por el alto contrabando de este metal a espaldas de ella. Asimismo, algunas élites provinciales en el interior de lo que sería Argentina percibieron las reformas como una amenaza a su autonomía, lo cual empezó a crear divisiones internas que luego se manifestarían en rivalidades durante el proceso de independencia. Estas resistencias locales alimentaron tensiones regionales que eventualmente se cristalizarían en el enfrentamiento entre proyectos centralistas y federales.

De la Emancipación a la Fragmentación: La Configuración del Poder en la Cuenca del Plata Post-Independencia

La independencia de las colonias del Río de la Plata y la disolución del Virreinato del Río de la Plata desencadenaron una transformación profunda en las relaciones de poder en la región, dando inicio a un período de intensos cambios políticos, sociales y territoriales. La ruptura con la metrópoli española no solo ofreció oportunidades para la emancipación, sino que también generó tensiones persistentes, exacerbadas por la ausencia de un poder centralizado capaz de imponer un orden estable y duradero.

Este proceso no se desencadenó por la dinámica interna de las colonias españolas, salvo importantes levantamientos indígenas, no se habían realizado intentos de romper vínculos con la metrópoli o demandas de mayor autonomía. Las reformas borbónicas habían tenido un impacto económico positivo. El cimbronazo provino de la geopolítica europea nuevamente, como la guerra de los siete años, esta vez las guerras napoleónicas impactarían en el centro con repercusiones imprevisibles a la distancia. El reemplazo de la familia borbona por la del propio Napoleón sería rechazada en tanto en España como en las colonias. Se creó una crisis de legitimidad que derivó en múltiples intentos de autogobierno provisorios en todos los rincones de cada virreinato. Es decir, los virreinos no quedaron como unidad política mientras se resolvía la cuestión en Europa. Las capitales virreinales quisieron ocupar ese rol, pero fueron deslegitimadas. En un primer momento se dieron conflictos violentos entre facciones que no tenían claro su posicionamiento, pero se afirmaban como realistas e independentistas, pero también se cruzaban estas distinciones con disputas entre distintos centros urbanos. Al final de las guerras napoleónicas, la corona española, en manos de Fernando VII intentó recobrar sus territorios, en gran medida lo había logrado, pero finalmente el resultado se inclinó hacia la expulsión de las tropas

españolas. Sin embargo, los territorios independientes, estaban muy lejos de lograr un orden político estable.

En el caso del Río de la Plata, el proceso de independencia no solo implicó la separación formal de la Corona española, sino también la redefinición de las relaciones de poder interno entre Buenos Aires y el interior. Buenos Aires, en particular, intentó consolidar su poder económico y político mediante el control del comercio exterior, lo cual intensificó la dependencia de las provincias del interior y exacerbó las tensiones por la autonomía regional. Mientras Buenos Aires buscaba establecer una hegemonía sobre las demás regiones, las provincias se esforzaban por preservar su autonomía política y económica. Esta dinámica de tensión entre centralización y fragmentación, que se agudizó tras la disolución del virreinato, tiene sus raíces en las desigualdades estructurales preexistentes. Las reformas borbónicas, que pretendían fortalecer la administración central y mejorar el control fiscal sobre los territorios americanos, favorecieron a Buenos Aires y crearon una dependencia económica del interior respecto al nuevo centro administrativo y comercial.

Esta desigualdad en la distribución de recursos y poder fue un detonante de tensiones que obstaculizaron la consolidación de un Estado nacional unificado. La guerra de independencia, por tanto, no fue un proceso homogéneo, sino más bien un mosaico de lealtades divididas y proyectos políticos divergentes que contribuyeron a una fragmentación que complicó significativamente la integración territorial y la articulación de un proyecto estatal cohesivo.

Las provincias del interior, en particular aquellas vinculadas históricamente al comercio minero del Alto Perú, se encontraron en una posición vulnerable tras la independencia. El comercio con el Alto Perú era crucial para estas provincias, ya que proporcionaba una fuente constante de demanda para sus productos agrícolas y ganaderos, así como un flujo de plata que sostenía sus economías. La independencia rompió estas conexiones comerciales, desmantelando las rutas que las unían al Alto Perú y debilitando sus redes económicas regionales. Las élites provinciales vieron cómo sus economías quedaban marginadas, mientras que su capacidad de influir políticamente disminuía. El conflicto entre unitarios y federales, que definiría la política del Río de la Plata durante las siguientes décadas, tiene sus raíces en esta tensión estructural heredada del periodo colonial, agravada por las reformas borbónicas que reforzaron la centralización.

La fragmentación del Virreinato del Río de la Plata, como resultado de la crisis del Imperio Español, generó tensiones entre proyectos de autonomía y de sujeción a la Corona. Surgieron disputas sobre quién debía liderar estos procesos y desde qué lugar se establecería el poder. Buenos Aires intentó mantener la unidad del antiguo virreinato, pero los territorios más distantes, como Paraguay y el Alto Perú, escaparon a su control. La Banda Oriental también se convirtió en un foco de tensión, primero como una base realista contra la Junta de Buenos Aires y luego como un objetivo de las ambiciones portuguesas. Este territorio, además de ser estratégico, por lo que ya desarrollamos, pasó a ser crucial como barrera contra la expansión de un proyecto republicano que amenazaba la legitimidad monárquica de Portugal, ahora aislada en el continente.

El período post-independencia fue testigo de la aparición de nuevos actores políticos que intentaron llenar el vacío de poder dejado tras la disolución del virreinato. En este contexto, los caudillos regionales emergieron como figuras de poder de facto, representando los intereses de sus respectivas provincias y actuando como un contrapeso a la hegemonía de Buenos Aires. Su emergencia se explica por un lado por la decadencia de los centros urbanos debidos a la pérdida del comercio con Potosí y la consecuente ruralización de la población y por la militarización de esta, en las guerras de independencia. Estos caudillos se apoyaron en redes locales que involucraban tanto a sectores rurales como urbanos, cimentadas en relaciones de patronazgo y lealtades personales. Su consolidación como líderes se facilitó por la debilidad del poder central, la falta de instituciones para mediar las demandas locales y su habilidad para garantizar seguridad y recursos en tiempos de incertidumbre. Además, su capacidad para movilizar fuerzas militares y su conocimiento de las dinámicas locales les permitió convertirse en actores políticos clave, ofreciendo una alternativa al modelo centralista promovido desde Buenos Aires.

En este contexto surgió también el proyecto artiguista de confederación, conocido como la Liga de los Pueblos Libres, que agrupó a gran parte de la Banda Oriental, Entre Ríos, Corrientes, Santa Fe y parte de Córdoba, constituyendo un núcleo de resistencia frente a la centralización porteña. No casualmente, esta liga ocupaba el corazón de la Cuenca del Plata, posicionándose como un antecedente inmediato de la guerra con Brasil, obedeciendo a la misma lógica geopolítica que restringía los proyectos porteños. Esta iniciativa buscaba establecer una organización política basada en la autonomía de las provincias, reflejando las particularidades y necesidades de cada región. Este proyecto terminó abruptamente con la invasión portuguesa de la Banda Oriental, desbandándose la liga, retornando a el resto a

las Provincias Unidas. Es importante señalar que la Corona portuguesa decide invadir al tomar conocimiento de la declaración de independencia en Tucumán. Y que las provincias de la liga artiguense no formaron parte de esa declaración.

La rivalidad interna de lo que quedaba del virreinato del Río de la Plata, sobre cómo y bajo qué términos relacionarse con potencias extranjeras, como Gran Bretaña o Brasil, subrayó las diferencias de visión entre los caudillos provinciales y las élites porteñas. Las provincias del interior temían que los acuerdos promovidos por Buenos Aires, orientados a facilitar el acceso a mercados internacionales, reforzaran su dependencia económica y su marginación.

Después de varios intentos de institucionalizar un gobierno central con representantes del interior, como la Junta Grande, la Asamblea del año XIII o el Congreso de Tucumán —todos los cuales fracasaron—, surgió el proyecto unitario encabezado por Bernardino Rivadavia. Desde la presidencia de las Provincias Unidas del Río de la Plata, Rivadavia intentó imponer un proyecto centralista y modernizador, enfrentándose a la resistencia de las provincias del interior. La guerra con Brasil se desencadenó como resultado del intento de Buenos Aires de reincorporar la Banda Oriental a las Provincias Unidas, luego de que el Imperio de Portugal la tomara bajo su dominio, lo cual contribuyó significativamente a la caída de Rivadavia; la incapacidad de resolver las tensiones geopolíticas en la región socavó los esfuerzos por consolidar un proyecto interno. La principal ventaja de Brasil era su poderío naval, que logró un relativo éxito en el bloqueo del puerto de Buenos Aires, reduciendo la recaudación de la aduana, principal fuente de ingresos del gobierno central. Esto puso en evidencia la debilidad financiera de cualquier proyecto encabezado por Buenos Aires, que carecía de alternativas sólidas. La lógica geopolítica de la Cuenca del Plata, marcada por la competencia territorial y la influencia de potencias extranjeras, evidenció que la formación del Estado argentino no podía depender exclusivamente de variables internas, sino que estaba profundamente condicionada por el contexto regional. Las ambiciones brasileñas y la disputa sobre el control de territorios clave reflejaron la dimensión internacional de los desafíos, demostrando que cualquier intento de centralización sin considerar la complejidad geopolítica de la región estaba destinado al fracaso.

La debilidad del poder central y la ausencia de instituciones consolidadas contribuyeron a la fragmentación política y económica, obstaculizando la articulación de un proyecto nacional coherente y duradero. En este contexto, Juan Manuel de Rosas encontró una fórmula exitosa que dio estabilidad al sistema político fragmentado. Abandonó todo intento de imponer un orden centrado exclusivamente en Buenos Aires, pero sí logró

imponer un orden que respetaba formalmente las autonomías provinciales. Creó un orden hegemónico que mantenía las ventajas de la pacificación del territorio, pero sin asumir los costos de una centralización absoluta. Buenos Aires continuó controlando la aduana y comenzó a expandir la frontera contra los pueblos indígenas, ampliando así la capacidad productiva propia.

Las tensiones entre Buenos Aires y las provincias del interior se reflejaron claramente en las políticas de relaciones exteriores. Durante la Guerra Grande en Uruguay, Rosas apoyó a la facción de los Blancos, lo cual generó enemistades con Brasil, Gran Bretaña y Francia, intensificando las tensiones internacionales. De manera similar, Rosas se negó a reconocer la independencia de Paraguay, manteniendo viva la ambición de restablecer la unidad del Virreinato del Río de la Plata. Estos intentos de Buenos Aires por proyectar su influencia en los territorios circundantes reflejaban una clara ambición de control regional, aunque provocaron desconfianza en las provincias del interior, que veían estas acciones como intentos de subordinar sus intereses al dominio porteño.

Sin embargo, este orden político se contraponía a las fuerzas centrífugas de la actividad económica. La rápida consolidación estatal chilena de los años 30s permitió el boom minero que parcialmente reemplazó a la demanda de Potosí, siendo una salida cercana y estable para la producción de Cuyo y el Noroeste. Del mismo modo, Corrientes y el norte de Entre Ríos y Santa Fe tenían en Río Grande do Sul un mercado para su ganado, ya que había saladeros que competían con Buenos Aires. El territorio de la futura Argentina estaba muy lejos de conformar un mercado nacional. Y este orden político no podía sostenerse mucho más.

La caída de Rosas fue un resultado directo de las dinámicas geopolíticas de la Cuenca del Plata. El malestar de las provincias con la paz rosista fue encabezado por Justo José de Urquiza, gobernador de Entre Ríos y mano derecha de Rosas en el movimiento federal. El derrocamiento de Rosas, sin embargo, solo fue posible gracias al apoyo directo del Imperio del Brasil, que financió al Ejército Grande y aportó un contingente significativo de tropas. Urquiza buscaba avanzar en un proyecto nacional que eliminara los privilegios de Buenos Aires, mientras que Brasil pretendía garantizar la libre navegación de los ríos internos argentinos y mantener su influencia sobre Uruguay y frenar el supuesto proyecto expansionista de Rosas que incluía al Paraguay. Este apoyo internacional fue fundamental para la caída de Rosas, ya que dejó al descubierto las debilidades internas del poder central porteño frente a las presiones geopolíticas regionales.

En resumen, las tensiones entre Buenos Aires y las provincias del interior, tanto en términos de relaciones internas como externas, fueron factores determinantes que moldearon la estructura política y económica del naciente Estado argentino. Estas tensiones hicieron evidente la dificultad de construir un proyecto nacional coherente en un contexto profundamente marcado por las desigualdades estructurales heredadas del periodo colonial, la disparidad económica y la competencia entre centralización y autonomía regional. Tras los eventos clave, como la intervención del Imperio del Brasil y la caída de Rivadavia y Rosas, el proceso de construcción estatal mostró que el camino hacia la integración sería tortuoso y, en gran medida, condicionado por factores tanto internos como geopolíticos.

La Guerra de la Triple Alianza: Consolidación Estatal y Geopolítica en la Cuenca del Plata

La Guerra del Paraguay (1864-1870), también conocida como la Guerra de la Triple Alianza, fue un conflicto determinante en la historia sudamericana del siglo XIX y en la consolidación del Estado argentino. Este conflicto enfrentó a Paraguay contra una coalición formada por Brasil, Argentina y Uruguay, y sus repercusiones marcaron un punto de inflexión en la configuración de las relaciones de poder hacia el interior de todos los participantes. El análisis de sus causas, contexto y consecuencias desde la perspectiva argentina muestra cómo influyó en la centralización del poder, la consolidación del Estado y los desafíos económicos y sociales del país.

El conflicto tiene sus raíces en el complejo panorama geopolítico de la región del Plata durante el siglo XIX. En las décadas previas a la guerra, Paraguay, bajo el liderazgo de Carlos Antonio López y, posteriormente, de su hijo Francisco Solano López, dando un vuelco a la originaria posición de Gaspar Francia, buscó insertarse en el mercado internacional, contrastando con la creciente influencia que Brasil y Argentina pretendían ejercer sobre la región. Las tensiones geopolíticas se acentuaron debido a la competencia por el control de la navegación en la Cuenca del Plata, un factor estratégico clave para el desarrollo económico tanto de Argentina como de Paraguay y Brasil.

Además, este último tenía intereses expansionistas en la región, buscando asegurar el control de las rutas fluviales y afianzar su influencia sobre Uruguay y Paraguay para contener a la Argentina. En paralelo, liderada por Bartolomé Mitre, Argentina se encontraba en un proceso de consolidación interna tras décadas de enfrentamientos entre

unitarios y federales, intentando establecer una hegemonía nacional que pudiera proyectarse hacia el exterior. La inestabilidad política en Uruguay, marcada por la lucha entre los partidos blancos y colorados, ofreció un catalizador para el conflicto. La intervención brasileña en Uruguay, apoyando a los colorados, fue percibida por Solano López como una amenaza directa al equilibrio regional, lo que desencadenó la invasión paraguaya de Mato Grosso en 1864 y, posteriormente, de Corrientes en 1865, llevando a la formación de la Triple Alianza entre Brasil, Argentina y Uruguay.

El desarrollo de la guerra estuvo marcado por una brutalidad sin precedentes en la historia sudamericana, y por un costo humano y económico altísimo. La logística del conflicto fue extremadamente compleja, con enormes desafíos para movilizar tropas y asegurar un suministro continuo en un teatro de operaciones caracterizado por pantanos, ríos y una infraestructura limitada. La movilización masiva y el reclutamiento forzoso provocaron resistencia en varias provincias del interior de Argentina, donde el conflicto era percibido como un asunto ajeno, impulsado principalmente por los intereses de Buenos Aires. Entre Ríos, liderada por Justo José de Urquiza, y otras provincias del norte mostraron una actitud ambivalente hacia la guerra, evidenciando las persistentes fracturas internas del país.

La guerra también propició un proceso de centralización y militarización del poder estatal. Buenos Aires, al controlar el financiamiento y la logística del conflicto, fortaleció su posición hegemónica dentro del país. Además, la participación de la marina brasileña, aliada con Argentina, fue clave para mantener bloqueadas las posiciones paraguayas y asegurar el transporte de suministros por las vías fluviales. Este control de los ríos consolidó la importancia estratégica de Buenos Aires y reforzó su influencia sobre las provincias del litoral, que dependían de estas rutas para el comercio. Al mismo tiempo, la prolongación del conflicto llevó a un creciente descontento popular y a un debilitamiento del poder de Bartolomé Mitre, quien enfrentó críticas tanto por la duración como por el costo humano y económico de la guerra. La resistencia de líderes provinciales como Peñaloza, antes de la guerra, y Varela puso de relieve las limitaciones del proyecto centralizador de Mitre y mostró la magnitud del descontento en el interior, desencadenando rebeliones que desafiarían la autoridad del gobierno central.

La incapacidad del poder central para mitigar el impacto negativo del conflicto en las provincias del interior contribuyó a una crisis de legitimidad que socavó el proyecto unificador de Mitre y abrió la puerta a nuevas alianzas políticas y a un cambio de liderazgo en los años posteriores.

Los impactos económicos de la Guerra de la Triple Alianza fueron considerables y profundizaron las desigualdades existentes entre Buenos Aires y las provincias. Buenos Aires y otras provincias del litoral, como Entre Ríos y Corrientes, se beneficiaron al proveer suministros al ejército brasileño y cobrar en moneda dura. Sin embargo, para gran parte del interior del país, la guerra significó un costo desproporcionado sin beneficios tangibles, acentuando la marginación económica y el resentimiento hacia el poder central.

Socialmente, la guerra dejó una marca indeleble en la población argentina, especialmente en las provincias que sufrieron el reclutamiento masivo y la pérdida de trabajadores jóvenes. La resistencia al reclutamiento y la oposición al conflicto dieron lugar a levantamientos y actos de desobediencia civil en varias provincias, lo que evidenció las limitaciones del poder central para imponer su autoridad y la persistencia de identidades y lealtades regionales que dificultaban la consolidación de un proyecto nacional cohesivo. Las estructuras familiares y productivas del interior se vieron gravemente afectadas, ya que muchas comunidades perdieron a una gran parte de su población masculina activa, lo que tuvo consecuencias a largo plazo en la economía rural y en el tejido social de estas regiones.

A nivel político, la conclusión de la guerra en 1870 marcó un punto de inflexión. La derrota de Paraguay y la muerte de Solano López significaron la desaparición de un actor importante en la región, lo cual permitió a Brasil y Argentina consolidar sus esferas de influencia y ampliar su territorio. Sin embargo, para Argentina, la guerra representó más un desgaste que una consolidación efectiva. La debilitada posición de Mitre y la aparición de nuevas figuras ilustran cómo la guerra aceleró un cambio generacional en la política argentina, dando paso a una nueva etapa en la que la centralización del poder continuaría siendo un objetivo, aunque con estrategias distintas.

La Guerra de la Triple Alianza no solo reconfiguró el mapa geopolítico de Sudamérica, sino que también tuvo profundas implicaciones para la centralización del poder en Argentina. Aunque la intención inicial de Mitre era utilizar la guerra como un medio para consolidar el proyecto nacional, el conflicto dejó al descubierto las profundas divisiones que aún existían entre Buenos Aires y las provincias. La guerra fortaleció la centralización del aparato militar y burocrático, pero no quedaba claro bajo qué coalición, ya que la presidencia de Sarmiento era un gobierno de transición, no tenía una coalición política detrás para llevar sus ideas a la realidad, pero bajo su gestión, un joven Avellaneda empezó a tejer redes en el interior para empezar a conformar una nueva coalición.

El periodo posterior a la guerra fue testigo de un intento renovado de integración nacional, liderado por una nueva generación de dirigentes que, si bien compartían el objetivo de la centralización, adoptaron una postura más pragmática para incorporar a las provincias al proyecto nacional. La federalización de Buenos Aires en 1880 y la presidencia de Julio Argentino Roca fueron, en parte, una respuesta a las lecciones aprendidas durante la Guerra del Paraguay: la necesidad de un equilibrio entre centralización y autonomía provincial que permitiera una integración más efectiva del territorio y una cohesión social que evitara la perpetuación de los conflictos del pasado. Además, las políticas de infraestructura y educación implementadas por figuras como Sarmiento y Roca fueron fundamentales para consolidar la centralización del Estado y para fomentar una integración territorial y social que fortaleciera el proyecto nacional.

En suma, la Guerra de la Triple Alianza desempeñó un papel fundamental en la formación del Estado argentino, al impactar tanto la política interna como las relaciones de poder en la región. Este conflicto reveló las tensiones inherentes al proceso de construcción estatal y dejó un legado de desafíos que marcarían la historia argentina durante décadas, como la centralización del poder, la militarización del Estado y la dependencia económica del exterior. Además, evidenció las contradicciones entre la ambición centralizadora del poder porteño y la resistencia de las provincias, mostrando que la consolidación del poder estatal fue un proceso tortuoso y lleno de conflictos. Aunque la guerra consolidó ciertos elementos del aparato estatal y redefinió fronteras, también dejó una herencia de divisiones y desigualdades que obstaculizaron la integración efectiva de las regiones en un proyecto nacional coherente y equitativo.

Conclusiones Generales: La Geopolítica y la Configuración del Estado Argentino en la Cuenca del Plata

El período comprendido entre 1776 y 1870 fue decisivo para la configuración del Estado argentino y la definición de su modelo de desarrollo económico. Las transformaciones del espacio colonial, las reformas borbónicas y las dinámicas geopolíticas en la Cuenca del Plata establecieron las bases fundamentales para la formación del Estado argentino, pero también introdujeron desafíos significativos que complicaron y retrasaron su consolidación.

La transición del Virreinato del Perú al Virreinato del Río de la Plata en 1776 representó un cambio crucial, subrayando la importancia estratégica de la Cuenca del Plata como un

espacio central para el control territorial y económico. Este cambio reafirmó el rol de Buenos Aires como el puerto principal y punto de conexión del territorio con el Atlántico, reconfigurando los flujos económicos y políticos de la región. La Guerra con el Brasil en la década de 1820, junto con el surgimiento del proyecto artiguista de confederación, demostró que la Cuenca del Plata operaba como el núcleo de las dinámicas políticas y geopolíticas, imponiendo restricciones y desafíos a los intentos hegemónicos de Buenos Aires.

Durante el ascenso de Juan Manuel de Rosas, la Cuenca del Plata se consolidó como un eje central de disputa geopolítica. La política de Rosas de centralizar el comercio internacional en el puerto de Buenos Aires y negar la libre navegación de los ríos generó tensiones tanto internas como externas. Provincias como Corrientes y actores internacionales, como Paraguay, Gran Bretaña y Francia, se vieron perjudicados por estas políticas restrictivas. Rosas mantenía viva la idea de restablecer el Virreinato del Río de la Plata, negando el reconocimiento de la independencia de Paraguay e interviniendo en la política de la Banda Oriental para imponer un caudillo afín. Esta intervención culminó en el levantamiento de Justo José de Urquiza, apoyado por Brasil, lo que marcó el inicio de una nueva etapa de reorganización del poder en Argentina.

La Guerra de la Triple Alianza representó un evento de gran trascendencia en la construcción del Estado argentino, como continuidad de las disputas geopolíticas en la Cuenca del Plata que se remontaban a la época colonial. Fue una manifestación de la competencia por el control territorial y la consolidación del poder en la región. Las repercusiones de la guerra no solo reconfiguraron la dinámica política interna, sino que también influyeron profundamente en la economía, la estructura social y el orden territorial, moldeando las bases del Estado moderno argentino.

Un aspecto fundamental de este período fue el desvío de recursos hacia los conflictos en la Cuenca del Plata, lo que retrasó la consolidación interna del Estado argentino. Esta desviación de recursos no solo postergó el proceso de fortalecimiento estatal, sino que también intensificó la conflictividad interna, poniendo a prueba los diversos proyectos de centralización y federalización que se desarrollaban en el país.

La Guerra de la Triple Alianza permitió al poder central consolidar, aunque de manera temporal, la unidad nacional bajo el liderazgo de Buenos Aires. Bartolomé Mitre, al involucrar a Argentina en el conflicto, intentó fortalecer el control del gobierno central sobre las provincias, utilizando la guerra como un medio para proyectar una imagen de cohesión

nacional. Sin embargo, esta estrategia generó tensiones con las provincias, especialmente aquellas con tradiciones federalistas como Entre Ríos, la Rioja y Corrientes. Estas provincias reaccionaron con desconfianza, considerando que el conflicto no solo desviaba recursos necesarios para su desarrollo, sino que también imponía los intereses porteños sobre el resto del país. La resistencia al reclutamiento y el resentimiento hacia el esfuerzo bélico en el interior evidenciaron esta oposición, subrayando las tensiones entre la centralización y las demandas de autonomía regional que caracterizaron este período.

El impacto social de la guerra fue igualmente significativo. El reclutamiento forzoso y la movilización masiva de hombres afectaron profundamente a las comunidades del interior, alterando sus estructuras familiares y productivas. La guerra generó un costo humano enorme, particularmente en las regiones rurales, donde la pérdida de la población masculina activa tuvo efectos duraderos sobre la economía local y la cohesión social. Al mismo tiempo, el retorno de los soldados contribuyó al desarrollo de una identidad nacional más unificada, aunque también evidenció la disparidad de experiencias y perspectivas entre Buenos Aires y el interior. La dicotomía entre quienes se beneficiaron del conflicto y quienes soportaron sus cargas reflejó el desigual desarrollo regional. Esta resistencia, unida al alto costo de la guerra, debilitó la coalición centralista de Mitre y facilitó la emergencia de una nueva generación de líderes provinciales que buscaban una reorganización del poder más equilibrada y menos dependiente de Buenos Aires.

En el ámbito geopolítico, la guerra redefinió el equilibrio de poder en la región del Plata. La devastación de Paraguay como un actor relevante permitió a Argentina y Brasil consolidar sus esferas de influencia, aunque también surgieron nuevos desafíos en la relación entre ambas potencias. A pesar de la alianza temporal durante la guerra, ambos países mantuvieron ambiciones contradictorias sobre el liderazgo regional, lo cual llevó a una rivalidad persistente y a un complejo entramado de alianzas y conflictos diplomáticos posteriores. Para Argentina, la guerra representó una oportunidad para proyectar su poder más allá de sus fronteras y afirmar su posición en la región, aunque también dejó al descubierto las limitaciones del Estado argentino para integrar efectivamente a su población y superar las divisiones internas que continuarían condicionando su desarrollo en las décadas siguientes.

En conclusión, la Cuenca del Plata fue un espacio definitorio en las dinámicas políticas y geopolíticas de la región y, particularmente, en la configuración del Estado argentino. La

transición del Virreinato del Perú al Virreinato del Río de la Plata, las tensiones con el Imperio Portugués, la Guerra con el Brasil, así como los conflictos internos y las guerras internacionales como la Guerra de la Triple Alianza, demostraron que la consolidación del poder en Argentina estuvo continuamente condicionada por la geopolítica regional. Aunque la Guerra de la Triple Alianza permitió al poder central consolidar ciertas estructuras de control y avanzar en el proyecto de unificación, también expuso las profundas divisiones internas y generó un legado de desigualdad y tensión que continuó marcando la historia del país. La centralización del poder, la militarización del Estado y la dependencia del capital extranjero fueron, en gran medida, consecuencias directas de este conflicto, cuyos efectos se extendieron durante el resto del siglo XIX y más allá.

El proyecto de construcción nacional, lejos de completarse con la guerra, encontró nuevos desafíos que evidenciaron la complejidad y la fragilidad del proceso de formación estatal en Argentina.

Sin embargo, hay que destacar que el mundo estaba cambiando muy rápidamente y la aceleración de la conflictividad regional también era síntoma de la globalización de la era del imperio, en las palabras de Eric Hobsbawm, incipiente. El nuevo orden global pedía un nuevo orden interno. La Guerra de la Triple Alianza cumplió ese rol.

Bibliografía

- Adelman, J. (2006). *Sovereignty and Revolution in the Iberian Atlantic*. Princeton University Press.
- Assadourian, C. S., Chiaramonte, J. C., & Beato, G. (1972). *Argentina: de la conquista a la Conquista a la Independencia*. Paidós.
- Bandeira, L. A. (2006). *La Formación de los Estados en la Cuenca del Plata*. Grupo Editorial Norma.
- Bulmer-Thomas, V. (1998). *La historia económica de América Latina desde la independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Capdevila, L. (2010). *Una guerra total: Paraguay, 1864-1970*. Buenos Aires: Sb.
- Chiaramonte, J. C. (2016). *Raíces Históricas del Federalismo Latinoamericano*. Sudamericana.
- Chiaramonte, S. C. (2024, Diciembre 2). *La cuestión regional en el proceso de gestación del estado nacional argentino. Algunos problemas de interpretación*. Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes: <https://www.cervantesvirtual.com/obra/la-cuestion-regional-en-el-proceso-de-gestacion-del-estado-nacional-argentino-algunos-problemas-de-interpretacion-881498>
- Doratioto, F. (2008). *Maldita guerra, nueva historia de la Guerra del Paraguay*. Buenos Aires: Emecé.
- Fradkin, R. O., & Gelman, J. (2015). *Juan Manuel de Rosas: La construcción de un liderazgo político*. Edhasa.
- Fradkin, R. O., & Garavaglia, J. C. (2011). *Argentina. La construcción nacional. Tomo II (1830-1880)*. Santillana Editores.
- Fuente, A. D. (2014). *Los hijos de Facundo*. Buenos Aires: Prometeo.
- Garavaglia, J. C. (2015). *La disputa por la construcción nacional argentina*. Buenos Aires: Prometeo.
- Garavaglia, J. C., & Fradkin, R. (2009). *La Argentina colonial - El Río de la Plata ewntre los siglos XVI y XIX*. Buenos Aires: Siglo veintiuno.
- Garavaglia, J. C., Fradkin, R., & (comp.). (2016). *A 150 años de la Guerra de la Triple Alianza contra el Paraguay*. Buenos Aires: Prometeo.
- Garavaglia, J. C., Pro Ruiz, J., Zimmermann, E., & (Ed.). (2012). *Las fuerzas de guerra en la construcción del Estado América Latina, siglo XIX*. Rosario: Prohistoria.
- Hora, R. (2010). *Historia Económica de la Argentina*. Siglo xxi.
- Irigoin, M. A., & Schmit, R. (2003). *La Desintegración de la Economía Colonial*. Biblios.

-
- Lima Barrio, C. d. (2011). *O intervencionismo do Imperio brasileiro no Rio da Prata (Tesis doctoral)*. Universidad de Brasilia.
- Lynch, J. (1976). *Las Revoluciones Hispanoamericanas 1808-1826*. Ariel. Oszlak, O. (2004). *La formación del Estado argentino*. Buenos Aires: Ariel.
- Pimenta, J. P. (2017). *La Independencia de Brasil*. Dirección de Bibliotecas, Archivos y Museos.
- Rock, D. (2016). *La construcción del estado y los movimientos políticos en la Argentina, 1860-1916*. Buenos Aires: Prometeo.
- Sabato, H. (2012). *Historia de la Argentina 1852-1890*. Buenos Aires: Siglo veintiuno.
- Sábato, H. (2021). *Repúblicas del Nuevo Mundo*. Taurus.
- Schenoni, L. L. (2021). Bringing War Back in: Victory and State Formation. *American Journal of Political Science*, 65(02), 405-421. [https://doi.org/ 10.1111/ajps.12552](https://doi.org/10.1111/ajps.12552)
- Ternavasio, M. (2007). *Gobernar la Revolución*. Buenos Aires. Siglo xxi.
- Ternavasio, M. (2009). *Historia de la Argentina 1806-1852*. Buenos Aires: Siglo veintiuno.



Mesa F

ECONOMÍA SOCIAL, TRABAJO Y POLÍTICA ALIMENTARIA

Moderadora: Soledad GONZÁLEZ ALBARISQUETA

Aula: 4 del Edificio Daract II

Día 1- Miércoles 6 de noviembre de 2024

**DESAFÍOS DE LOS CIRCUITOS DE
COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS
PROVISTOS POR EL SECTOR DE LA
ECONOMÍA SOCIAL, SOLIDARIA Y
POPULAR, AGRICULTURA FAMILIAR Y LA
AGROECOLOGÍA**

Henry CHIROQUE SOLANO (Universidad Nacional de Quilmes y
Universidad Nacional de Hurlingham, Argentina).

DESAFÍOS DE LOS CIRCUITOS DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS PROVISTOS POR EL SECTOR DE LA ECONOMÍA SOCIAL, SOLIDARIA Y POPULAR, AGRICULTURA FAMILIAR Y LA AGROECOLOGÍA

Henry CHIROQUE SOLANO: henrychiroquesolano@gmail.com

Resumen

La pandemia del COVID 19 se constituyó en uno de los desafíos más importantes para los circuitos cortos de comercialización de alimentos provistos por productores de la agricultura familiar, agroecológica, cooperativas, emprendimientos asociativos, pymes, entre otros y comercializadoras asociativas y cooperativas. Estas lograron aumentar su volumen de ventas hasta en un 80%, siendo considerados trabajadores esenciales, expandiendo su demanda, territorios y escenarios de disputa. Sin embargo la reapertura y de un nuevo escenario post pandemia trae desafíos al sector de la agricultura familiar, agroecológica, de la economía social, solidaria y popular (ESSP), principalmente en tensión y disputa de mercados con formas de consumo individualistas y limitando a los alimentos a considerarse sólo mercancías.

Dentro del sector de la ESSP se han desarrollado experiencias territoriales que conforman redes de intercambio en donde se acerca a productores y consumidores, muchas de ellas promovidas desde proyectos de extensión de las universidades. Dentro de los diferentes dispositivos implementados encontramos las compras comunitarias (coordinadas y asociadas), mercados de proximidad (ferias territoriales), redes de comercialización y consumo (nodos organizados), espacios asociativos de comercialización mayorista, entre otros.

Para abordar estas experiencias se aborda en las clases el análisis desde el enfoque de los circuitos socioeconómicos alimentarios (Pastore, 2020). Estos circuitos son entendidos como aquellos en que las relaciones y flujos económicos de producción- distribución- circulación- consumo- reutilización buscan beneficiar simultáneamente tanto a pequeños productores como a consumidores. En otras palabras, son aquellos en los que se busca mejorar tanto las condiciones de ingreso, producción y trabajo de los productores locales, como las condiciones de vida de la población asociada a los mismos en distintos contextos territoriales y sectoriales. Este enfoque plantea tres tipos de circuitos: cortos con mercados de cercanía, compra pública, y el mayorista.

Palabras claves: circuitos socioeconómicos; productores y comercializadoras, agricultura familiar, cooperativa, agroecológica.

Introducción

Uno de los más grandes problemas que tenemos en el mundo y en la Argentina es la mercantilización del alimento, desplazando su condición de derecho humano, promoviendo grandes desigualdades con estas definiciones y librando al mercado capitalista la tiranía de quien accede a alimentos seguros y de calidad.

Esto lo comprobamos en el abastecimiento de alimentos a partir de la creciente integración, concentración y transnacionalización del sistema agroalimentario (Ablin, 2012; Taller Ecologista, 2015; Consejo Económico Social, 2023) que abarca distintas fases o etapas que van desde la producción primaria, la elaboración industrial, la comercialización intermedia (mayorista) y final (minorista), hasta pautas de consumo y formas de acceso alimentario. Por citar ejemplos: 3 empresas concentran el 85% de la harina para pan; 4 empresas el 85% del aceite; 4 empresas el 90% del azúcar; 3 empresas concentran el 75% de la concentración de la comercialización de alimentos en Supermercados (Coto, Cencosud, Carrefour), (Cáceres y otros, 2022).

Debemos indicar que abordar la cuestión alimentaria nos interpela a visibilizar la insuficiencia de acceso a los alimentos y malnutrición para una parte importante de la población (FAO, 2019). Esto lo podemos ver en la Argentina donde la producción de alimentos supera la demanda interna y genera excedentes exportables (Consejo Económico Social, 2023), pero de acuerdo a datos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, el 19% de los hogares padecen inseguridad alimentaria total, y el 51,5% de las niñas y niños son pobres por ingresos, es decir, viven en hogares cuyos ingresos no alcanzan para cubrir la canasta básica de alimentos y servicios.

Sumado a ello, dentro del contexto inflacionario, los incrementos del precio de los alimentos en los últimos años superan al Índice de Precio al Consumidor, IPC (según datos del INDEC, teniendo en septiembre de 2023 la variación de la canasta básica alimentaria fue del 160,7% en términos interanuales, y acumula en el año incrementos de 120%).

Esta desigualdad y desequilibrio de poder en la gobernanza de la cadena agroalimentaria genera efectos nocivos para los pequeños y medianos agricultores, cooperativas, federaciones, emprendimientos asociativos y familiares, Pequeñas y Medianas Empresas (PyME). Si sumamos a este problema a los consumidores con alto desconocimiento, baja valorización e invisibilización de los productos cooperativos, artesanales y agroecológicos, tendremos limitaciones para desarrollar mercados alternativos a lo hegemónico y concentrado.

El impacto de la posición dominante del comprador en la estructura de las cadenas de suministro ha dificultado la sustentabilidad de miles de cooperativas, agricultores, empresas recuperadas, emprendimientos asociativos, Pymes del sector alimenticio, perjudicadas no sólo por precios bajos, sino también por el alargamiento de la cadena de pagos (agravado por la inflación y tasas de interés).

Asimismo, la presión que se ejerce sobre el precio en origen lleva a las medianas y grandes empresas productoras a reducir costos, impactando negativamente en el cuidado ambiental, aumentando la precarización del trabajo, y disminuyendo la calidad de los productos finales. Por otro lado, encontramos que los productos alimenticios recorren largas distancias logísticas generando un alto impacto ambiental, pero también la desarticulación de los vínculos sociales, ya que los consumidores desconocen la procedencia de los productos y el productor, por su parte, no identifica el destino de su producción.

Si abordamos las respuestas del sector de la economía social, solidaria y popular (ESSP) durante el período de aislamiento social preventivo y obligatorio del Covid-19 (marzo a junio de 2020), más del 90% de las comercializadoras de alimentos aumentaron sus ventas, según una encuesta realizada por la Subsecretaría de Economía Popular del Ministerio de Desarrollo de la Comunidad de la Provincia de Buenos Aires. Este relevamiento se desarrolló sobre 27 experiencias de comercialización que abarcan 44 municipios de la provincia; el 64% tuvo un alza interanual de más del 40% en sus ventas.

Enfoques y abordajes universitarios

La construcción de otras formas de producción, consumo, distribución y comercialización de alimentos sanos, justos, soberanos y accesibles, nos interpela a generar diferentes procesos de asociación, articulación, entramado y alianza. Esto lo indicamos dentro de un campo bastante fragmentado, diverso y desarticulado, pero que en los últimos 15 años ha logrado pasar de una agenda solamente productiva de alimentos a pequeña escala (principalmente desde la agricultura familiar, cooperativas, empresas recuperadas, emprendimientos asociativos, entramados comunitarios, entre otros) a diferentes estrategias de comercialización que buscan abordar otras demandas y necesidades de los mercados territoriales, de los trabajadores, de las instituciones, entre otros, frente a la concentración de los mercados desde los monopolios de las empresas privadas de alimentos.

Desde este contexto y demandas se plantean acciones concretas donde la universidad pública viene atendiendo desde sus funciones sustantivas de formación (generando trayectos educativos

que acompañen y fortalezcan este campo), desde la extensión (acompañando en la construcción y fortalecimiento de estas experiencias desde diferentes dispositivos) y desde la investigación (construyendo y organizando metodologías de investigación acción participativa) en los diferentes territorios del Gran Buenos Aires. Con precisión a la atención y acompañamiento de estas experiencias de comercialización se viene desarrollando desde la trayectoria universitaria del proyecto Construyendo Redes Emprendedoras en Economía Social y Solidaria (CREES) que es abordado y facilitado desde la Incubadora Universitaria de Economía, Mercado y Finanzas Solidarias (IUEMF) del Programa Universitario de Incubación Social (PUIS) de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ).

La incubadora inició sus actividades en 2014, con el objetivo contribuir al desarrollo de circuitos económicos solidarios, a través de la construcción o fortalecimiento de redes de productores/as (cooperativas, empresas recuperadas, emprendimientos, productores/as de la agricultura familiar, entre otros), comercializadoras y consumidores/as de la ESS. Desarrolla su accionar de vinculación universitaria desde un paradigma de co-construcción de conocimientos, orientada a la valorización económica e innovación socio-técnica en el campo de la ESS, impulsando el desarrollo o generación de circuitos socioeconómicos alimentarios, fomentando mecanismos de interacción, asociativismo y co-gestión, impulsando la articulación en redes asociativas y entramados socioeconómicos de actores y sujetos vinculados a la ESS.

Elementos del contexto para la implementación de propuestas

Uno de los más grandes problemas que tienen las y los productores de alimentos de la agricultura familiar, de la agroecología, del cooperativismo, de pequeños productores, de pymes, de emprendedores asociativos, de la economía popular es la construcción de circuitos de comercialización accesibles y pertinentes.

Los mercados concentrados, el supermercadismo, las estrategias desiguales de competencia, la desfragmentación de las y los productores, entre otras, complejiza la relación directa con las y los consumidores. Para ello desde diferentes acciones y políticas públicas se han construido canales de comercialización, desde ferias de la agricultura familiar, ferias francas, nodos de comercialización y consumo, almacenes y tiendas, espacios mayoristas, redes de intercambio, cooperativas de comercialización y consumo, tiendas virtuales, compras asociativas, mercados de cercanía, redes de comercialización comunitaria, federaciones de cooperativas, mutuales (Dumrauf, Moricz, Viteri et al, 2019; Chiroque y Niño, 2019; Mosse y otros, 2023).

Esta construcción de los canales de comercialización ha sido un proceso que se empezó a fortalecer a finales de la primera década de este siglo, contando con una diversificación de políticas públicas en los tres niveles del estado (Nación, Provincias y Municipales) tanto desde la agricultura familiar, agroecología, del cooperativismo y mutualismo, desde la economía social, solidaria y popular con instituciones públicas del ámbito científico y productivo, como el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), entre otros. Sumado a ello se cuenta con el acompañamiento y asistencia técnica desde los proyectos de extensión, transferencia e investigación aplicada de las universidades públicas nacionales (Cittadini, Caballero, Moricz, y Mainella, 2010; Arnaiz, Errecalde, Recalde, 2017; Chiroque y Niño, 2019; Chiroque y otros, 2022).

Por otro lado encontramos el trabajo territorial de los movimientos sociales como la construcción de la Unión de Trabajadores de la Tierra (UTT), UTEP-Rama Agraria, Rama rural del Movimiento de Trabajadores Excluidos (MTE), Federación Rural, Movimiento Nacional Campesino Indígena (Vía Campesina), Frente Agrario Evita, Federación Nacional Campesina, Federación Rural para el Arraigo y la Producción, 25 de Mayo-Tierra Mía, Movimiento Plurinacional Madre Tierra, Federación Argentina de Pesca, Federaciones y cooperativas agropecuarias, constituidos a partir de las necesidades de sectores postergados de la ruralidad argentina como son arrendatarios/as, chacareros/as, pequeños y pequeñas productores agrícolas y ganaderos, campesinos/as, trabajadores/as sin tierra, cooperativistas; familias agricultoras, pueblos originarios, pescadores artesanales, entre otros, y que participan en todo el proceso del circuito socioeconómico alimentario desde la producción, acopio, distribución, comercialización y consumo, construyendo una agenda desde la soberanía alimentaria de los pueblos.

Estos recorridos implementados han organizado un gran conjunto de aprendizajes, desde abordar conceptos y planteamientos de desarrollo socioeconómico, de construcción de mercados (trabajadores, territoriales, institucionales), de incubación de procesos y emprendimientos, hasta la construcción de tramas de valor.

Uno de los enfoques que utilizamos y que piensa a la cuestión alimentaria desde una perspectiva estructural y sistémica es el de circuitos socioeconómicos alimentarios (Pastore, 2020), que busca dar cuenta de la proliferación de innovadoras experiencias territoriales de construcción de circuitos, donde las relaciones y flujos económicos que median entre la producción, la comercialización y el consumo alimentario, están orientados básicamente por dos grandes objetivos. Por una parte, incrementar los niveles de venta, trabajo e ingresos de

pequeños productores y cooperativas de alimentos. Por otra parte, contribuir a mejorar las condiciones de acceso a una alimentación saludable para la población asociada a los mismos en distintos contextos territoriales, en particular, para los sectores populares y las familias en situación de mayor vulnerabilidad social.

Estos circuitos socioeconómicos alimentarios tienen como objetivo generar tramas de vinculaciones y flujos económicos que permitan satisfacer las necesidades alimentarias de la población (y de los sectores populares en particular) y mejorar el acceso a los mercados de las unidades productivas de la economía social, solidaria y popular (cooperativas, federaciones, pymes, agricultores familiares, emprendimientos asociativos, redes, etc.) bajo criterios de justicia y equidad. Abordan las condiciones materiales, simbólicas y políticas de todos los actores participantes de estos circuitos en distintos contextos territoriales y sectoriales.

Para la construcción y consolidación de las propuestas es fundamental la concepción de la incubación de procesos (Pastore, 2020). Ello a partir de generar articulaciones con los diferentes actores del circuito socioeconómico, generando procesos asociativos y solidarios de valorización económica (desde mejora en las condiciones en la producción de alimentos, en el traslado y acopio de alimentos, y en la comercialización a precios justos para cada integrante). Por otro lado, generando procesos de innovación socio-técnica, mediante dinámicas organizativas de autogestión, gobernanza democrática, responsabilidad compartida y cooperación social (desde la construcción de alianzas con los productores, con los distribuidores/comercializadores, consumidores organizados que permita generar procesos de sostenibilidad y ambientales).

A partir de diferentes experiencias de trabajo se puede organizar en tres tipos de circuitos: a.) los circuitos cortos con mercados de cercanía, que implican una vinculación más directa entre productores y consumidores, tales como: ferias francas, de la agricultura familiar, comercializadoras de intermediación solidaria con nodos territoriales de organización del consumo; etc.; b) los circuitos alimentarios vinculados a mercados institucionales, que conllevan políticas públicas de ampliación del acceso y distribución social de alimentos, tales como la tarjeta alimentar, el compre alimentario público, la demanda de alimentos que realizan los comedores escolares y los comedores comunitarios vinculados a programas públicos, otros programas sociales de distribución y acceso alimentario, etc.; y c) los circuitos socioeconómicos mayoristas, de mayor escala o logística regional e inter-regional, que contribuyen a reducir los costos de transacción y distribución, con flujos de mayor alcance territorial y escala operativa. Ello permite mejorar tanto los precios y calidad alimentaria para la población, como los ingresos y ventas para pequeñas/os productores de la agricultura

familiar y cooperativa. Estos circuitos son clave para poder asumir desafíos de mayor escala, como, por ejemplo, las compras públicas. También en su proyección, para generar núcleos o centros regionales de distribución alimentaria, que permitan interconectar de manera directa ofertas y demandas interregionales de la agricultura familiar, las cooperativas de alimentos y las entidades u organizaciones vinculadas a la organización del consumo, la provisión o el acceso alimentario.

Algunas estrategias de comercialización y consumo de alimentos en el Gran Buenos Aires

En este apartado nos centramos en el análisis descriptivo de dos experiencias que permiten mostrar el potencial de la articulación de diferentes actores y entramados mencionados, tales como organizaciones de base, universidades y políticas públicas para el desarrollo de propuestas territoriales, alternativas, asociativas y autogestivas.

Estas experiencias organizan, implementan y validan diferentes estrategias económicas y comerciales planteadas desde el campo de la economía social. Las experiencias de comercialización descritas de Almacén Autogestivo y de Central Cooperativa (ambas gestionadas por la Cooperativa de trabajo Despiertavoces en articulación con un entramado de organizaciones e instituciones) se encuentran ubicadas en la Región Metropolitana de Buenos Aires (Figura 1). Las mismas implementan circuitos cortos, mayoristas y de compra pública, trabajando directamente con productores y productoras del área periurbana del Gran Buenos Aires (con verduras, lácteos, apicultura, alimentos secos, entre otros) e integrando también a más de 15 provincias de la República Argentina para complementar la oferta alimentaria, promoviendo un circuito de cercanía, sin intermediarios.

Al abordar estas experiencias encontramos diferentes limitaciones desde la organización de procesos de acopio y distribución ya que es importante la construcción de canales de comercialización alternativos a los mercados concentrados mayoristas tradicionales, que permitan visibilizar a los y las productores de los periurbanos y de las diferentes provincias, así como brindar acompañamiento para la gestión económica comercial de sus productos. Por otro lado, permite visibilizar y articular una relación entre productores y consumidores de cercanía, ya que muestra los alimentos producidos en los periurbanos, legitimando su valor, construyendo otros consumos en base a la producción de estación y local. Estos circuitos de comercialización se suman a otros mecanismos de cercanía como son los nodos de consumo, las compras asociativas, entre otros donde se vinculan a productores y consumidores.

4.1 Almacén Autogestivo

El Almacén Autogestivo (AA) es un espacio de comercialización solidaria que surge en 2014 a partir del trabajo de equipos universitarios de la Incubadora Universitaria de Economía, Mercados y Finanzas (IUEMF) del Programa Universitario de Incubación Social de la Secretaría de Extensión y del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), en articulación con la Cooperativa de trabajo Despiertavoces (quien gestiona y administra el dispositivo), la Federación Productora de Alimentos (FOPAL), con la cooperativa de trabajo Puente del Sur, con la Federación de Cooperativas “Entidades Solidarias para la Ayuda Mutua” Ltda. (FEDESAM - Línea Desarrollo de Productos Asociativo -DPA), con la Federación Argentina de Cooperativas de Trabajadores Autogestionados (FACTA), y con la Cooperativa de trabajo La Ciudad.

En ese marco se crea el AA con la finalidad de facilitar el acceso a la comercialización solidaria de alimentos y productos de la ESSP al consumo responsable y de calidad de los trabajadores (docentes, personal de administración y servicio), estudiantes y graduados de la UNQ.

La universidad, dentro de sus funciones de extensión y formación, facilitó un espacio físico adecuado para el desarrollo de la comercialización, un depósito para los productos, los servicios básicos para su implementación y el acompañamiento para su implementación. En principio, el punto de venta del Almacén donde se exhiben y comercializan los productos, era un stand que se encontraba ubicado en una de las plazas, al aire libre, al interior del predio de la universidad. Posteriormente en noviembre de 2023 a partir de la línea programática Despensa, del Programa Entramados Productivos Regionales del Ministerio de Obras Públicas de Nación, se accedió al desarrollo e inversión de una de las 60 Despensas de intermediación solidaria (infraestructura modular de 36 m2 de superficie con aire acondicionado, alarma y mobiliario interior, muebles de exhibición de productos frescos y secos, y espacio de acopio). A partir del acceso a este espacio se dio el relanzamiento del AA, a lo cual se sumó estratégicamente el acompañamiento de la política pública de Mercados Bonaerenses del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, permitiendo acceder al programa de Cuenta DNI del Banco Provincia (billetera digital que ofrece a los compradores un reembolso de hasta 40% por la compra de alimentos por semana). Esto permitió mejorar la comercialización y a la vez habilitar las ventas por transferencias bancarias llegando a representar más del 90% de los ejercicios.

Desde el inicio se privilegió la relación directa entre la comunidad universitaria y los diversos productos de las cooperativas, empresas recuperadas, federaciones, mutuales y

emprendedores/as asociativos de la ESSP, locales y regionales, de la agricultura familiar y agroecológica, en base a criterios de precio justo, calidad y consumo responsable, así como también de intercambio de saberes. (Chiroque et al, 2015). En efecto, una de sus estrategias fundamentales fue la articulación con los sindicatos y agrupamientos universitarios, para brindar promociones para el consumo organizado y colectivo de los productos del AA a través de un Acuerdo Cooperativo Sindical Universitario (ACSU). Actualmente, AA cuenta con más de 5000 consumidores/as donde un 45% son estudiantes universitarios, 30% son trabajadores/as de la UNQ (13% docentes 12% y personal administrativo y de servicios), 15% vecinos/as del territorio de incidencia de la universidad (Bernal Este y Oeste) y 6% a visitantes eventuales. Es importante destacar la innovación institucional de la propuesta, siendo pionera en el desarrollo de esta experiencia en la universidad pública argentina, avanzando en relaciones institucionales construidas en diálogo con el entramado organizativo territorial.

El AA cuenta con una variedad de más de 200 productos alimenticios, producidos por más de 40 cooperativas, empresas recuperadas, emprendimientos asociativos de diferentes provincias del país (10 de ellas ubicadas en el Gran Buenos Aires como son Asociación de Productores 1610 (Florencio Varela), Progreso (La Plata), Nueva Esperanza (La Plata), Cooperativa de trabajo Oro del Inca, Granolate, Miel para todos, APHE, entre otros) y que forman parte de la canasta básica de alimentos: verduras, hortalizas, frutas, aceite, azúcar, yerba, harinas y cereales, arroz, fideos, conservas, legumbres, grisines y tostadas, dulces y miel, condimentos, semillas, verduras deshidratadas, infusiones, vinos, golosinas, panificados, quesos, entre otros.(Figura 2)

No solo promueve la generación de espacios de comercialización en los territorios de incidencia de la UNQ, sino que además articula con distintos trayectos formativos universitarios en el campo de la Economía Social. Asimismo, para el desarrollo y fortalecimiento comunicacional trabaja junto a la Incubadora de Diseño y Comunicación de la UNQ y para el desarrollo y comercialización de alimentos viene trabajando con la Plataforma Chasqui con la asistencia, asesoría y articulación de la Incubadora de Transformación Digital, también de la UNQ.

Por otro lado, articula con redes de mayor alcance para la provisión de productos tales como Central Cooperativa (espacio de distribución mayorista que detallaremos a continuación), con la Federación de Cooperativas Alta Red y con más de 20 unidades productoras de la ESSP, locales y regionales. Es también un Nodo de Consumo de la Red de Mercado Territorial de la Agricultura Familiar, distribuyendo cada 15 días bolsones de verduras agroecológicas provistas por productores del cordón hortícola del Gran Buenos Aires.

4.2 Central Cooperativa

Central Cooperativa (CC) es un centro regional de acopio, distribución y logística mayorista de alimentos cooperativos, de la ESSP y agricultura familiar y agroecológica. Es gestionada por la cooperativa de trabajo Despiertavoces en convenio con la UNQ y funciona en la Nave S1, Puestos 31, 32, 33 y 34 del Mercado Central de Buenos Aires (Figura 1). Desde allí se articulan acciones con redes de distribución alimentaria de la ESS y se impulsan circuitos alimentarios específicos. (Chiroque et al, 2022).

Al igual que el AA, su conformación fue impulsada en septiembre de 2016, desde la IUEMF de la UNQ, en coordinación multiactoral con la Federación de Cooperativas Apícolas de Argentina (FECOAPI) y las Cooperativas de trabajo “La Ciudad” y “Despiertavoces”. En función de las reuniones y coordinaciones desarrolladas se empieza a trabajar en procesos de acopio, distribución y comercialización mayorista de alimentos provistos por productores de la ESSP. Para ello se profundiza la articulación con productores locales y de otras regiones del país para organizar este circuito socioeconómico promoviendo el acceso a distintas iniciativas de logística, distribución y comercialización.

A partir de agosto del 2018, el Instituto para la Producción Popular (IPP) comienza a operar dentro del espacio con su línea de trabajo de distribución de alimentos de la producción popular conocida como Más Cerca es Más Justo. En octubre de 2018, la propuesta Todos Comen, también del IPP, comienza a funcionar y gestionar la propuesta desde CC. En mayo del 2019 se incorpora al espacio de CC, organizando su trabajo y propuesta de abastecimiento, Mercado Territorial de la Agricultura Familiar (MT) iniciativa igualmente impulsada por la IUEMF. En 2019 también se suma a gestionar sus actividades la propuesta de Alta Red, espacio de articulación de diferentes comercializadoras de la ESSP (Almacoop, Consol, Colsol, MeCoPo, La Yumba, Los Pibes, Caracoles y Hormigas, Mercado Territorial Kolmena Oeste, entre otras) CC apunta a mejorar las condiciones de comercialización de los productos cooperativos y de la ESSP, desarrollando estrategias y acciones de una mayor escala de distribución mayorista, así como ruteos logísticos, sistemas de acopio y desconcentración de productos de diferentes territorios. Ello se consolida en la construcción de un circuito socioeconómico de alimentos con un funcionamiento asociativo, que es provisto en articulación con redes y organizaciones de productores hortícolas y frutales de la agricultura familiar y campesina, y federaciones y cooperativas de alimentos.

CC cuenta con un equipo de trabajo conformado por técnicos/as universitarios en economía social y solidaria, docentes de la UNQ y profesionales que organizan la gestión integral del

espacio, desde la coordinación con los productores de las diferentes provincias (en función a las temporadas, formas de producción y disposición de alimentos); el traslado y logística de los alimentos; la recepción, descarga y acopio en el Mercado Central (para alimentos secos y productos con necesidad de cámaras de frío); con mecanismos de pago y de financiamiento acordados con los productores; y la distribución y comercialización de alimentos. Trabaja, además, en articulación con las Incubadoras de Diseño y Comunicación y de Transformación Digital del PUIS de la UNQ, y ha contado con el apoyo y acompañamiento del Ministerio de Producción y Trabajo de Nación.

A partir de su funcionamiento asociativo y solidario le permite articular con más de 30 cooperativas, federaciones, emprendimientos asociativos, agricultores familiares productores de las provincias de Buenos Aires, Corrientes, Córdoba, Mendoza, Tucumán, Salta, Formosa, Río Negro, La Rioja, Santa Fe, Santiago del Estero, Entre Ríos y Misiones. Esto permite distribuir y comercializar de manera mayorista alimentos tales como: aceites, harinas, legumbres, conservas, frutas, verduras, lácteos, fideos, arroz, entre otros para el abastecimiento popular de organizaciones e instituciones desde la compra pública (programas sociales y políticas públicas como es el caso de PAMI, Servicios de Alimentación Escolar de Ensenada, Programa UNQ Produce y Alimenta, SERCUPO, Curas de Opción por los Pobres, Cáritas Quilmes, Iglesia, Movimientos Sociales, Comercializadoras, Programa del Servicio Alimentario Escolar de la Provincia de Buenos Aires, entre otros).

Por otro lado, desde CC se vienen explorando diferentes estrategias con comercializadoras de la ESSP, tanto en la provisión de productos como en acuerdos comerciales que reconozcan y promuevan mecanismos de precios justos para las y los productores y consumidores, buscando mejorar procesos de intercambio y minimizar excedentes para potenciar la comercialización solidaria.

Conclusiones a profundizar

Dentro de los principales puntos a discutir tenemos:

Priorizar el abordaje de la soberanía alimentaria, en conjunto con los diferentes movimientos sociales de la agricultura familiar, agroecología, pymes, cooperativas, federaciones, universidades, entre otros.

Promover espacios de articulación entre las diferentes experiencias de circuitos socioeconomicos alimentarios desde las bases territoriales y garantizando el acceso de alimentos a nuestras poblaciones.

Construir mecanismos de financiamiento y asistencia técnica a las experiencias de producción y abastecimiento popular.

Generar espacios de intercambio entre las diferentes experiencias en la producción, distribución, comercialización y consumos de alimentos desde la soberanía popular.

Profundizar el abordaje del consumo crítico de alimentos desde las experiencias de abastecimiento popular

Bibliografía

Ablin, A. (2012) El supermercadismo argentino. Informe de: Área de Industria Agroalimentaria - Dirección de Promoción de la Calidad de Productos Agrícolas y Forestales - Subsecretaría de Agregado de Valor y Nuevas Tecnologías.

Arelovich, L. (2014) Construyendo el mapa de la soberanía alimentaria en Rosario y su región. Taller Ecologista, Rosario.

Arnaiz, C., Errecalde, S., Recalde, E. (2017). Finanzas Solidarias para el desarrollo de Mercados Solidarios. La experiencia de las Ferias de la Universidad Nacional de Quilmes (2010-2012). Divulgatio. Perfiles Académicos de Posgrado, 1(3).

Barruti, S. (2013) Mal comidos. Ciudad de Buenos Aires, Argentina: Grupo editorial Planeta S.A.I.C.

Cáceres y otros, (2022) Sano rico y barato: 6 puntos para construir una alternativa al modelo alimentario excluyente. Ciudad de Buenos Aires, Argentina: Centro de Estudio Legales y Sociales con apoyo de Brot für die Welt (Pan para el Mundo).

Chiroque Solano, H.; y Niño, L.; (2019) La experiencia de la Incubadora Universitaria de Economía, Mercados y Finanzas Solidarias de la Universidad Nacional de Quilmes. Incubación de procesos para impulsar circuitos económicos solidarios en Revista Otra Economía, vol. 12, n. 21:248-260, enero-junio 2019. ISSN 1851-4715.

Chiroque Solano, Henry; Guerriere María; Virginia y Recalde, Emiliano Nazareno (2015) El “Almacén Autogestivo” de la Universidad Nacional de Quilmes. Desafíos en la gestión universitaria en la construcción de mercados de la Economía Social y Solidaria, Revista de Extensión Universitaria +E, Año 5. # 5. 2015, Economía Social y Solidaria: Perspectivas, aportes y desafíos para construir otra economía, Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe.

Chiroque, H., Niño, L., Arnaiz, C., Garo M., Orellana, M. (2022) Experiencias de comercialización y distribución de alimentos desde la economía social, solidaria y popular desarrolladas por la Universidad Nacional de Quilmes. En Unidad de Publicaciones, Serie Extensión y Práctica Profesional departamento de Economía y Administración. 1a ed. - Bernal : Universidad Nacional de Quilmes.

Ciancaglini, S. (2021) Agroecología, el futuro llegó. Ciudad de Buenos Aires, Argentina: La Vaca Editora.

Coraggio, J. (2010). Principios, prácticas e instituciones de la economía social y solidaria. En Acosta, A. y Martínez, E. (eds.). El trabajo antes que el capital. Quito: AbyaYala.

Dumrauf, S. et al. (2023) Mercados: diversidad de prácticas comerciales y de consumo, Buenos Aires, INTA Ediciones.

FAO, FIDA, OMS, PMA y UNICEF (2023) El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2023. Urbanización, transformación de los sistemas agroalimentarios y dietas saludables a lo largo del continuo rural-urbano. Roma, FAO. <https://doi.org/10.4060/cc3017es>

FAO. (2020) El estado de los mercados de productos básicos agrícolas 2020. Los mercados agrícolas y el desarrollo sostenible: cadenas de valor mundiales, pequeños agricultores e innovaciones digitales. Roma, FAO. <https://doi.org/10.4060/cb0665es>

INDEC (2021) Censo Nacional Agropecuario 2018: resultados definitivos / 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Instituto Nacional de Estadística y Censos - INDEC.

McMichael, P. (2005) Global development and the corporate food regime. Bingley: Emerald Group Publishing Limited.

Mosse, L. et al. (2023) Circuitos cortos comerciales de la agricultura familiar, campesina e indígena en Argentina y su contribución al desarrollo territorial, 1a ed., Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Huvaití Ediciones.

Pastore, R. (2020) “Circuitos socioeconómicos y emergencia alimentaria. Una agenda transformadora y democrática para el desarrollo popular y solidario”, Revista de Ciencias Sociales, segunda época, N° 37, otoño de 2020, pp. 31-56, edición digital.

Stedile, J. (2020), Experiencias de Reforma Agraria en el mundo, Buenos Aires, Batalla de Ideas.

Vicente y otros (2020) Atlas del agronegocio transgénico en el cono sur. Buenos Aires, Argentina: Acción por la Biodiversidad con el apoyo de Miseror.



Mesa G

ARQUITECTURA FINANCIERA INTERNACIONAL

Moderadora: Leticia PATRUCCHI

Aula: 1 del Edificio Daract II

Día 1- Miércoles 6 de noviembre de 2024

TRANSFORMACIONES EN EL FINANCIAMIENTO AL DESARROLLO DE LOS ORGANISMOS MULTILATERALES:

EL ROL CRECIENTE DE LA ATENCIÓN AL SECTOR PRIVADO EN EL BANCO MUNDIAL

Leticia PATRUCCHI (Universidad Nacional de Moreno, Argentina).

Cintia GASPARINI (Universidad Nacional de José C. Paz, Argentina).

Andrea Molinari (CONICET / Universidad Nacional San Martín, Argentina).

Nicolas Toledo (Universidad Nacional de José C. Paz, Argentina).

TRANSFORMACIONES EN EL FINANCIAMIENTO AL DESARROLLO DE LOS ORGANISMOS MULTILATERALES: EL ROL CRECIENTE DE LA ATENCIÓN AL SECTOR PRIVADO EN EL BANCO MUNDIAL

Leticia PATRUCCHI: lepatruc@gmail.com

Cintia GASPARINI: cgasparini@unpaz.edu.ar

Andrea MOLINARI: amolinari@unsam.edu.ar

Nicolas TOLEDO: toledonicolas321@gmail.com

Resumen

Los desafíos al desarrollo se han incrementado en diferentes planos, dentro del contexto de una crisis múltiple con la agudización de la pobreza y las desigualdades, el crecimiento de los conflictos y los efectos negativos del cambio climático. El Banco Mundial (BM) señala que la lucha contra la pobreza se ha estancado, y que se han incrementado las desigualdades y los niveles de endeudamiento de los países en desarrollo (que alcanzaron cifras récord de gasto), con una desaceleración brusca del crecimiento, entre otros desafíos¹⁰². En ese marco, una de las principales problemáticas es el acceso a recursos financieros para atender las demandas crecientes y favorecer el desarrollo, así como a los actores que puedan movilizarlos.

Uno de los actores relevantes en esa dinámica son los Bancos Multilaterales de Desarrollo (BMDs). En los últimos años es posible observar en el accionar de estos Bancos un crecimiento en la dinámica de posicionamiento y relacionamiento con agendas y actores del sector privado, en el marco del debilitamiento de los Estados y otros actores globales de no-mercado como los propios BMDs. Ello se observa, particularmente, en un mayor despliegue organizacional -que incluyen reformas estratégicas y creación de diversos programas en los Bancos más relevantes para la región: el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)-, en el aumento del volumen de capital destinado a sus ventanillas no soberanas, y también en el impulso a la movilización privada de fondos para el desarrollo, entre otras.

Las dinámicas de ese proceso enmarcan el objetivo del Proyecto de Investigación y Desarrollo-UNPAZ titulado “*Financiamiento multilateral al sector privado: hacia una caracterización de*

¹⁰² Ver <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2023/12/18/2023-in-nine-charts-a-growing-inequality>.

sus políticas e instrumentos”, de cuyos avances se nutre esta ponencia. Específicamente, se concentra en el análisis reciente de esta agenda en el Grupo Banco Mundial (GBM), dado su rol de nodo en la difusión de agendas a otros bancos. En ese marco, a partir de fuentes documentales y del análisis del volumen de aprobaciones, se aborda este objetivo identificando los principales ejes del diagnóstico, tanto en términos de los problemas como de su envergadura, los principales actores globales que han ido dando forma a esta agenda de financiamiento y su articulación con y en foros internacionales, focalizando en cómo define la relación entre el sector público y el privado el Grupo Banco Mundial, y, en particular, su ventanilla no soberana más importante, la Corporación Financiera Internacional (CFI).

Palabras claves: agendas de desarrollo; bancos multilaterales; financiamiento al sector privado

Los objetivos de desarrollo y las tensiones vinculadas a las fuentes de financiamiento en la actualidad

Los BMDs constituyen un subtipo de institución financiera para el desarrollo que busca constitutivamente otorgar financiamiento y asistencia técnica a países en vías de desarrollo. Lo hacen bajo una lógica cooperativa (aunque también con poderes de veto determinantes en muchos de ellos), bajo condiciones financieras ventajosas y en calidad de acreedor preferente. Sin embargo, sus roles son más amplios y diversos (Jakobi, 2009), constituyéndose, a través de sus diagnósticos, propuestas y financiamiento, en focos y canales de transmisión de ideas y de agendas globales de desarrollo. Lejos de las perspectivas realistas y multilaterales, entendemos que estos organismos juegan un papel relevante al asegurar la continuidad de proyectos político-económicos hegemónicos globales a través de la mediación, la formación de consenso y la legitimación de las funciones que desempeñan. Ese proceso de enmarcar políticas no es lineal, ya que reconoce la capacidad de agencia de estos organismos más allá de sus accionistas dominantes y moldeadas por relaciones específicas -de tensión o de reforzamiento- con los actores de poder de los Estados nacionales donde intervienen (Vivares, 2013).

El análisis de su forma de intervención se vuelve relevante considerando las brechas de desarrollo y cómo las demandas de financiamiento que estas requieren se han incrementado. Por ejemplo, la Organización de Naciones Unidas estimaba hace una década que los requerimientos para atender los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) rondaban entre los

US\$ 3 y los 14 billones anuales de acuerdo a diferentes estimaciones (CEPAL, 2017), a los que se sumaron los efectos de la pandemia y los crecientes riesgos climáticos¹⁰³.

Si ponemos el foco en la región latinoamericana, no existen muchos estudios y análisis que den un panorama de las necesidades de financiamiento específicas, pero sí algunos sectoriales. La CEPAL (2024), por ejemplo, señala que cumplir con los compromisos de acción climática en el continente requiere una inversión de entre 3,7% y 4,9% del PIB regional por año hasta 2030 (mientras en 2020 fue de solo 0,5%). Por su parte, el análisis de Saade Hazin y Constantino (2024) vinculado a las necesidades de infraestructura al desarrollo, si bien no ofrece una cifra o margen específico, intenta un acercamiento indirecto señalando dos cuestiones. Por un lado, mientras se mantienen y/o incrementan los problemas, las inversiones caen: según estimaciones del BID, entre 2008 y 2017 los países invirtieron un promedio de 2,8% de su PIB en infraestructura (2,3% el sector público y 0,5% el privado), cifra que debió haber sido más cercana al 5%. Por otro lado, a través de la inversión fija: “mientras la tasa de crecimiento anual de la formación bruta de capital fijo real [en la región] fue de alrededor de 3,5% en las dos décadas entre 1990 y 2010, en la última década ha sido de sólo 0,7%. En las dos décadas de 1960 a 1980 fue de alrededor de 6% anual” (:11; traducción propia). Finalmente, otra forma de aproximación al déficit de financiamiento es considerando como nivel a alcanzar el desarrollo de economías similares. Así, los autores indican que América Latina requeriría tasas de inversión en infraestructura cercanas al 5,2% para mantener el ritmo de las décadas previas y de 7,9% para alcanzar los niveles de infraestructura per cápita de los países del sudeste asiático.

En el marco de estas necesidades de inversión, las fuentes se encuentran cada vez más acotadas. Si tomamos en cuenta las fuentes de financiamiento distintas a las del sector público nacional (principalmente vía política fiscal), el informe de la CEPAL (2017) da cuenta que los flujos privados -especialmente inversión extranjera directa (IED) en general, a la cual en nuestra región también se suman las remesas- se han transformado en la principal fuente de financiamiento de los países en desarrollo, mientras que el financiamiento al desarrollo tradicional, tanto multilateral como bilateral, viene decayendo.

Esto se profundiza en el contexto actual, donde emergen modelos de retracción del sector público o con fuertes debilidades para intervenir. En relación a ello, UNCTAD (2019) sostiene que “las esperanzas de financiar los Objetivos de Desarrollo Sostenible únicamente con el producto del crecimiento económico parecen vanas... La debilidad de la demanda, el aumento

¹⁰³ El Grupo Banco Mundial estimó que para alcanzar los ODS se necesitan entre US\$4 y US\$4,5 billones por año entre 2015 y 2030, mientras que para la UNCTAD (2019) abordar el déficit de financiamiento de los ODS requiere, sólo en los países en desarrollo, entre US\$ 2 y 3 billones adicionales por año.

de la deuda y la volatilidad de los flujos de capital han dejado a muchas economías oscilando entre conatos de recuperación e inestabilidad financiera. Las medidas de austeridad y un “rentismo” empresarial generalizado han aumentado la desigualdad, lastrando el crecimiento y dañando el tejido social y político. el sector público de los países no tienen capacidad para hacer frente a las necesidades” (pp. 2). Por su parte, Saade Hazin y Constantino (2024: 5) señalan que el marco de una clara falta de inversión -donde los países muestran además dificultades para el pago de deuda y espacios fiscales con déficits crecientes- muchos de ellos “están apostando a la participación privada para suplir los recursos que necesitan, con importantes reformas a las regulaciones financieras y de valores. Otros han abierto aún más sus puertas al involucramiento directo de las empresas para la provisión de los servicios” (: 5).

Esta agenda, cuyo derrotero y perspectivas profundizaremos en el siguiente apartado, ha cobrado fuerza en los BMDs fortaleciendo la institucionalidad de sus ventanillas no soberanas, por ejemplo con mayores incrementos de capital, nuevos instrumentos y agenda prestable. Una de las principales formas que está adquiriendo este involucramiento es la reducción del riesgo o “*derisking*” (Gabor, 2021), lo que requiere de adquirir un rol de “adicionalidad”, catalizando y movilizandoinversiones privadas mediante asociaciones público-privadas, garantías y transferencias de riesgo, entre otros instrumentos (Mutambatsere y Schellekens, 2020). Como consecuencia, imprime una mayor complejidad a la lógica de acceso a la ayuda al desarrollo en cuanto a sus actores, fondos, mecanismos e instrumentos (CEPAL, 2017). En la tercera sección de este trabajo buscamos caracterizar la forma que adquiere en el GBM, antes de ello nos detenemos con mayor detalle en los ejes de esta agenda y algunos de los principales posicionamientos.

2. El sector privado en la agenda global: un mapeo de los actores relevantes

Dar un mayor rol al sector privado como actor en el financiamiento al desarrollo emerge visiblemente en las discusiones internacionales en 2015, en el marco del lanzamiento de dos agendas globales que marcaron un rumbo pretencioso para abordar los grandes temas pendientes del desarrollo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y el Acuerdo de París.

En Patrucchi, Gasparini y Molinari (2024) se analiza cómo la gran demanda de financiamiento insatisfecha que surge de dichos tratados, y las diferentes posiciones sobre la respuesta a ese problema, se va desplegando en las agendas, documentos y declaraciones de los principales foros y organismos internacionales. Además del documento central llamado “*From Billions to*

Trillions: Transforming Development Finance”, elaborado en 2015 por siete organismos multilaterales -entre los que se incluían el Fondo Monetario Internacional y el GBM- y que fuera base de la Tercera Conferencia Internacional sobre Financiamiento para el Desarrollo (celebrada en Adis Abeba, Etiopía, también en ese año), se mencionan diferentes hitos que permearon las agendas globales. Entre ellos, la publicación en 2017 de los “*Principios para atraer el financiamiento del sector privado*”¹⁰⁴ del Grupo de Trabajo Arquitectura Financiera Internacional del G20¹⁰⁵ (IFA WG, en inglés)¹⁰⁶, la “Declaración Conjunta de los BMDs para atraer el Financiamiento del Sector Privado”, que puso en práctica estos Principios con compromisos específicos a estos organismos, luego adoptada por el G20 en la Cumbre de Hamburgo de 2017 (con el nombre “Principios y Ambiciones de Hamburgo”) y el enfoque “maximización del financiamiento al desarrollo” (MDF, en inglés) que en 2018 publica el GBM para internalizar la lógica de los Principios.

De los diferentes documentos se desprende que los BMDs tienen un rol especial en facilitar y atraer el financiamiento del sector privado a partir de reformas creativas y minimización de riesgos para reducir el costo del capital privado. No se presume, entonces, una falta de oportunidades de inversión sino la necesidad de encontrar soluciones que complementen la asistencia al desarrollo tradicional, aprovechando la experiencia de estos organismos para direccionar el financiamiento disponible en el sector privado, especialmente en áreas donde el este actor no suele verse incentivado a financiar, como en infraestructura, energía o salud (Patrucchi, Gasparini y Molinari, 2024).

Sin embargo, y a pesar de los discursos, los resultados hasta ahora han sido infructuosos, o cuanto menos, muy limitados. Durante 2020-2021 los BMDs movilizaron en torno a US\$ 0,25 de capital privado por cada dólar que invirtieron en países de ingresos bajos a medianos (Choi y Laxton, 2023). Para muchos de sus impulsores, no se ha conseguido un despliegue suficiente de este sector, que parece atribuirse a que los BMDs no han podido desplegar su rol catalizador y

¹⁰⁴ Al respecto, los documentos mencionan el rol catalítico de los BMDs en atraer o “*crowd-in*” al sector privado. El vocablo “*crowding-in*” cobra un sentido especial en términos económicos, ya que gran parte de la teoría ortodoxa reconoce el efecto de “*crowding-out*” del gasto público cuando su expansión produce un alza en el costo al financiamiento y desplaza así a la inversión privada.

¹⁰⁵ Posteriormente, en el mismo foro se fueron creando instancias y documentos que precisaron y fortalecieron estas agendas: por ejemplo, en el marco del G20 en 2021 se creó el “Grupo de Trabajo de Finanzas Sostenibles”, y luego bajo la Presidencia de la India (2023) se encargó al Grupo de Expertos Independientes (IEG, en inglés) un análisis renovado del rol y las funciones de los BMDs, por mencionar algunas de las más relevantes.

¹⁰⁶ Entre los principales principios que es posible identificar especialmente en el relacionamiento con los BMDs, encontramos el principio de “country-driven” (que reconoce la primacía de la apropiación del país como responsable por el tipo y la naturaleza del apoyo que busca de estos organismos), crear un “ambiente favorable a la inversión” (por ejemplo, reduciendo costos de transacción), expandir y estandarizar los instrumentos de crédito que apunten en el sentido de reducción del riesgo o “derisking” (por ejemplo, con garantías, asociaciones público-privado, acceso al financiamiento en moneda local para mitigar el riesgo cambiario, entre otros) y combinar recursos concesionales y capital privado (“financiamiento combinado”), particularmente para aquellos proyectos con una amplia brecha entre sus beneficios socioeconómicos y los comerciales (como en proyectos de infraestructura para poblaciones pobres, tecnologías limpias, etc.), entre otros.

movilizador de recursos, con manejo de riesgos, tiempos e instrumentos adecuados para generar esta solución óptima. Por ejemplo, en la última reunión del Comité para el Desarrollo - el foro de nivel ministerial del GBM y el Fondo Monetario Internacional- celebrada en abril de 2024, en su discurso, la Secretaria del Tesoro Norteamericano señaló “Necesitamos ver acciones más audaces en materia de incentivos a la movilización de capital privado en forma de recompensas para el personal, objetivos ambiciosos e informes transparentes”¹⁰⁷. Por su parte, el Ministro de Economía de Francia señalaba que valoraba los esfuerzos pero que “quiere propuestas más concretas para aumentar la movilización de capital privado y también de financiación interna de los países clientes. El Banco debería continuar sus esfuerzos para reducir los riesgos percibidos por los inversores privados, en particular gracias al mayor uso de garantías”^{108 109}.

Por su parte, el foro G24, que nuclea sólo a países en desarrollo, referencia el tema del rol del sector privado con bastante menor énfasis. Recién en 2023 aparece una posición más clara y amplia sobre el tema, mientras que en los comunicados anteriores aparece enunciada como expectativa de un elemento adicional que contribuya a incrementar el volumen del financiamiento. En general, la prioridad la tienen otras agendas, como la del endeudamiento y el relacionamiento con el FMI. Asimismo, para atender las necesidades de financiamiento, se priorizan otras alternativas, incluyendo el fortalecimiento de alianzas multilaterales y las capitalizaciones; y aún en el tema de la movilización interna (doméstica) el foco no se pone en las reformas nacionales sino en una reforma fiscal internacional equitativa y eficaz que mejore el cumplimiento y combata la evasión y la elusión. Como señalamos, es recién en el Comunicado de octubre de 2023, que el financiamiento del sector privado presenta una

¹⁰⁷ Ver <https://www.devcommittee.org/content/dam/sites/devcommittee/doc/statements/2024/DCS2024-0027-United%20States.pdf>. Sin embargo, en la dinámica de la política interna es posible ver diferentes posiciones, en especial al rol en los países de bajos ingresos. El último aumento de capital de la CFI estuvo demorado más de dos años por la resistencia de parte del Congreso estadounidense a su aprobación (BWP, 2019).

¹⁰⁸ Ver [https://www.devcommittee.org/content/dam/sites/devcommittee/doc/statements/2024/DCS2024-0028-\(F\)-France.pdf](https://www.devcommittee.org/content/dam/sites/devcommittee/doc/statements/2024/DCS2024-0028-(F)-France.pdf).

¹⁰⁹ Otro de los puntos centrales de tensión en el organismo y que se relaciona con movilización refiere al enfoque global de los problemas de desarrollo, generando fuertes tensiones. Los países desarrollados buscan una orientación del financiamiento hacia bienes globales, considerando desafíos transfronterizos. Así, por ejemplo, el Ministro de Francia en la última reunión del Comité para el desarrollo señalaba que se requiere “una mayor responsabilidad en el enfoque multilateral de los problemas a escala mundial”. En este sentido, el Banco Mundial creó recientemente la Plataforma de Aceleración de Soluciones Globales (GSAP, por sus siglas en inglés) y su Marco de Incentivos Financieros (IFF, por sus siglas en inglés) que permitirá a los donantes que realicen nuevas contribuciones financieras voluntarias al Banco Mundial destinarlas a proyectos que generen externalidades transfronterizas positivas, ya que estos préstamos deberán estar vinculados a una *oferta* adicional de financiamiento. Tal como señalan Krake y Saputra, Directores por Alemania y Asia en el BM, la cuestión fue abordada con cautela, especialmente porque ésta sería la primera vez que el uso de las contribuciones al balance del Banco estaría restringido de esa manera y afirman que “la disyuntiva entre rendir cuentas a los donantes y permitir que los países clientes establezcan sus propias estrategias provocó el debate más prolongado en el Directorio” (ver <https://www.project-syndicate.org/commentary/world-bank-financial-incentives-framework-promotes-global-public-goods-by-michael-krake-and-wempi-saputra-2024-04>). Las tensiones sobre este punto - cómo afectan la autonomía de los países y aún del propio Banco en torno a la intervención en el desarrollo- se vieron explicitadas en las variadas intervenciones de los países en desarrollo en las últimas reuniones, aun con orientaciones políticas diversas como las del Ministro de Economía de Brasil y la del Ministro de Economía de Argentina.

reflexión mayor caracterizada por el acompañamiento con condicionantes: “Debemos seguir siendo cautelosamente optimistas con respecto a las propuestas de movilización de capital privado, dada la necesidad de una combinación dinámica de cooperación entre los sectores público y privado para fomentar el desarrollo sostenible en todo el mundo”¹¹⁰. Una potencial hipótesis de este devenir puede descansar en demandas ulteriores -deuda, cuotas, condicionalidades- y un posicionamiento común difuso que en principio no se presenta como un rechazo a estas iniciativas de una mayor participación del sector privado siempre que sea bajo una lógica equilibrada y direccionada. Al respecto, el discurso del Ministro de Finanzas de Brasil ante el Comité para el Desarrollo de abril pasado, destaca algunos instrumentos en el marco de valorar positivamente todas las reformas que el Banco Mundial está llevando adelante, mientras el discurso del Ministro de Finanzas chino prioriza la cooperación sur-sur, la articulación entre BMDs y la capitalización del GBM en particular¹¹¹. Por su parte, son los países del continente africano los que destacan un poco más las ventajas y conveniencias de una mayor participación del financiamiento del sector privado.

Por su parte, la CEPAL, en su informe *Financiamiento de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en América Latina y el Caribe. Desafíos para la movilización de recursos* (2017), reconoce que un reto clave de movilizar recursos privados hacia los ODS y combinarlos con los públicos consiste en responder a lógicas internas e incentivos distintos. Finalmente, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), con mayor grado de escepticismo afirma que “los esfuerzos por financiar los Objetivos de Desarrollo Sostenible mediante la combinación de fuentes públicas y privadas nunca han logrado estimular la inversión productiva. Es más, fueron determinantes en el ciclo de expansión-contracción que condujo a la crisis financiera mundial de 2008” (2019: 3).

3. El Banco Mundial y el financiamiento al sector privado

Como mencionamos anteriormente, analizar la dinámica de participación del sector privado en el financiamiento a través del caso del Grupo Banco Mundial contribuye a desandar la hipótesis del trabajo, en tanto su relevancia cuantitativa, las reformas constitutivas que atravesó en el último tiempo y, también, su rol nodal (junto al FMI) en la difusión de ideas y en la construcción de las agendas globales, constituyéndose un marco de referencia para los demás BMDs.

¹¹⁰ <https://www.devcommittee.org/content/dam/sites/devcommittee/doc/statements/2023/DC-S2023%200060%20G24%20AM%20Fall%20statement%20final.pdf>

¹¹¹ Ver <https://www.devcommittee.org/content/dam/sites/devcommittee/doc/statements/2024/DCS2024-0007-China.pdf>.

Cabe aclarar que lo que conocemos como Banco Mundial (BM) constituye en la actualidad una actuación articulada de dos organizaciones: el BIRF y la AIF¹¹². Completan lo que se conoce como Grupo Banco Mundial otras tres organizaciones: la Corporación Financiera Internacional (CFI), que otorga financiamiento para el sector privado, el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) que otorga garantías también para el sector privado y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), que se constituye como un tribunal en el marco de inversiones globales. Interesa a este trabajo enfocarse en la agenda de relacionamiento de estos organismos con el sector privado, que tiene una dimensión transversal al Grupo, pero un claro anclaje de especialización en la Corporación Financiera Internacional (CFI).

La propia intervención de los BMDs supone reconfigurar recursos e incentivos para la participación del sector privado. Cómo y qué financia en términos soberanos, las políticas que recomienda, el propio diseño de estrategias y operaciones de préstamos -como por ejemplo las políticas de compras y adquisiciones- qué tipo de cooperaciones se impulsan y por supuesto todos sus instrumentos y documentos de diagnósticos, generan intencionalmente unas y no otras condiciones sobre cómo empresas y otros actores no soberanos actúan, sus incentivos y condicionantes. Más aún, podemos observar el enfoque general hacia el relacionamiento entre el sector público y privado desde una lógica subsidiaria a partir de la dinámica denominada por el Banco “enfoque cascada”, que consiste en buscar primero movilizar financiamiento comercial (privado), permitiendo reformas y aplicando garantías e instrumentos de mitigación de riesgos y, sólo en caso de que no se pueda diseñar proyectos financiados para este sector, destinar financiamiento público¹¹³.

Pero también los BMDs tienen al sector privado como objeto de sus operaciones e intervenciones, es decir como clientes, ya sea de manera directa¹¹⁴, a través de préstamos, garantías, adquisiciones de capital de empresas y proyectos del sector privado, ya sea de manera indirecta, como socios, otorgando garantías o marcos para que el sector privado pueda desarrollar proyectos de desarrollo. Es en esta segunda dimensión específica de su accionar, la

¹¹² El BIRF, el organismo primero y principal y fuertemente asociado al FMI, que se centra en el financiamiento soberano para el desarrollo especialmente en países de ingreso medio. Luego se sumó la AIF, que financia a aquellos países de menores ingresos en condiciones más concesionales. BIRF y AIF conforman el Banco Mundial.

¹¹³ Una descripción más completa del enfoque cascada se presenta en la sección 3.2 de Patrucchi, Gasparini y Molinari (2024).

¹¹⁴ Desde sus orígenes estuvo presente en el diseño del Banco Mundial la atención directa al sector privado como actor relevante para el desarrollo. Por ejemplo, el artículo 1 del Convenio Constitutivo del BIRF establecía “Promover la inversión extranjera privada mediante garantías o participaciones en préstamos y otras inversiones que hicieren inversores privados; y, cuando no hubiere capital privado disponible en condiciones razonables, suplementar las inversiones privadas suministrando, en condiciones adecuadas, financiamiento para fines productivos, ya sea de su propio capital, de los fondos por él obtenidos o de sus demás recursos (art. 1, inc iii, CC) pero requiriendo garantía soberana y limitando la inversión en capital de riesgo y acciones”.

del sector privado como objetivo de la intervención del organismo, nos enfocamos en este trabajo.

El primero, más directo, se ha centrado en favorecer proyectos de emprendimiento privado de carácter productivo-comercial para los que no hubiera financiero disponible o accesible. Buscan asegurar recursos, pero sin intervenir en el gerenciamiento y desarrollo del proyecto con el objetivo de favorecer la generación, crecimiento y penetración de las empresas en el mundo en desarrollo. Por ejemplo, un préstamo a una empresa para gastos de capital, mejora de la calidad del servicio y expansión de capacidad, desarrollo de start-up, entre otras. Un segundo mecanismo es estimular y ayudar a crear condiciones para favorecer el flujo de capital privado hacia los países miembros en un espectro más amplio de proyectos, los cuales pueden incluir proyectos del sector público, del sector privado y mixtos.

Los límites entre uno y otro no son siempre claros, así como tampoco entre los diferentes instrumentos que se emplean, y en general se utiliza el término *movilización* como paraguas para esas intervenciones. Asimismo, los proyectos actualmente reflejan una mixtura de instrumentos que incluyen préstamos estructurados, bonos, mejoras crediticias, protección cambiaria, garantías, armando “paquetes” que permitan reducir riesgos y acceder a los recursos con los menores costos (Saade Hazin y Constantino, 2024). Actualmente predominan formas de financiamiento combinado (*blended finance*) el cual supone que bajo el análisis y gestión de un BMD, un proyecto recibe múltiples fuentes de recursos financieros, con una pequeña porción concesional a través de fondos de donantes en condiciones para mitigar riesgos de inversión y ayudar a equilibrar los perfiles de riesgo. Pueden estructurarse de distinta forma: como deuda, capital, distribución de riesgos o productos de garantía con diferentes tasas, plazos, garantías, etc. Por su parte, los préstamos sindicados son operaciones de préstamos con múltiples prestamistas; la forma más común son los créditos A/B donde participan bancos de desarrollo y bancos comerciales, con condiciones similares, pero en donde el segundo adquiere un carácter preferencial de acreedor. Es en la construcción de esos “paquetes” que aparece la tensión central sobre el desarrollo ya que los proyectos financiables se definen como aquellos “que proporcionan a los inversores unos rendimientos ajustados al riesgo adecuados”, y los proyectos de desarrollo que encajan en ese perfil son escasos (UNCTAD, 2019).

El espíritu central de esas intervenciones es la complementación o adicionalidad, con una clara preocupación por evitar los desplazamientos en lugar de una atracción de las entradas de capital privado (Broccolini, et al, 2019). Así, por ejemplo, la CFI utiliza el enfoque de *Maximización del financiamiento para el desarrollo* (MDF), explicado en la sección previa, buscando reservar

el escaso financiamiento público y en condiciones concesionarias y analizando las alternativas de cada operación.

Desde sus orígenes estuvo presente en el diseño del Banco Mundial la atención directa al sector privado como actor relevante para el desarrollo¹¹⁵, y tempranamente crea la CFI con una agenda centrada en promover el sector privado en los países en desarrollo que prescindiera de la garantía soberana. Hoy la CFI es la principal fuente de inversión multilateral vinculada al sector privado, que cuenta con más de 186 países miembro.

El análisis del volumen de operaciones de la Corporación es ilustrativo para este trabajo, ya que en los últimos años la CFI ha ido ganando peso en las aprobaciones totales del Grupo. De la información que surge de los Informes Anuales se desprende, por una parte, que el volumen de compromisos de este organismo se ha incrementado sostenidamente en los últimos 30 años, alcanzando en 2023 un monto casi 10 veces superior al que había comprometido en 1996. Por otra, un crecimiento en el peso que viene representando en el monto de operaciones totales del Grupo y, en particular, en relación a los préstamos soberanos: la CFI representaba menos del 20% del financiamiento soberano (BIRF y AIF) en el período 1996-2000 y supera el 50% en el lapso 2011-2023.

Por su parte, también se observa un incremento de los fondos movilizados por la CFI¹¹⁶, que además de crecer en volumen (más de cuatro veces entre 2002-2010 y 2019-2023), aumenta su participación en los compromisos asumidos por el organismo, alcanzando alrededor de un 40%.

Más allá de la especificidad de la CFI, la estrategia actual del GBM prevé una mayor articulación, trabajando cada vez más como “un solo banco”, que en estos dos últimos años se ha ido plasmando en diferentes espacios e instrumentos (Patrucchi, Gasparini & Molinari, 2024). A modo de ejemplo, referenciamos los dos más recientes.

En junio del 2023, el Banco Mundial creó el Laboratorio para la Inversión del Sector Privado (Private Sector Investment Lab) una iniciativa de colaboración entre el Grupo Banco Mundial y los directivos de las 15 principales instituciones financieras del sector privado (por ejemplo, BlackRock, HSBC, entre otros) para elaborar propuestas que puedan ser aplicadas y ampliadas por el Banco para movilizar el capital privado. Una de las principales barreras detectadas por

¹¹⁵ Por ejemplo, el artículo 1 del Convenio Constitutivo del BIRF establecía “Promover la inversión extranjera privada mediante garantías o participaciones en préstamos y otras inversiones que hicieren inversores privados; y, cuando no hubiere capital privado disponible en condiciones razonables, suplementar las inversiones privadas suministrando, en condiciones adecuadas, financiamiento para fines productivos, ya sea de su propio capital, de los fondos por él obtenidos o de sus demás recursos (art. 1, inc iii, CC) pero requiriendo garantía soberana y limitando la inversión en capital de riesgo y acciones”.

¹¹⁶ La CFI declara que la “movilización” es “el núcleo de su misión”, con el enfoque de “atraer socios que nos acompañen en la financiación a empresas en países en desarrollo”, conectando a otros inversores con las oportunidades creadas por el organismo para invertir en “proyectos de desarrollo críticos”.

este grupo fue una mayor necesidad de seguro contra “riesgos políticos”¹¹⁷. En ese marco, el pasado junio de 2024 el Banco aprobó la unificación de sus instrumentos de garantías - más de 20 entre los diferentes organismos del Grupo- en una plataforma común para ampliar el acceso - con la meta de triplicarlas al 2030 y agilizar la ejecución al tener un enfoque común y eliminar los procesos redundantes¹¹⁸.

Asimismo, este 2024 desarrolló el Marco de incentivos financieros (plazos, tasas, concesionalidad) para proyectos que adhieran a los 8 desafíos globales identificados por el banco, incentivos que incluyen el estar ligados a una oferta adicional de financiamiento, para lo que se creó la Plataforma de Aceleración de Soluciones Globales (GSAP, por sus siglas en inglés), cuyo objetivo es canalizar compromisos financieros adicionales a través de los nuevos instrumentos como el capital híbrido.

Reflexiones finales

Revigorizar una agenda de desarrollo que atienda las crecientes brechas de desigualdad, pobreza y deterioro de las condiciones ambientales y de bienestar en general, supone asegurar las fuentes financieras para darles sustento. Como analizamos en la primera sección, garantizarlas se ha vuelto crítico en el marco de modelos económicos de retracción del sector público, países en desarrollo que muestran crecientes dificultades en términos de endeudamiento y espacios fiscales con déficits crecientes, por lo que fuentes alternativas como la ayuda al desarrollo adquieren mayor protagonismo. A partir del análisis de los principales foros e instituciones globales sectoriales, observamos que, en el marco del proceso de financiarización creciente de la economía mundial, las agendas se orientan a dar a los BMDs un rol central en asegurar una mayor participación del sector privado en el financiamiento al desarrollo. Este posicionamiento es claro en los países centrales y dominante en los foros donde tienen voz estos países. Las voces de los países en desarrollo muestran algunas divergencias, relegando el interés o relevancia de esta agenda, pero sin plantear una crítica directa, sino más bien predomina en estos discursos la promoción de otras iniciativas que no logran la fuerza necesaria para desplazar a la primera.

¹¹⁷ Considera acontecimientos políticos que podrían afectar las prioridades del gobierno con respecto a la operación, lo que incluye (pero no se limita a) expropiaciones, amenaza de violencia política, tensiones geopolíticas, controles cambiarios, regulatorios y otros factores que podrían afectar el compromiso político con la operación o el compromiso operativo y las decisiones políticas necesarias para una implementación exitosa (incluidas las leyes y la provisión de financiamiento de contrapartida).

¹¹⁸ <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2024/04/11/new-guarantee-platform-delivers-efficiency-simplicity-to-boost-impact>.

De esta manera avanzan reformas estratégicas e institucionales en los BMDs que se montan sobre esa dinámica de “financiarización del desarrollo” (Gabor, 2021). El análisis reciente de esta agenda en el Grupo Banco Mundial (GBM), relevante en tanto su rol de nodo en la difusión de agendas a otros bancos, muestra la implementación de un conjunto relevante de iniciativas: trabajar como “un sólo banco”, la reciente unificación de las garantías, el énfasis en el *enfoque cascada* y el peso creciente de los compromisos con el sector privado dentro de los compromisos totales del Banco, con una CFI que ha crecido de manera sostenida en su volumen prestable y más que quintuplicó en 10 años los volúmenes por movilización.

Como hemos señalado, los principales desafíos se encuentran en la forma que adquiere la reducción del riesgo en los proyectos para volverlos atractivos. Los primeros análisis muestran que imprime una mayor complejidad a la lógica de acceso a la ayuda al desarrollo en cuanto a sus actores, fondos, mecanismos e instrumentos, y debilita al sector soberano. Como señala el informe de UNCTAD (2019), es en la construcción de los “paquetes de reducción de riesgos” que aparece la tensión central sobre el desarrollo ya que los proyectos financiables son los “que proporcionan a los inversores unos rendimientos ajustados al riesgo adecuados”, siendo los proyectos de desarrollo que encajan en ese perfil, escasos.

Bibliografía

Bretton Woods Project (BWP, 2019). IFC capital increase not a priority for US Congress. Disponible en: <https://www.brettonwoodsproject.org/2019/07/ifc-capital-increase-not-a-priority-for-us-congress/>

Broccolini, C.; Lotti, G.; Maffioli, A.; Presbitero, F. y Stucchi, R. (2019). Mobilization Effects of Multilateral Development Banks. IMF Working Paper No. 2019/028. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/02/15/Mobilization-Effects-of-Multilateral-Development-Banks-46523>.

CEPAL (2017). *Financiamiento de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en América Latina y el Caribe Desafíos para la movilización de recursos*. Disponible en:

<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/8ac15cfa-118b-4b77-a375-0a3554f737ad/content>.

_____ (2024). *La economía del cambio climático en América Latina y el Caribe, 2023: necesidades de financiamiento y herramientas de política para la transición hacia economías con bajas emisiones de carbono y resilientes al cambio climático*, Serie Documentos de proyectos, CEPAL-UE, disponible en: <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/d3aadda2-415a-4a04-a8e9-a82f64d58464>.

Choi, E. y Laxton, V. (2023). “The Role of Multilateral Development Banks in Climate Finance for Developing Countries”, en Promit Mookherjee (Ed.), *Bridging the Climate Finance Gap: Catalysing Private Capital for Developing and Emerging Economies*, Observer Research Foundation. Disponible en: <https://www.orfonline.org/public/uploads/posts/pdf/20230405144001.pdf>.

Gabor, D. (2021). The Wall Street Consensus. *Development and Change*, 52(3), 429–459. DOI: <https://doi.org/10.1111/dech.12645>.

International Monetary Fund & World Bank (IMF & WB, 2015). From Billions to Trillions: Transforming Development Finance Post-2015 Financing for Development: Multilateral Development Finance. Development Committee, DC2015-0002. Abril.

<https://thedocs.worldbank.org/en/doc/622841485963735448-0270022017/original/DC20150002EFinancingforDevelopment.pdf>.

International Financial Architecture Working Group (IFA WG, 2017). Principles of MDBs’ strategy for crowding in Private Sector Finance for growth and sustainable development. Working Document, G20.

Disponible en: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/ppp.worldbank.org/files/2022-04/Principles_on_Crowding_in_Private_Sector_Finance_April_20.pdf.

G20 (2021). *Hoja de Ruta de Finanzas Sostenibles del G20*. Disponible en: https://g20sfwg.org/wp-content/uploads/2022/10/RoadMap_ES.pdf.

Jakobi, A. P. (2009). Global education policy in the making: international organisations and lifelong learning. *Globalisation, Societies and Education*, 7(4), 473–487. DOI: <https://doi.org/10.1080/14767720903412275>.

Mutambatsere, E. y Schellekens, P. (2020); “The why and how of blended finance”, IFC Discussion Paper 11/2020.

Patrucchi, L., Gasparini, C. y Molinari, A. (2024). “Los Organismos Internacionales de Crédito y la Agenda para el Sector Privado”. En prensa.

Saade Hazin, M. y Constantino, R. (2024) *Financiamiento de la infraestructura para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe*, Serie Comercio Internacional 176, CEPAL; disponible en: <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/56c4dce0-b116-442a-8695-8b648612aa01/content>.

UNCTAD (2019), *Movilización de recursos financieros para favorecer el desarrollo inclusivo y sostenible*; disponible en: https://unctad.org/system/files/official-document/cimem8d11_es.pdf

Vivares, E. (2013). *El Banco Interamericano de Desarrollo en la década neoliberal*. Quito: Flacso.
World Bank Group (WBG, 2018). *Maximizing finance for development*. Disponible en: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/168331522826993264/pdf/124888-REVISED-BRI-PUBLIC-Maximizing-Finance.pdf>.



CUALIDADES Y ARTICULACIÓN DE LOS ACREEDORES PRIVADOS EN LA REESTRUCTURACIÓN ARGENTINA DE BONOS SUBNACIONALES INTERNACIONALES 2020/ 1

Alejandro MANZO (CONICET, Argentina).

Victoria L. DHAGERO (Facultad de Ciencias Sociales Universidad Nacional
de Córdoba, Argentina).

**CUALIDADES Y ARTICULACIÓN DE LOS ACREEDORES PRIVADOS EN LA
REESTRUCTURACIÓN ARGENTINA DE BONOS SUBNACIONALES
INTERNACIONALES 2020/1**

Alejandro MANZO
Victoria L. DHAGERO

Resumen:

La inserción de Estados subnacionales en el mercado financiero internacional es un fenómeno relativamente reciente y poco estudiado. Entre 2016-2018, catorce provincias argentinas emitieron títulos de deuda en moneda y bajo Ley extranjera. Dos años después, la mayoría de ellas, insertas en una profunda crisis, debieron reestructurarlas. El alivio que obtuvieron en este proceso estuvo lejos del originariamente previsto, con consecuencias negativas para su economía y los derechos humanos. Este trabajo procura aportar elementos que ayuden a comprender el porqué de este desenlace, analizando las cualidades y la dinámica organizativa de sus acreedores privados internacionales. El trabajo muestra que dicho desenlace obedeció en buena medida al acentuado desbalance de poder de negociación que existió –por tamaño, escala y modo de articulación– a favor de estos últimos y en detrimento de las provincias. Se argumenta que, más allá de las particularidades del caso concreto, este desbalance hunde sus raíces en la concentración estructural del mercado financiero internacional y en un régimen de reestructuraciones que tiende a aislar en estos procesos a los Estados deudores y a agrupar a sus acreedores.

Palabras claves: deuda subnacional, acreedores privados, reestructuraciones.

Introducción

Al asumir, el gobierno de Cambiemos (2015-19) implementó una nueva estrategia de inserción del país en el mercado financiero internacional. En su marco, entre enero de 2016 y abril de 2018, Argentina fue el principal colocador de títulos soberanos del mundo, superando en este aspecto a países como Brasil, México, Rusia, Indonesia o Arabia Saudita, cuyos PIB eran por entonces sustancialmente superiores (BCRA, 2020: 12).

Las provincias argentinas no se mantuvieron ajenas a este proceso. Entre diciembre de 2015 y de 2018 su deuda en conjunto pasó de representar del 4,5% al 7,5% del PBI; es decir, un 66,7% más en tres años (BCRA, 2020:14). No se trató sólo de un crecimiento cuantitativo sino también de un cambio cualitativo en su composición, en el que su deuda en pesos con la Nación, fideicomisos u otros acreedores locales bajó significativamente en su *stock* total, aumentando, como contrapartida, el peso de su deuda en moneda extranjera contraída con bancos, organismos o bonistas internacionales (BCRA, 2020:14).

Desde allí que, las devaluaciones monetarias que se produjeron a raíz de la crisis financiera de 2018 afectasen especialmente las cuentas provinciales. En este marco, para abril de 2020, con la agudización de la recesión por la pandemia COVID 2019, se conformó en el Ministerio de Economía Nacional (MECON) una *Unidad* para evaluar la sustentabilidad de las deudas subnacionales (Resolución MECON N° 217/2020). Rápidamente, esta *Unidad* focalizó su atención sobre aquel universo de estas deudas emitido en títulos bajo Ley y moneda extranjera; universo que devengaba una alta tasa de interés y contenía vencimientos de servicios particularmente concentrados en los años subsiguientes.¹¹⁹

Fruto de esta focalización, en setiembre de 2020, 12 de las 14 jurisdicciones subnacionales que poseían esta clase de títulos –vgr. bajo Ley y moneda extranjera– iniciaron procesos para reestructurar sus cronogramas de pagos y obtener quitas en sus tasas de interés. Desde el punto de vista organizativo, la cualidad más destacada de estos procesos es que fueron llevados adelante por cada una de las provincias involucradas por separado; es decir, individualmente.¹²⁰

Considerando que esta dinámica organizativa, usualmente conocida como *caso-por-caso*, tiende a diluir la escala de negociación de Estados deudores, que, por sus intereses y cualidades

¹¹⁹ Al 31 de marzo de 2020 el stock de deuda provincial ascendía a 23.293 millones de dólares, de los cuales 18.277 correspondían a títulos públicos. El 80% de dichos títulos había sido emitido entre 2016-2019. De los 18.277 millones señalados, 15.771 millones (86%) estaban nominados en moneda extranjera (15.771) y 14.470 lo estaban, además, bajo Ley extranjera (79%). El cupón de interés promedio de estos últimos bonos ascendía a 7,75% y, durante 2020-2024, sus servicios (amortizaciones e intereses) implicaban un desembolso de 15.301 millones (MECON, 2020: 10 y 13).

¹²⁰ Para ver la dinámica organizativa del sector oficial en el canje 2020/1 ver Manzo (2023). Cabe aclarar que cada provincia actuó por separado, pero contando con el asesoramiento de equipos técnicos nacionales y con un espacio formal de encuentro – el de la mencionada *Unidad* del MECON– con otros representantes subnacionales (Resolución N° 217/2020; MECON, 2020).

comunes, bien podrían negociar en conjunto –como de hecho, lo hicieron las provincias argentinas luego de la crisis de 2001–¹²¹, cabe aquí preguntarse: ¿Sus acreedores también operaron en estos procesos de forma individual? Y, más concretamente: ¿Cómo ellos –bonistas de títulos subnacionales internacionales– se articularon al momento de negociar con las provincias en las reestructuraciones 2020-21?

Asimismo, cabe destacar, que hacia el interior de esta dimensión financiera, la literatura especializada en Reestructuraciones de Deuda Soberana (REDs) se ha centrado en el estudio de las prácticas de los Estados deudores y de los acreedores del sector oficial (entre otros, bilaterales, FMI, BM y BID), relegando a un segundo plano el abordaje de aquellas del sector privado, que, paradójicamente, son los que más fondos movilizan en el espacio global (Liendo, 2010; Álvarez et al, 2015; Letcher-Strada, 2019). Hasta tal punto esto es así, que a nivel subnacional, no se sabe a ciencia cierta quiénes son y qué cualidades revisten.¹²² Se trata de un vacío preocupante considerando además, que su modo de articulación al momento de negociar con los deudores ha sido una de las áreas prioritarias de las recientes reformas del régimen internacional de REDs (FMI, 2014; Manzo, 2020).

El presente trabajo procura aportar en esta área de vacancia temática, analizando precisamente las cualidades y la dinámica organizativa de los bonistas privados involucrados en las reestructuraciones provinciales 2020-1.

Partiendo desde allí, da cuenta, en primer lugar, de las características generales del mercado de bonos de países emergentes en donde las provincias emitieron los títulos en cuestión y, en segundo lugar, de las cualidades típicas-ideales de estos bonistas en términos de su tamaño, trayectoria y tipos de negocios. Finalmente, la ponencia analiza las reglas jurídicas del régimen de REDs que influyen en casos como el estudiado sobre los posibles modos de articulación de esta clase de acreedores, para luego abordar empíricamente cómo lo hicieron en el caso particular del canje 2020/1.

El trabajo muestra que, a contramano de las provincias deudoras, los bonistas participantes en este canje no operaron *caso-por-caso*. Por el contrario, éste exhibe que, más allá de las apariencias formales, ellos se organizaron de tal manera que las principales decisiones de las

¹²¹ Incluso el canje de deudas subnacionales posterior a la crisis hiperinflacionaria de 1989 se realizó de forma estandarizada en todas las provincias involucradas (ver art. 19 de la ley N° 23.982 y Liendo, 2010); ahora bien, este antecedente, a diferencia de los canjes de 2002 y 2020, sólo involucró deuda interna.

¹²² Las estadísticas oficiales y las de las calificadoras de riesgo solo efectúan una desagregación general entre tipos de deudas/acreedores provinciales (vgr. deuda consolidada, con la Nación, con bancos, bonistas y organismos internacionales). Ver por ejemplo MECON y Moody's en <https://www.argentina.gob.ar/economia/sechacienda/asuntosprovinciales> y <https://argentina.moody-local.com/sectores/subsoberanos/>, consultadas el 09-09-2024. No avanzan en la caracterización particular de cada grupo. La misma carencia, con respecto a los acreedores privados, se observa –aunque en menor medida– a nivel nacional (Álvarez, 2023).

reestructuraciones en marcha convergiesen sobre un mismo grupo de actores centrales que negociaba de forma conjunta con varias provincias a la vez.

A diferencia de la posición del campo financiero que presupone que los acreedores privados son la parte débil en estos procesos y que han perdido sistemáticamente derechos en las últimas reformas del régimen de REDs (Scott, 2006; Tran Hung, 2014; Minovi, 2014; Lerrick, 2014 y Mooney 2015),¹²³ se argumenta aquí que su mayor o menor fortaleza en las reestructuraciones sólo puede tazarse en casos particulares, pero sobre la base de un mercado financiero internacional altamente concentrado y cuyas instituciones tienden a aislar en estos procesos a los Estados deudores y a agrupar a sus acreedores.

Las cualidades de los acreedores privados de bonos subnacionales internacionales 2020/1

La identificación de acreedores privados es una tarea especialmente difícil. Una serie de factores estructurales e institucionales complotan para que así sea. Los bonos soberanos, una vez emitidos, pasan de mano a mano sin registración en un mercado secundario desregulado. Los adquirentes de dichos bonos muchas veces usan cuentas nominales, se organizan a partir de figuras jurídicas flexibles y poco permanentes, se amparan en el secreto bancario y se domicilian en la opacidad de los paraísos fiscales. No existen regulaciones que los obliguen a revelar sus identidades de forma directa o indirecta; es decir, exigiendo a los grandes bancos encargados de pagarles por dichos bonos que exhiban sus registros. Pocos de ellos, asimismo, deben dar cuenta de la composición de sus patrimonios frente a las autoridades pertinentes para realizar sus negocios (Gulati-Gelpner, 2006: 1635; Eurodad, 2021:20).¹²⁴

En este contexto, paradójicamente, las reestructuraciones de bonos aparecen como una buena oportunidad para conocerlos. Esto es así, porque en estos eventos ellos deben develar su identidad para negociar y/o canjear sus títulos. Partiendo desde allí, en este apartado se da cuenta de las principales cualidades que revestían aquellos bonistas que participaron en el canje objeto de estudio.

II.1- Transformaciones recientes en el universo de acreedores del mercado de deuda soberana

¹²³ Para profundizar y comprender esta postura en el campo de las reestructuraciones, ver la posición *contractual-externalista* en Manzo (2019a).

¹²⁴ A modo de ejemplo, es interesante advertir que un trabajo empírico minucioso como el de Eurodad (2021:20), logró identificar únicamente al 24% del total de acreedores de una muestra de 843 bonos internacionales emitidos por países de ingresos medios y bajos.

La evolución del universo de acreedores internacionales puede rastrearse en las últimas décadas a partir de visualizar los cambios que se han producido en las formas de financiamiento de los Estados soberanos periféricos.

Hasta la década de 1970, estos Estados se financiaban internacionalmente a partir de créditos del sector oficial. El universo de acreedores internacionales, consecuentemente, estaba compuesto mayormente por entidades públicas de los países centrales y por Instituciones Financieras Internacionales (desde ahora IFIs, ej. FMI, BM y BID), controladas por dichos países (Boughton, 2001).

La caída del acuerdo de Bretton Woods y la crisis del petróleo de 1973 modificaron este panorama. A partir de entonces, los grandes bancos comerciales de los países del G7 ocuparon el lugar de los prestamistas oficiales. La característica central del universo de acreedores internacionales en los años 1970 fue su alto grado de homogeneidad y concentración. Alrededor de 40 grandes bancos oligopolizaron por entonces el proceso de reciclaje de petrodólares hacia los mercados emergentes (Escudé y Cisneros, 2000:198).

Estos bancos, que poseían por entonces una amplia red de oficinas y sucursales en el exterior, adoptaban mecanismos de participación conjunta para reunir enormes volúmenes de capital e invitaban a bancos más pequeños a sumarse a sus operaciones internacionales. En esta dinámica, el rol de los llamados *money center banks* de los EEUU –los nueve bancos más importantes de este país–, era primordial ya que la mayoría de estas operaciones se realizaban en dólares, por lo que los bancos extranjeros debían constituir depósitos o abrir líneas de crédito de ellos. Los Estados que procuraban obtener financiamiento, firmaban contratos de créditos sindicados con estos prestamistas (Escudé y Cisneros, 2000: 199-200).

Este grado de concentración y homogeneidad les permitió a los grandes bancos comerciales organizarse rápidamente frente a la crisis de la deuda externa de 1980. Precisamente, en esta organización se ubicó la cualidad más destacada del universo de acreedores internacionales en aquellos años.

En efecto, la extensión de la crisis, generó que estos bancos debieran articular sus acciones de forma precisa y profunda a través de distintos mecanismos de coordinación, entre los que resaltaron los comités de acreedores y los créditos concertados –«paquetes financieros de rescate»– hacia los países altamente endeudados. Esta articulación no sólo fue entre sí, sino también con los prestamistas del sector oficial (vgr. gobiernos del G7 e IFIs) a través de la estrategia *caso-por-caso* diseñada por el FMI. Como contrapartida, los Estados destinatarios de estos paquetes debieron negociar por separado (Boughton, 2001; Manzo, 2018).

En el marco de esta crisis, comenzó un proceso acelerado de titularización de deudas soberanas que transformó la fisonomía del universo descrito. En este contexto, la emergencia de un verdadero «mercado de bonos de países emergentes» suele asociarse simbólicamente al Plan Brady de 1989 en el que, precisamente, se canjearon parte de los pasivos externos de los países afectados por la crisis por nuevos títulos de deuda (Boughton, 2001).

A fin de adherir a este Plan –y, en general, a los acuerdos del FMI que vehiculizaban los paquetes de rescate señalados– estos países debían reformar sus economías. Estas reformas, en particular aquellas de descentralización de funciones y privatización de la banca pública, fueron claves para la inserción en los años noventa de los Estados subnacionales en el campo financiero internacional; Estados que, a principio de la década estaban virtualmente al margen de este campo y a finales de la misma, obtenían financiamiento externo tanto de bancos multinacionales e IFIs como de bonistas internacionales (Álvarez et. al, 2015).

Los bonos de países periféricos empezaron a ser revendidos en mercados secundarios y sus riesgos cubiertos por diferentes tipos de derivados (Vilariño, 2011). Entre 2003 y 2014 el stock de bonos internacionales existentes prácticamente se triplicó¹²⁵ y las divisas en juego en su mercado secundario eran varias veces superiores al valor de tal stock (Gulati-Gelpner, 2006:1633).

En este proceso el universo de acreedores de estos países se multiplicó, aumentando la despersonalización y heterogeneidad de su composición. Con ello, los Estados en dificultades financieras que en los años ochenta negociaban sus deudas externas con decenas o algunos pocos cientos de bancos comerciales, pasaron, a principios del siglo XXI, a deber hacerlo con miles de bonistas de diferente tamaño y estructura (Manzo, 2018).

Ahora bien y pese a ello, las principales decisiones en este mercado continuaron convergiendo sobre un grupo identificable de grandes agentes financieros, relacionados entre sí y con lazos con los gobiernos de los países centrales y las IFIs.

A fin de fundamentar esta afirmación, es necesario comenzar por aclarar que la colocación de títulos internacionales es realizada por los Estados periféricos con asistencia de grandes bancos de inversión con casa matricial en los territorios del G7. Hacia principios del siglo XXI, cerca de media docena de ellos dominaba el espacio (Gulati-Gelpner, 2006:1634). Para 2020, explica Eurodad (2021:17), el top 10 de estos asistentes–que en conjunto participaban en el 80% de las

¹²⁵ Entre 2003 y 2014 el stock de bonos internacionales existentes en este mercado pasó de aproximadamente 300 mil a 900 mil millones de dólares (Gulati-Gelpner, 2006:1633; IMF, 2014:18). En igual sentido se pronuncia Eurodad (2021:6) al advertir que la emisión de bonos se convirtió en fuente central de financiamiento de los Estados periféricos; de hecho, la emisión de bonos domésticos e internacionales de estos Estados pasó entre 2000 y 2019 de menos de 1 billón a alrededor de 2.5 billones de dólares.

emisiones de estos Estados— estaba conformada por un grupo homogéneo de grandes bancos de EEUU, Gran Bretaña, Suiza y la Unión Europea;¹²⁶ de hecho, el Citibank, el Deutsche Bank y el JP Morgan concentraban por sí mismos el 50% de dichas emisiones.

Estos bancos compiten entre sí para tomar la mayor cantidad de gobiernos-clientes en tanto sus servicios son retribuidos con jugosas comisiones. Asimismo, su negocio no suele terminar con la gestión de la emisión propiamente dicha sino que continúa durante toda la vida del bono emitido; esto es así, en tanto estas entidades suelen operar como agentes financieros intermediarios para el pago/cobro de esos títulos (Manzo, 2019). Finalmente, brindan servicios a la comunidad de inversores emitiendo reportes periódicos sobre este mercado (Gulati-Gelpner, 2006), con el agregado, no menor, de que ellos mismos pertenecen a esta comunidad. De hecho, durante los años 1990, fueron los grandes bancos de inversión —más que los comerciales— los que lideraron el flujo de divisas hacia los países emergentes (Zaiat, 2020).¹²⁷

La documentación de una emisión dada es, en la práctica, efectuada por firmas jurídicas especializadas con oficinas centrales en los territorios del G-7. Media docena de firmas norteamericanas, todas excepto una con sede principal en Wall Street, documentan casi todos los bonos soberanos emitidos bajo Ley de Nueva York y no más de un puñado de firmas con sede en la City de Londres hacen lo propio con los bonos emitidos bajo Ley inglesa (Gulati-Gelpner, 2006:1636). En caso de conflicto, tanto los gobiernos deudores como los acreedores, suelen contratar sus servicios para asesoramiento o representación (Manzo, 2019a); algo clave, como veremos, para nuestro objeto de estudio.

Por el costado de los agentes inversores que compran los bonos soberanos y subsoberanos de los países periféricos —es decir, por el costado de los acreedores internacionales— los principales resortes del mercado también se encuentran concentrados. A principios del siglo XXI, unas pocas docenas de Fondos reunían en su poder la mayor parte de estos bonos internacionales (Gulati-Gelpner, 2006:1635).¹²⁸ De hecho, en 2001, el FMI (2001:16) calculaba que entre el 30 y el 40% de su stock total estaba en poder de Fondos específicamente dedicados a la compra de esta clase de bonos (*dedicated investors*); el porcentaje restante, se hallaba en manos de Fondos no especializados (*cross-over investors*) con mayor o menor aversión al riesgo, según el caso.

La importancia de esta última clase de Fondos comenzó a crecer en 2003 (Gulati-Gelpner, 2006:1635) y adquirió primacía luego de la crisis de 2008. Así, para cuando las provincias

¹²⁶ En concreto, estos 10 bancos asistentes eran: Citigroup, Deutsche Bank, J.P. Morgan Chase, Standard Chartered Bank, Bank of America, HSBC, Goldman Sachs, Barclays, Société Générale y Credit Suisse (Eurodad, 2021:17)

¹²⁷ La distinción entre bancos comerciales y de inversión realizada a raíz de la crisis de 1930 perdió parte de su sentido en EEUU tras la derogación de la ley *Glass Steagall* en 1999.

¹²⁸ Corresponde aclarar que esta concentración no ocurre, cuando en una emisión dada participan gran cantidad de inversores nacionales o minoristas del país emisor (Gulati-Gelpner, 2006: 1635).

argentinas emitieron los bonos objeto de estudio (2016-2018), los agentes centrales del universo de acreedores internacionales no eran ya Fondos especializados (*dedicated investors*) ni grandes bancos comerciales o de inversión, sino las principales «Administradoras de Activos Financieros» que operan a nivel global (Álvarez, 2023; Eurodad, 2021, Cabrera Morales 2022; Zaiat 2020; Rua 2020; Herranz, 2022).¹²⁹

Esta transformación acelerada de dicho universo obedeció, al menos, a tres factores estructurales interrelacionados: a) las mayores restricciones que se impusieron en los países centrales a los actores financieros tradicionales (vgr. bancos) luego de la aludida crisis; restricciones que, precisamente, no alcanzaron a estas Administradoras; b) los inmensos paquetes gubernamentales de rescate y estímulo a las economías del G7, que, entre 2009 y 2020, provocaron el ciclo alcista más prolongado de Wall Street y de otros espacios propicios para la valorización financiera; c) la creciente financierización de la economía global, con la proliferación de nuevos activos financieros, y sus tecnologías, productos y derivados conexos (Zaiat, 2020; Cabrera Morales 2022).

La relevancia de estos agentes financieros en el mercado de bonos de países periféricos se corrobora al advertir que, en 2020, nueve de sus diez mayores inversores eran de su tipo; esto es, eran Administradoras de Activos Financieros. En concreto, en orden de relevancia, estos inversores eran: BlackRock (EEUU), PIMCO (EEUU), AllianceBernstein (EEUU), Fidelity Investments (EEUU), Amundi Asset Management (Francia), The Vanguard Group (EEUU), J.P. Morgan Chase (EEUU), UBS Asset Management (Suiza), MFS Investment Management (EEUU) y T. Rowe Price Associates (EEUU) (Eurodad, 2021:21).¹³⁰

Con la excepción del banco J.P. Morgan Chase, todas ellas, más allá de sus particularidades, son entidades financieras que, como su nombre lo indica, tienen como objeto de existencia la administración o gestión de patrimonios –propios y/o ajenos, individuales y/o colectivos, privados y/o públicos, institucionales (vgr. seguros o pensiones) y/o no institucionales– orientados a la inversión en activos financieros; es decir, orientados a la inversión de activos materializados en distintas clases de títulos, que, a contramano de los bienes muebles e inmuebles (activos no financieros), poseen valor no por los materiales de los que están hechos, sino por las letras y cifras que expresan, y cuyo alto grado de liquidez y transabilidad, los hacen especialmente propicios para la obtención de rendimientos vía valorización financiera.

¹²⁹ El nombre con el que se conoce a estas entidades financieras varía; en la bibliografía consultada, con mayor o menor precisión, aparecen bajo la denominación de sociedades patrimoniales, firmas de inversión global, gestora de fondos, *hedge funds*, administradora de fondos de inversión o, simplemente, fondos de inversión.

¹³⁰ Ampliando la muestra a los 25 principales inversores, aparecen también entidades con casa matricial en Gran Bretaña, Alemania y Países Bajos (Eurodad, 2021:21-22).

Desde el punto legal, es importante aclarar que los patrimonios y, en particular, los fondos comunes de inversión no tienen personería jurídica; quienes sí la tienen son, precisamente, las entidades encargadas de su gestión y/o custodia.¹³¹

El hecho de que estas grandes Administradoras no operen exclusivamente en el mercado de bonos soberanos es relevante al tiempo de valorar su poder de negociación frente a Estados deudores; valoración que debe considerar, asimismo, su tamaño. Así, por ejemplo, en 2020, los 25 principales inversores de este mercado gestionaban en conjunto un total de 42.7 billones de dólares en activos financieros (Eurodad, 2021:25); esto es, un patrimonio equivalente a más de la mitad del PBI global calculado dicho año por el FMI (Herranz, 2022:1). De ese total, los bonos soberanos representaban un muy pequeño porcentaje –de alrededor del 0,4% en promedio para dichos 25 inversores– (Eurodad, 2021:25).

Su poder de negociación también debe meritarse teniendo en cuenta que las principales Administradoras se encuentran altamente imbricadas entre sí y con el resto de los agentes centrales de este mercado. Esto obedece, en primer lugar, al hecho de que una parte relevante de sus inversiones se destina a la compra de acciones. Así, por ejemplo, Vanguard es el principal accionista de BlackRock y viceversa (Pérez, 2022:2). Estas entidades, de igual modo, poseen acciones en las compañías líderes de Occidente y de los propios Estados deudores con los que interactúan (Álvarez, 2023; Cabrera Morales 2022); en particular, poseen acciones en los grandes bancos comerciales y de inversión del G7 (Rua, 2020).

En segundo lugar, por su membresía en organizaciones empresariales conformadas para defender los intereses del sector privado en el campo financiero internacional; organizaciones en las que, paradójicamente, se encuentran representadas tanto los agentes que asisten a los Estados periféricos en la emisión de sus bonos como quienes los compran. Al momento del canje objeto de estudio, cinco de estas organizaciones cartelizaban todo el espacio: tres de ellas estaban focalizadas puntualmente en mercados emergentes (por sus siglas en inglés, EMCA, EMTA e IIF) y las dos restantes en títulos de mercados maduros (SIFMA e ICMA) (Manzo, 2019:17).

Por último, a través de su vinculación con el sector oficial de los países del G7. Esta vinculación se materializa a partir de la gestión que estas grandes Administradoras efectúan de fondos públicos, del asesoramiento que les brindan a las máximas autoridades financieras de estos países y, finalmente, del fenómeno conocido como “puertas giratorias”, por el cual los

¹³¹ Ver <https://www.argentina.gob.ar/cnv/proteccion-al-inversor/fondos-comunes-de-inversion-0#:~:text=Los%20Fondos%20Comunes%20de%20Inversi%C3%B3n,e1%20que%20se%20decida%20invertir>, consultada el 28-04-2024.

cargos jerárquicos de estas Administradoras son ejercidos por ex funcionarios del sector oficial y a la inversa, los del Estado o de las IFIs lo son por miembros de estas organizaciones (Zaiat, 2020; Pérez, 2022; Cabrera Morales, 2022).

II.2- Cualidades de los acreedores internacionales participantes en el canje subnacional argentino 2020/1

En 2020, se conformó la «Coalición de Bonistas de Provincias Argentinas» (CBPA).¹³² La información que brindó esta Coalición fue fundamental para identificar a algunos de los principales acreedores internacionales que participaron en el canje 2020/1;¹³³ identificación que se amplió a través de información periodística recabada. En el listado de la Tabla N° 1 están los acreedores nombrados en las publicaciones y declaraciones del CBPA, con los cuales se realizó luego una caracterización cuantitativa y cualitativa mediante visita y análisis de sus respectivas páginas web y declaraciones juradas a los órganos reguladores estatales de sus países. Aun cuando el listado de la Tabla N° 1 sea incompleto, se considera lo suficientemente extenso para los fines de esta ponencia.

Tabla N° 1
Acreedores internacionales participantes en el canje subnacional 2020-1 ordenado según su tamaño relativo

Acreedores	Provincias
Fidelity Management & Research Co.	Buenos Aires y Córdoba
Redwood Capital Management LLC	Córdoba y Entre Ríos
Amundi Asset Management	Neuquén y Tierra del Fuego
Franklin Templeton Investment Management Limited	Neuquén y Tierra del Fuego
Wellington Management Company LLP	Córdoba
Ayres Investment Management LLP	Córdoba
Western Asset Management Company LLC	Córdoba
Golden Tree Asset	Buenos Aires y Entre Ríos
VR Capital Group	Chaco, Córdoba, Entre Ríos, Jujuy, Neuquén, Rio Negro, Salta, Tierra del Fuego y La Rioja
Contrarian Capital Management LLC	Neuquén

¹³² Ver su página oficial en <https://www.arg-prov-coalition.org/es/inicio>, consultada el 04-09-2024.

¹³³ El CBPA no efectuó un listado ordenado y sistemático de los acreedores. Su identificación se realizó a partir de su mención en los comunicados oficiales de la organización.

Caius Capital LLP	Neuquén
BFAM Partners (Hong Kong) Ltd.	Córdoba
GML Capital LLP	Córdoba y Entre Ríos
Sandglass Capital Management	La Rioja

Elaboración propia sobre la base de información proveniente de CBPA.

Tal como se observa en la Tabla precedente, entre los bonistas identificados no existen grandes bancos comerciales o de inversión; todos ellos, en coincidencia con la transformación del universo de acreedores brevemente reseñada, son «Administradoras de Activos Financieros». Utilizando metodología cuantitativa, se tomó en cuenta para su caracterización la categoría de *Assets Under Management* (AUM, “activos bajo administración” en español) declarada por las propias Administradoras públicamente y comparándola con la indicada por motores de búsqueda de páginas de traders e índices web específicos de AUM en organizaciones de este tipo, holdings y fondos de inversión. Luego, mediante análisis comparado de los datos recabados ensayamos diferentes maneras de agruparlas. A continuación, damos cuenta de sus cualidades más destacadas, ordenándolas en tres grupos según su tamaño relativo.

1) *Administradoras líderes en el mercado financiero internacional*: entre los tenedores de títulos provinciales enumerados aparecen grandes jugadores de este mercado, como Fidelity Investments, Redwood Management, Amundi, Franklin Templeton y Wellington Management. Su característica común se ubica en el gran volumen de activos financieros que gestionan: cada una de ellas declara administrar entre 1,4 y 5,5 billones de dólares.¹³⁴

En vistas de tomar dimensión de su tamaño, cabe advertir que en 2024 el PBI argentino era de 0,6 billones de dólares (INDEC, 2024); esto es, de un tercio de los activos gestionados por la entidad más pequeña de este grupo. Se desprende desde allí, que los bonos subnacionales en negociación en 2020/1 –por un monto total conjunto de 0,0125 billones de dólares (MECON, 2020)– tenían un peso insignificante en sus carteras de inversión.

Sus casas matriciales de origen se hallan en Estados Unidos (Franklin Templeton, Fidelity, Redwood y Wellington) y Francia (Amundi), aunque sus oficinas se distribuyen en múltiples países, siendo ésta otra de sus características distintivas: estas Administradoras son verdaderas entidades transnacionales, que operan a escala global. Trabajan con expertos en diferentes mercados domésticos e internacionales, por lo que manejan sus inversiones de manera descentralizada y especializada, y tienen presencia en distintos activos en todas las regiones del planeta. Esta escala les posibilita mantener el grueso de su cartera de negocios al margen de

¹³⁴ Ver montos en páginas oficiales en <https://www.jpmorgan.com/content/dam/jpm/securities/documents/adv/part-b/Wellington-Management-Company-LLP.pdf>, consultada el 10-09-2024 y en <https://www.fidelity.com/about-fidelity/our-company>, consultada el 10-09-2024

una crisis en un espacio geográfico puntual –como Argentina–, lo que fortalece su posición de negociación.

Son, asimismo, instituciones con larga trayectoria en el mercado financiero; de hecho, algunas de ellas, como Wellington y Crédit Agricole Group (miembro fundador y mayoritario de Amundi), datan su fundación antes de la crisis de 1929.¹³⁵ Durante su trayectoria –y ésta es otra característica compartida por el grupo– se fusionaron con otras organizaciones más pequeñas, haciendo crecer su patrimonio y ampliando su radio de acción. Poseen, por lo tanto, gran experiencia en el manejo de crisis; incluso, la mayoría de ellas participaron en canjes argentinos previos (Álvarez, 2023).

Estas Administradoras ofrecen productos y asesoramiento a todo tipo de clientes: inversores minoristas o grandes, instituciones financieras, empleadores, fondos de caridad, etc. Para cada segmento de inversores, tienen una cartera personalizada y asesoramiento con expertos en cada área. Esta diversificación, también fortalece su posición frente a dificultades que pudiesen aparecer en alguno de estos segmentos.

De igual modo, sus inversiones son especialmente variadas y heterogéneas. Cada una de estas Administradoras gestiona diferentes tipos de Fondos de Inversión (renta fija, renta variable, renta alta, entre otros) con negocios en distintas clases de activos (fondos de acciones, mixtos, de bonos, del mercado monetario, de activos intangibles, de materias primas, de divisas, etc). Suelen comercializar con ETFs (*Exchange Traded Funds*) –fondos cotizados en bolsa que replican un índice– que tienden a generar rendimientos sin necesidad de una gestión activa. También operan con acciones tradicionales y, a la inversa, incursionan en la última clase de activos digitales, como *cryptomonedas* y *tokens*, para ampliar sus carteras y captar más inversiones.

El peso de este grupo de acreedores les posibilita realizar investigaciones complejas para predecir la evolución de estos mercados y desarrollarlos. Hacen publicaciones periódicas e informes diarios: poseen sus propios canales de difusión; son capaces de manejar y procesar una cantidad ingente de información. Financian equipos que crean tecnologías y productos financieros variados –aplicaciones, *softwares* y dispositivos de utilización de inteligencia artificial– que luego venden a otros agentes del mercado.

Legitiman su accionar con discursos de igualdad de género, inclusión y cuidado del medio ambiente. Realizan distintos tipos de acciones para difundir estos discursos, y de caridad con los sectores más empobrecidos de la sociedad, ya sea mediante programas de apoyo económico o fondos de caridad, que manejan con índices propios y beneficios fiscales para sus inversores.

¹³⁵ Ver años de fundación en páginas oficiales en <https://www.wellington.com/en/about-us/learn-more-about-our-firm>, consultada el 10-09-2024 y en <https://credit-agricole.ua/en/> consultada el 10-09-2024.

2) *Administradoras aspirantes a líderes del mercado financiero internacional*: en un segundo nivel, se presenta un grupo de bonistas con activos bajo administración de miles de millones de dólares, pero de menor volumen que los del grupo precedente. En concreto, aparecen Golden Tree, Ayres Investments y Western Asset Management que declaran gestionar activos de entre 50 y 440 miles de millones de dólares¹³⁶; es decir, activos varias veces superiores al monto de las deudas provinciales en negociación en 2020/1.

Estas Administradoras copian las estrategias de las entidades líderes, pero su impacto es de menor escala. Ofrecen, al igual que ellas, diferentes carteras de inversión buscando captar el ahorro minorista, institucional, de pensión, entre otros. Administran fondos propios más pequeños y con menor alcance, y si bien procuran cubrir todos los mercados de activos, como las líderes, tienden a centrar sus esfuerzos en sectores de negocios particulares: a modo de ejemplo, Ayres se focaliza en clientes institucionales con procesos de reestructuración, y Western lo hace en el mercado de bonos.

Estos acreedores también tienen casa matricial en los países centrales, especialmente en EEUU, y operan a escala global. De igual modo, para realizar sus inversiones, se fragmentan –como las líderes– en una multiplicidad de sociedades de administración más pequeñas, muchas de ellas con domicilios constitutivos en paraísos fiscales, que las mantienen al margen de la fiscalización estatal.

A diferencia del anterior, este grupo no cuenta en sus carteras con activos de vanguardia como *ETFs*, *cryptomonedas* ni *tokens*, y si presentan discursos de género e inclusión, lo hacen de forma más difusa y sin activar acciones concretas tendientes a materializarlos. Sus prácticas de preservación del medio ambiente son de menor escala, como por ejemplo, reducir el uso de papel en la empresa, u ofrecer bonos verdes o alternativas de inversión “ecológicas” de pequeños montos.

Finalmente, debe señalarse que estas Administradoras no generan investigación ni desarrollo, aunque sí utilizan *softwares* y aplicaciones avanzadas, compradas, precisamente, a las empresas líderes del mercado.

3) *Administradoras “pequeñas”*: el último grupo de acreedores, incluye un variado espectro de Administradoras más chicas que las anteriores. Entre ellas, se destacan Sandglass, Contrarian Capital, Caius Capital, VR Capital, BFAM Partners y GML Capital que declaran gestionar activos por montos que van desde algunos cientos a algunos pocos miles de millones de dólares. Para ellas, en consecuencia, los valores en negociación en el canje 2020/1 sí eran relevantes para sus negocios.

¹³⁶ Ver montos de activos bajo administración en sus páginas oficiales en <https://ayresim.com/strategies/> visitado 10-09-2024 y en <https://www.goldentree.com/>, visitado 10-09-24.

Estas Administradoras poseen un perfil mucho más ligado a la captación del ahorro minorista de pequeños inversores, aunque algunas de ellas tienen una oferta para inversores institucionales y empleadores.

Si bien tienen fondos de inversión con nombre propio y bajo administración directa, usualmente manejan activos menos diversificados y de mucho más riesgo que las administradoras más grandes. Buscan oportunidades de negocios alternativas y nichos de mercados. Establecen estrategias de gestión audaces y, por ende, de alto riesgo, en busca de mayores tasas de rendimiento.

Desde allí que se promocionen señalando estar preparadas para manejar activos en eventos disruptivos, situaciones especiales y se presenten como administradoras no tradicionales y flexibles.

Su escala espacial de actuación es también más limitada. Un rasgo común de este grupo es que focalizan su atención en la administración e inversión de activos en mercados emergentes; de hecho, suelen centrarse en la compra/venta de bonos de países emergentes, fondos *onshore* y *offshore* más pequeños y menos diversos.

Sus casas matriciales de origen se encuentran también en los países centrales, principalmente en Estados Unidos y Londres, a excepción de BFAM Partners que se radica en China. Muchas de sus sociedades controladas se domicilian, asimismo, en paraísos fiscales.

En este grupo desaparecen los discursos de género, inclusión, medio ambiente o equidad y, en su lugar, –como se señaló– se resaltan las narrativas que subrayan la trayectoria, osadía y preparación para el conflicto. Pese a ello, lo cierto es que, estas entidades son relativamente jóvenes, de treinta años o menos desde su fundación, y sus directores y CEOs también lo son. Este grupo tampoco genera investigación ni desarrollo, y no presenta aplicaciones propias ni tecnologías atrayentes en sus páginas web.

El modo de articulación de los acreedores privados en la reestructuración subnacional 2020/1

Los procesos de reestructuración de deuda son sumamente complejos. En estos, dependiendo el caso, participan cientos o miles de acreedores sobre la base de una situación de escasez financiera del deudor que impide pagarles tal como estaba originariamente previsto. Desde allí que, todos los Estados del mundo –sin excepción– hayan decidido organizarlos a partir de leyes

de concursos y quiebra que establecen paso a paso su dinámica de sustanciación y prevén la intervención de tribunales imparciales, con cualidades específicas para orientarlos.¹³⁷

En la arena internacional, donde los montos en discusión suelen ser sustancialmente superiores, paradójicamente, no existe una ley de concursos y quiebra semejante. En su defecto, opera un Régimen de REDs construido a partir de un complejo entramado de normativas *soft law*, cuyo grado de efectividad depende en la práctica de presiones diplomáticas y económicas cruzadas.

Hacia fines de los noventa, este Régimen se hallaba en crisis. En el *Norte global*, el eje de la problemática se encontraba en la creciente renuencia de los gobiernos del G7 a involucrarse en paquetes de rescate hacia países emergentes. A fin de superarla, se intentó involucrar en mayor medida al sector privado en estos paquetes. Ante la falta de resultados promisorios, se decidió acotarlos, previendo que los países otrora destinatarios de tales paquetes –al no contar más con recursos financieros líquidos–, iniciarían REDs con mayor frecuencia para superar sus dificultades.

Con ello, a principios del XXI, el sector oficial del G7 activó un proceso de reforma al Régimen de REDs para adaptarlo al nuevo universo de acreedores privados. Estos rechazaron estas reformas, arguyendo que socavan sus derechos y, desde allí, la disciplina de mercado necesaria para evitar futuros ciclos de sobreendeudamiento. De hecho, en 2002, las 7 organizaciones que los representaban enviaron –por primera vez en la historia– una comunicación conjunta a los promotores de estas reformas expresando su posición de rechazo y proponiendo una nueva orientación de las mismas.¹³⁸

Tras una serie de idas y vueltas, en 2003 terminó imponiéndose la versión suave –o contractualista– de estas reformas, que debió ser revisada una década después tras la observación de una serie de limitaciones en su puesta en práctica. La posición dominante de los acreedores privados frente a esta revisión, continuó asentándose en la cosmovisión expresada precedentemente: la mejor manera de lidiar con las crisis financieras es a través de la lógica auto-regulativa del Mercado, que supone de suyo el resguardo sacrosanto de la propiedad privada.

Desde allí que, el involucramiento en 2013 de dos de sus principales organizaciones –ICMA e IIF– en el proceso de construcción de estas reformas, deba leerse, no por una coincidencia de fondo con sus postulados, sino por su voluntad de, por un lado, evitar el establecimiento de una solución más intervencionista propuesta por entonces por los países del *Sur global* y, por otro

¹³⁷ Para ver el origen, evolución y últimas actualizaciones del régimen de REDs ver Manzo (2020), sobre cuyo contenido se sustentan los párrafos de esta introducción al subtítulo.

¹³⁸ Para ver las disputas de poder en torno a las reformas al régimen de REDs de principios del siglo XXI, ver Manzo (2019).

lado, introducir en el proceso una serie de reivindicaciones del sector privado de larga data (Manzo, 2018; 2019; 2019a).

Estas reformas importan aquí porque impactaron sobre la manera en la cual los acreedores se articulan en las reestructuraciones. A continuación, damos cuenta de ello, mostrando la dinámica a partir de la cual ellos lo hicieron en el canje subnacional 2020/1.

Los acreedores no actuaron individualmente en este canje: a diferencia de las provincias, los bonistas internacionales articularon sus demandas de forma colectiva a través de su organización en Comités *ad hoc* de negociación. Se conformó un Comité por cada provincia; el primero de ellos, el de Buenos Aires, nueve meses antes de que las negociaciones formalmente comenzasen en setiembre de 2020.¹³⁹

En las últimas décadas, el rol de estos comités fue variando en el régimen de REDs. Como ya se señaló, en los 80' estos fueron una parte central de la estrategia *caso-por-caso*. Ésta se construyó bajo el postulado de que el *default* era el peor escenario posible. De allí que, la política del FMI incluyese el «principio de no-tolerancia» hacia los Estados que se encontrasen en mora. Este principio implicaba que ellos no podrían acceder a los paquetes de rescate coordinados por el Fondo sino tuviese un plan negociado con sus respectivos comités de acreedores para saldar sus pagos; de hecho, los propios paquetes se orientaban a que dichos planes se cumpliesen en la práctica (Manzo, 2020).

En los 90', sin embargo esta centralidad de los comités decayó, al menos, por las siguientes tres razones. En primer lugar, ya que el FMI modificó su política de no-tolerancia; desde 1989, a los efectos de recibir asistencia financiera, bastaba con que los Estados deudores estuviesen realizando «esfuerzos de buena fe» para regularizar la situación con sus acreedores privados. En segundo lugar, la titularización de deudas fue acompañada por la proliferación de contratos con «cláusulas de consentimiento unánime», por las cuales los acuerdos de reestructuración que los Estados alcanzasen con un grupo de acreedores –por caso, representados en un comité– no eran obligatorios para el resto. Finalmente, por la dilución del «principio de inmunidad soberana» que les posibilitaba a estos últimos acreedores –es decir, a aquellos que no procurasen acordar con el Estado deudor una quita o refinanciación de sus acreencias– demandarlo frente a los tribunales pertinentes en busca de cobrarlas en sus términos originarios (Manzo, 2020).

Con ello, para principios de los años 2000, el grueso de las reestructuraciones se realizaba sin un diálogo formal con los acreedores privados, tal como aconteció en el canje subnacional post crisis de 2001; esto es, tal como aconteció en el antecedente inmediato del canje objeto de

¹³⁹ Ver en <https://www.arg-prov-coalition.org/es/inicio>, consultada el 04-09-2024.

estudio. En esta oportunidad, las provincias transfirieron sus deudas a la Nación, quien realizó una oferta conjunta y unilateral de conversión de tales deudas por nuevos títulos con distintas condiciones de pago. Los acreedores que no la aceptaron –una pequeña minoría– procuraron cobrarlas en sus condiciones originarias a partir de diferentes estrategias de presión y negociación (Álvarez et al, 2015).

Para el año 2020, esta dinámica de reestructuración se había modificado nuevamente por las reformas 2003 y 2013 brevemente mencionadas, que dieron a los comités de acreedores una renovada trascendencia. Ahora, la política de no-tolerancia del FMI tomaba al diálogo con estos comités como un criterio para merituar la «buena fe» de los Estados deudores¹⁴⁰ y el grueso de los contratos de deuda –como aquellos de las deudas en reestructuración en 2020/1– habían sustituido las cláusulas de consentimiento unánime por «Cláusulas de Acción Colectiva» (CACs).

En virtud de la presencia de estas cláusulas, cada uno de los Comités *ad hoc* conformados en 2020 advertía desde el principio que representaba un porcentaje de acreencias lo suficientemente elevado para bloquear el proceso de reestructuración en marcha.¹⁴¹

A fin de comprender esta afirmación es necesario aclarar que las CACs, tornan un acuerdo alcanzado por el deudor con un porcentaje dado del universo de acreedores –generalmente del 75%–, en obligatorio para la totalidad de dicho universo. Es por ello que, si un grupo de acreedores lograra organizarse en comités que reuniesen un porcentaje superior al porcentaje restante–esto es, en el común de los casos, si lograra reunir más del 25% de las acreencias en juego– adquiriría un enorme poder dentro del proceso, puesto que el Estado deudor necesariamente requeriría su consentimiento para poder cerrar la reestructuración (FMI, 2014). Y esto fue lo que efectivamente sucedió en el canje subnacional 2020/1. Los Comités *ad hoc* creados se convirtieron en verdaderos espacios de articulación de la voluntad de los acreedores, imposibles de saltar por parte de las provincias. Todas ellas debieron dialogar, de manera más o menos formal, con sus representantes. Más importante aún, antes de presentar una oferta definitiva de canje, debieron someter a su voluntad una serie de pre-ofertas; voluntad que estos Comités expresaban a través de comunicados públicos en los que las aceptaban o rechazaban.¹⁴² Bajo esta dinámica, las provincias debieron alejarse de sus pretensiones de alivio originarias, mejorando en cada pre-oferta las condiciones de reestructuración en favor de los intereses de sus bonistas (Manzo, 2023).

¹⁴⁰ Aunque no era una exigencia *sine qua non* del nuevo régimen de reestructuraciones, sobre todo para los casos de reestructuraciones preventivas en los que el deudor no había entrado en mora con sus acreedores (Manzo, 2020).

¹⁴¹ Ver información sobre los comités de cada provincia en <https://www.arg-prov-coalition.org/es/inicio>, consultada el 04-09-2024.

¹⁴² Ver comunicados de aceptación o rechazo de las distintas pre-ofertas en <https://www.arg-prov-coalition.org/es/inicio>, consultada el 04-09-2024.

Los acreedores no actuaron en este canje caso-por-caso: más allá de las apariencias formales, su voluntad no se organizó en compartimentos estancos y separados por cada provincia; por el contrario, se articuló a través de una serie de vasos comunicantes, que, en la práctica, les permitió negociar con todas o varias provincias de manera simultánea.

Esto es así, en primer lugar, porque en 2020 los acreedores conformaron una Coalición de alcance nacional; la ya mencionada CBPA. La CBPA actuaba por encima de los Comités *ad hoc* de cada provincia, aunque aclarando que no tenía facultades para negociar de manera directa con ellas. Su objetivo era defender los intereses del sector, articulando estrategias, brindando información y asistencia técnica. En este contexto, la CBPA redactó un conjunto de principios-marco que debían guiar las negociaciones en marcha y que, básicamente, se orientaban a evitar cualquier interferencia de la Nación en ellas; es decir, se orientaban a que las provincias obrasen *caso-por-caso*.

En segundo lugar y tal como se observa en la Tabla N° 2, porque el grueso de los Comités *ad hoc* creados eran administrados y asesorados legalmente por los mismos estudios jurídicos. De hecho, once Comités provinciales lo eran por White & Case LLP y Latham & Watkins. Hacia el interior de White & Case LLP la misma persona, Erin Hershkowitz, administraba el conjunto de Comités a cargo del estudio y, Brian Pfeiffer e Ian Clark, hacían lo propio con la asesoría legal; en el caso de Latham & Watkins, esta última función era ejercida por Chris Clark para los tres Comités a su cargo.

Tabla N° 2
Estudios encargados de la administración y asesoría legal de los Comités *ad hoc* 2020/1 por provincias reestructurantes

Entidad administradora/asesora	Comités por provincias
White & Case LLP	Buenos Aires, Entre Ríos, Córdoba, Río Negro, Chaco, Salta, Jujuy y La Rioja.
Latham & Watkins	Chubut, Neuquén y Tierra del Fuego
Milbank y Infinite Global	Mendoza

Elaboración propia sobre información de CBPA.

Se trata de un dato que permite afirmar un grado de articulación profundo y permanente entre los diferentes Comités *ad hoc* provinciales. Este tipo de articulación apareció desde su propia emergencia si se tiene en cuenta que la Administración es constitutiva de estos Comités y ayuda a su ampliación, al ser la encargada de recibir las comunicaciones de los bonistas individuales que procurasen integrarse a ellos. De igual modo, este modo de organización les

aseguraba la centralización de la información de cada una de las provincias en particular en una misma administración, que luego comunicaba a la totalidad de los Comités *ad hoc* a su cargo.

Algo clave para la articulación de sus estrategias aparentemente individuales de negociación. En este aspecto, el papel de los asesores legales es fundamental puesto que, precisamente, su rol se dirige en estos procesos al diseño de dichas estrategias. Así, en el caso concreto, los Comités provinciales actuaron sobre la base de estrategias pensadas por asesores que operaban en varias provincias a la vez. Hasta tal punto existían aquí vasos comunicantes, que, el lenguaje utilizado y la lógica de argumentación de los comunicados de los Comités de aceptación o rechazo de las pre-ofertas de cada provincia, se repetía –cambiando los datos contextuales– prácticamente de manera idéntica en todas las provincias.¹⁴³

En tercer lugar, debe advertirse que las tres provincias que fueron demandadas en Nueva York durante este proceso –Entre Ríos, Buenos Aires y La Rioja–, lo fueron bajo el patrocinio legal de un mismo estudio jurídico: Quinn Emanuel Urquhart y Sullivan, LLP. Nuevamente, hacia su interior, la misma persona, Debra O'Gorman, centralizó el contacto de los bonistas demandantes de estas tres provincias con el referido estudio. Dos de estas demandas –la de Buenos Aires y La Rioja– de hecho fueron presentadas en marzo de 2021 con un día de diferencia, algo que difícilmente podría haber ocurrido si sus acreedores operasen verdaderamente de forma separada.¹⁴⁴

Finalmente, cabe señalar que una misma entidad de asesoría financiera –VR Advisory Services– lideró las negociaciones en 9 de las 12 provincias reestructurantes. En concreto, las lideró en: Chaco, Córdoba, Entre Ríos, Jujuy, Neuquén, Río Negro, Salta, Tierra del Fuego y La Rioja.¹⁴⁵

Esta entidad pertenece a un acreedor con bonos en varias provincias argentinas –VR Capital Group– (ver Tabla N° 1). Esta Administradora declara gestionar activos por 5,6 mil millones de dólares; es decir, es de tamaño “pequeño”, según la clasificación del título precedente.¹⁴⁶ Originariamente de EEUU, tiene sedes en dicho país, Londres y Buenos Aires. Posee un sector específicamente dirigido por un experto en bonos provinciales. Como la mayoría de las entidades de este segmento, está fuertemente orientada a activos de mercados emergentes, y preparada para eventos disruptivos.¹⁴⁷ De hecho, había participado recientemente en las negociaciones con la Nación integrando el «Grupo de Bonistas del Canje» (Álvarez, 2023);

¹⁴³ Ver comunicados de aceptación o rechazo de las distintas pre-ofertas en <https://www.arg-prov-coalition.org/es/inicio>, consultada el 04-09-2024.

¹⁴⁴ Ver información sobre los juicios iniciados a las provincias en <https://www.arg-prov-coalition.org/es/inicio>, consultada el 04-09-2024.

¹⁴⁵ Información obtenida de <https://www.arg-prov-coalition.org/es/inicio>, consultada el 04-09-2024.

¹⁴⁶ Información obtenida de <https://aum13f.com/firm/vr-advisory-services-ltd>, consultada el 04-09-2024.

¹⁴⁷ Información publicada en web oficial del grupo <https://www.us.vr-capital.com/>, consultada el 04-09-2024.

todos elementos que cuentan al momento de considerar su elección para liderar las negociaciones en curso.

Estamos en presencia de un dato que eleva el grado de articulación de los acreedores en este proceso a un nuevo estadio. No se trata solamente de Comités que cooperaban y coordinaban sus acciones entre sí, sino de Comités que, lisa y llanamente, negociaron de forma conjunta –a través, se insiste, de una misma entidad– con la mayoría de las provincias simultáneamente.

Reflexiones finales

La inserción de los Estados subnacionales de países latinoamericanos en el mercado financiero internacional es un fenómeno relativamente reciente y poco estudiado.¹⁴⁸ Con anuencia del gobierno nacional, entre 2016-2018, más de la mitad de las provincias argentinas –de tamaño y capacidades económicas especialmente dispares– emitieron títulos en moneda y bajo Ley extranjera (MECON, 2020).

En 2020/1 doce de estas provincias, insertas en una prolongada recesión, iniciaron procesos para reestructurarlos. El alivio que obtuvieron de estos procesos fue sustancialmente menor al originariamente previsto,¹⁴⁹ lo que impactó negativamente sobre su capacidad para jalar la economía fuera de la crisis y efectivizar los derechos humanos, en una situación de extrema vulnerabilidad, como aquella de la pandemia COVID-2019.¹⁵⁰

Esta ponencia procuró aportar elementos que ayuden a comprender el porqué de este desenlace, analizando las cualidades y la dinámica organizativa de sus acreedores privados internacionales.

El análisis realizado mostró que actualmente el universo de estos acreedores es más numeroso y heterogéneo que aquél de los primeros años de la globalización financiera (1970/80). Pese a ello, los principales resortes del mercado de países periféricos, tanto por el costado de la asistencia a los Estados emisores como por el de sus inversores, continúan estando manejados por un pequeño grupo de poderosos agentes identificables en el tiempo y espacio, con lazos entre sí y con los gobiernos de los países centrales.

¹⁴⁸ Desde 1990, las relaciones externas –para-diplomacia, gestión internacional, etc.– de los Estados subnacionales han cobrado creciente atención por parte de la literatura especializada. En este marco, el subcampo de las relaciones «financieras» externas de estos Estados constituye un espacio de estudio incipiente en Argentina (Fabini-Fernández Alonso, 2019; Fabini, 2022).

¹⁴⁹ Las expectativas originarias de las provincias se centraban en alcanzar acuerdos semejantes al obtenido en agosto de 2020 por la Nación con sus bonistas. Ninguna de ellas estuvo cerca de lograrlo. El alivio obtenido también distó mucho del logrado años atrás, con el canje subnacional 2002. Ver Manzo (2023).

¹⁵⁰ El fenómeno de las reestructuraciones demasiado superficiales y tardías (*too little, too late*) ha sido ampliamente abordado por la literatura internacional (FMI, 2013). Una de las manifestaciones de este fenómeno es que complotan contra la posibilidad de mantener las deudas en un sendero de sustentabilidad, algo que se visibiliza en el caso concreto, en el que muchas de las provincias que reestructuraron en 2020/1 –ya desde 2022– encontraban crecientes dificultades para afrontarlas (Moody's, 2022).

Asimismo, el trabajo exhibió que, luego de la crisis de 2008, las grandes Administradoras de Activos Financieros pasaron a ocupar el lugar de primacía que antes desempeñaban en este mercado los principales bancos comerciales y de inversión del G7. El análisis de sus cualidades mostró que ellas se fragmentan en sociedades de inversión con organizaciones más flexibles y opacas, menos permanentes y más desreguladas que los aludidos bancos.

De igual modo, dio cuenta que estas Administradoras poseen, comparativamente a estos últimos, carteras de negocios más diversificadas, con anclaje en multiplicidad de sectores y canales de comunicación entre las distintas regiones del planeta. Bajo estas cualidades, puede concluirse que ellas son agentes más des-territorializados y volátiles que las entidades financieras tradicionales, algo que *a priori* dificulta la prevención y gestión de crisis de deuda como las abordadas.

A este respecto, debe también considerarse que su tamaño y escala –brevemente descritos– les otorga un poder de negociación que empequeñece al de cualquier Estado subnacional de la región. En el proceso estudiado, Fidelity, por caso, fue capaz por si solo de bloquear el intento de reestructuración anticipado de la provincia más grande de Argentina –Buenos Aires– a principios de 2020 (Kanenguiser, 2020; Zaiat, 2020). A la inversa, Golden Tree, una entidad mucho más pequeña,¹⁵¹ fue central para que esta provincia pudiese destrabarlo a mediados de 2021, aún pese a la oposición de muchos de sus pares (Kunibert, 2022).

En este proceso el desbalance de poder se acentuó, porque los acreedores articularon sus demandas de forma colectiva a través de Comités *ad hoc* con suficiente representación como para vetar aquellas pre-ofertas que no los satisficiesen. Dicha articulación no fue azarosa, sino el resultado del diseño institucional del Régimen de REDs vigente, que promueve la cooperación entre los acreedores y, a la inversa, desalienta la de los deudores; con el agregado, que las negociaciones entre estos dos extremos se realizan en dicho Régimen sin la intervención de un tribunal imparcial.¹⁵²

Peor aún, el análisis realizado exhibió que los Comités *ad hoc* conformados no operaron en 2020/1 de forma separada y estanca por cada provincia; ellos, en la práctica, fueron: a) coordinados por una Coalición de bonistas de alcance nacional; b) administrados y asesorados legalmente por los mismos estudios jurídicos; c) representados en juicio por el mismo grupo de abogados; d) liderados en las negociaciones por la misma entidad de asesoría financiera.

¹⁵¹ Fidelity declara administrar activos por un monto de 4.9 billones de dólares (en su web <https://www.fidelity.com/about-fidelity/our-company>), en tanto que Golden Tree lo hace por 0,0534 billones (en su web <https://www.goldentree.com/firm#numbers>); páginas consultadas el 10-09-2024.

¹⁵² En lugar de dicho tribunal, el Régimen de REDs promueve en estos procesos la mediación del FMI entre las partes en tratativas (Manzo, 2020). El problema, es que el Fondo no es un agente neutral dentro de este espacio si se advierte que, él es un acreedor y su gobernanza está controlada por los países del G7.

Bajo estas condiciones, la posibilidad de que las provincias argentinas actuando *caso-por-caso* reestructurasen en 2020/1 sus deudas de forma rápida, equitativa y lo suficientemente profunda, dependía enteramente de la voluntad de sus acreedores. Se trata de un resultado que, más allá de las cualidades particulares del caso concreto, se asienta sobre la base de un espacio financiero estructuralmente concentrado; en esta clase de espacios, en los que los presupuestos de la competencia perfecta están lejos de existir en la práctica, las soluciones pro-mercado promovidas por el actual Régimen de REDs, lejos de tender al equilibrio y a la eficiencia aumentan las desigualdades y contradicciones del sistema.

Bibliografía citada

ÁLVAREZ, Ayelén, (2023), “La élite financiera. Una caracterización de los acreedores privados de la Argentina en la última reestructuración (2020)”, en *Debates actuales sobre la dinámica y reestructuraciones de deuda pública desde la Argentina*, Cantamutto (coord.). Ed. UNS.

ÁLVAREZ, Claudia, Mariel MANES, PAREDES Pablo y Gabriela IVANI, (Álvarez et al.), (2015), “El acceso al crédito de los gobiernos sub-nacionales”, disponible en https://www.economia.gov.ar/dnap/deuda/documentos/el_acceso_al_credito_de_los_gobiernos_subnacionales.pdf, consultada el 01-07-2022.

BCRA, (2020), “Mercado de cambios, deuda y formación de activos externos, 2015-2019”, Informe BCRA, disponible en <https://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Informe-mercado-cambios-deuda-formacion-activos-externos-2015-2019.asp>, consultada el 26-10-2022.

BOUGHTON James, (2001), *Silent Revolution: The International Monetary Fund 1979-1989*, IMF, Washington.

CABRERA MORALES, S. (2022). “Financiarización y desacumulación en América Latina: Administradoras de Fondos de Inversión (2000-2019)”. *Realidad Económica*, Año 52, n° 345, pp. 9 – 34.

ESCUDE, Carlos y Andrés CISNEROS (directores), (2000), “Relaciones Económicas Externas de la Argentina, 1943-1989”, Tomo XI de *Historia General de las Relaciones Exteriores de la República Argentina*, disponible en <https://cari.org.ar/uploads/articles/TOMO%20XI.pdf>, consultada el 20-08-2024.

EURODAD (mayo 2021) “Sleep now in the fire Sovereign Bonds and the Covid-19 Debt Crisis”, disponible en <https://assets.nationbuilder.com/eurodad/pages/2307/attachments/original/1621949568/sovereign-bond-report-FINAL.pdf?1621949568>, consultada el 20-08-2024.

FABANI, Ornela Romina, (2022) “El vínculo de Santa Fe y Córdoba con Emiratos Árabes Unidos y Kuwait y sus implicancias sobre la relación entre estos últimos y el gobierno nacional (2015-2022)”, *Perspectivas Revista de Ciencias Sociales (PRCS)*, UNR, v. 7, n. 14, junio-diciembre 2022, Rosario.

FABANI, Ornella Romina y José, FERNÁNDEZ ALONSO (2019) “Diplomacia financiera con fuentes crediticias no tradicionales durante la gestión de Mauricio Macri. Los casos de China, Qatar y Emiratos Árabes Unidos (2015-2017)”, *Astrolabio, Revista de la UNC*, N° 23, pp. 343-366, Córdoba

FMI, (2001), “Involving the Private Sector in the Resolution of Financial Crises. Restructuring International Sovereign Bonds”, (*IMF Report*, Washington: IMF, January, 20’1).

FMI, (2013). “Sovereign Debt Restructuring: Recent Developments and Implications for the Fund’s Legal and Policy Framework” (*IMF Report*, Washington: IMF, April, 2013).

FMI, (2014), “Strengthening the Contractual Framework to Address Collective Action Problems in Sovereign Debt Restructuring”, (*IMF Policy Paper*, Washington: IMF, September 2, 2014, pp. 1-48)

GULATI MITU and GELPNER, Anne. (2006). “Public Symbol in Private Contract: A Case Study.” *Washington University Law Quarterly* 84 (7): 1–91.

HERRANZ, D., (2022), “Quiénes manejan y cuánto dinero mueven las grandes firmas de inversión que controlan los mercados”, Disponible en: <https://www.publico.es/economia/mercados-economicos-quienes-manejan-dinero-mueven-grandes-firmas-inversion-controlan-mercados.html>, consultada el 20-08-2024

KANENGUISER, Martín (2020), “Fidelity, el fondo de inversión más grande del mundo y principal acreedor bonaerense, exige una mejor oferta de Axel Kicillof”, disponible en <https://www.infobae.com/economia/2020/02/03/fidelity-el-fondo-de-pensiones-mas-grande-del-mundo-y-principal-acreedor-bonaerense-exige-una-mejor-oferta-de-axel-kicillof/>, consultada el 20-08-2024.

INDEC, (2024), “Informes técnicos”,. Vol. 8, n° 139, Buenos Aires.

KUNIBERT, RAFFER, (2022), “Préstamos y especulación: lecciones desde los recientes problemas de deuda de Argentina”, disponible en <https://www.primeeconomics.org/articles/lending-and-profiteering-lessons-from-argentinas-recent-debt-problems/>, consultada el 01-07-2020

LERRICK, Adam (2014), “The IMF: What Is It Good For?”, Conference April 8, Event Transcript, <https://piie.com/publications/papers/transcript-20140408.pdf>, Peterson Institute for International Economics (PIIE), Washington, DC.

LETCHER, Hernán y Julia STRADA, (2019), “Endeudamiento provincial, el fenómeno silencioso”, Disponible en:

https://gallery.mailchimp.com/e9c6f62a4dc825f6a9dab4e88/files/f35666df-b964-49f2a50832d8a771bb3b/Endeudamiento_provincial_el_fen%C3%B3meno_silencioso_CEPA.01.pdf

LIENDO, Horacio, (2010), “Cesación de pago de Provincias”, Segundas Jornadas Italo-Latinoamericanas de Derecho Público, 1- 3 de septiembre, Potrero de los Funes, San Luis.

MANZO, Alejandro G., (2018), “Reestructuraciones de deuda soberana: El debate sobre su regulación en términos de disputa por la gobernanza global”, Revista *Direito e Práxis*, Vol. 9, N. 1, 2018, p. 9-45, Río de Janeiro, Brasil.

MANZO, Alejandro G., (2019), “¿Gobernanza financiera?: comparación de las matrices políticas de las que emergieron las CACs 2003 y 2014”, Revista *Direito GV*, V. 15 N° 1, jan-abril, Brasil.

MANZO, Alejandro G., (2019a), “*Where do they speak from? Positions about the new IMF contractual proposal for ordering sovereign debt restructurings*”, por Alejandro Gabriel Manzo, Revista *Direito e Práxis*, Vol. 10, N. 1, pp. 41-100, Río de Janeiro, Brasil.

MANZO, Alejandro G., (2019b), “El discurso de la gobernanza como legitimador de las elites financieras en el campo de las reestructuraciones de deuda soberana”, Revista *Direito e Práxis*, Vol. 10, N.03, p. 1617-1656, Río de Janeiro, Brasil.

MANZO, Alejandro G., (2020), “IMF Sovereign Debt Restructuring Framework: Origin, Evolution and Latest Updates of its Main Components”, Revista *Direito GV*, V.16 N. 2, p. 1-45, Brasil.

MANZO, Alejandro G., (2023a), “Derechos Humanos en acción: potencialidades y límites para penetrar en el mundo financiero”, Revista *Direito GV*, ISSN: 2317-6172, Qualy A1, Brasil (aceptado para publicar el 17-01-2023, en prensa).

MANZO, Alejandro G., (2023b), “Estrategias de reestructuración de deuda pública sub-soberana a la luz de las experiencias argentinas 2002 y 2020”, en *Debates actuales sobre la dinámica y reestructuraciones de deuda pública desde la Argentina*, Cantamutto (coord.). Ed. UNS.

MECON, (2020), “Estado de Situación de la Deuda Pública Provincial”, Informe Trimestral al 31 de Marzo de 2020, disponible en

<https://www.argentina.gob.ar/economia/finanzas/informe-trimestral-de-deuda-provincial>, consultada el 01-07-2022.

MINOVI, Maziar (2014), “The IMF: What Is It Good For?”, Conference April 8, Event Transcript, <https://piie.com/publications/papers/transcript-20140408.pdf>, Peterson Institute for International Economics (PIIE), Washington, DC.

MOODY'S, (2022), “Regional Local Governments of Argentina: Weak growth and spending will strain”, Moody's Latin America, disponible en https://www.moody's.com/research/Regional-Local-Governments-Argentina-Weak-growth-and-spending-will-strain--PBC_1348240?cid=YJZ7YNGSROZ5414, consultada el 10-12-2022.

MOONEY, Charles W. Jr., (2015), “A Framework for a Formal Sovereign Debt Restructuring Mechanism: The KISS Principle (Keep It Simple, Stupid) and Other Guiding Principles”, *Michigan Journal of International Law*, Vol. 37:57, Michigan.

PÉREZ, Enrique, (2020), “Dos empresas controlan el dinero de todo el mundo. Es probable que nunca hayas oído hablar de ellas”, Xataka, disponible en <https://www.xataka.com/empresas-y-economia/dos-empresas-controlan-dinero-todo-mundo-probable-que-nunca-hayas-oido-hablar-ellas>, consultada el 28-08-2024.

RÚA, M., (2020), “Los fondos que dominan el mundo”, disponible en: <https://www.elcohetelaluna.com/los-fondos-que-dominan-el-mundo/>, consultada el 20-08-2024

SCOTT, Hal, (2006), “Sovereign debt default: cry for the United States, not Argentina”, Critical Legal Issues: working paper series No. 140, September, *Washington Legal Foundation*.

TRAN HUNG, (2014), “The IMF: What Is It Good For?”, Conference April 8, Event Transcript, <https://piie.com/publications/papers/transcript-20140408.pdf>, Peterson Institute for International Economics (PIIE), Washington, DC

VILARIÑO SANZ, Ángel (2011): “Derivados y especulación financiera”, en: *Revista de Economía Crítica* (Nº 11, primer semestre), pp. 96-130.

Zaiat, A., (2020) “Oferta de canje de deuda: quiénes son los 10 acreedores más poderosos”, disponible en: <https://www.pagina12.com.ar/262148-oferta-de-canje-de-deuda-quienes-son-los-10-acreedores-mas-p>, consultada el 20-08-2024



Mesa I

COMERCIO Y DINERO (Y PODER) (MESA DE ESTUDIANTES)

Moderador: Alan LASTONAU

Aula: 4 del Edificio Daract II

Día 1- Miércoles 6 de noviembre de 2024

COMERCIO ARGENTINA-BRASIL DEL COMPLEJO AUTOMOTRIZ EN EL PERÍODO 2002-2023

Gonzalo S. DURRUTY (Estudiante de la Universidad Nacional de Moreno, Argentina).

COMERCIO ARGENTINA-BRASIL DEL COMPLEJO AUTOMOTRIZ EN EL PERÍODO 2002-2023¹⁵³

Gonzalo S. DURRUTY

1. Introducción

En el marco de mi beca de entrenamiento 2024, otorgada por la Comisión de Investigaciones Científicas (CIC) y dirigida por Pablo Tavilla y codirigida por Adriana Sánchez, este escrito tiene como objetivo ofrecer una primera aproximación a la situación del comercio exterior entre Argentina y Brasil en relación con el complejo automotriz. Para ello, se examina la relevancia global del complejo automotriz, resaltando sus principales características y contribuciones, tales como las innovaciones tecnológicas, la generación de empleo y el valor agregado.

Además, se analiza de manera cuantitativa el desempeño del complejo automotriz en la posconvertibilidad a través de variables clave como las exportaciones, la producción, el empleo, la intensidad tecnológica de la actividad y la balanza comercial, entre otras. Este análisis se lleva a cabo mediante el relevamiento de datos provenientes de fuentes como el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA) y World Integrated Trade Solution (WITS). Asimismo, se emplea el indicador de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) para medir la competitividad del complejo automotriz argentino.

Por último, se realiza un análisis del comercio automotriz con Brasil, profundizando en los efectos de la integración regional en el marco del Mercosur y los resultados de estas dinámicas en la balanza comercial del complejo automotriz argentino, tanto en una perspectiva histórica como durante la posconvertibilidad.

¹⁵³ Realizado por Gonzalo Sebastian Durruty, estudiante avanzado de la Lic. en economía de la Universidad Nacional de Moreno (UNM).

El contenido del escrito se organiza de la siguiente manera:

En el apartado 3.1, se examina la relevancia global del complejo automotriz, destacando sus principales características.

En el apartado 3.2, se presenta un análisis cuantitativo de diversos indicadores que reflejan la contribución del complejo automotriz a la economía argentina.

En el apartado 3.3, se introducen las principales dificultades y obstáculos del complejo automotriz argentino en la posconvertibilidad.

En el apartado 3.4, se analiza el origen de la integración con Brasil y sus implicancias sobre el comercio exterior del complejo automotriz argentino.

En el apartado 3.5, se lleva a cabo un análisis específico del comercio del complejo automotriz con Brasil durante la posconvertibilidad.

Finalmente, en el apartado 4, se presentan las conclusiones finales.

2.1. El complejo automotriz global: caracterización y relevancia

El complejo automotriz se conforma principalmente por dos sectores: el sector automotriz y el sector autopartista. Según Gereffi (2001), el sector automotriz está dominado por grandes ensambladores, responsables de la ingeniería compleja del sistema, la fabricación de ciertos componentes clave, el ensamblaje final y la comercialización de los vehículos. El sector autopartista, por su parte, está conformado por una gran variedad de proveedores que fabrican piezas y componentes para las ensambladoras con una estructura jerárquica que incluye a fabricantes de equipo original, quienes proveen piezas y componentes de vehículos a las terminales (empresas del primer anillo), fabricantes de piezas que proveen a los fabricantes de equipo original (segundo anillo) y, por último, fabricantes que destinan su producción al mercado de repuestos (tercer anillo) (Gereffi, 2001; Varela 2003).

El complejo automotriz ha desempeñado a nivel global un papel crucial a lo largo de la historia. De hecho, ha funcionado, y sigue funcionando, como un verdadero “laboratorio industrial” donde se prueban nuevas tecnologías y formas de organización de la producción. Por lo tanto, este complejo es un importante generador de innovaciones tecnológicas. La relevancia del complejo automotriz como generador de nuevas tecnologías e innovaciones se observa al dirigir la atención a los modos de producción fordista y toyotista. Estos modelos generaron

innovaciones organizativas que fueron replicadas y adoptadas por diversas industrias y países (Panigo *et al.*, 2017).

Además de su característica como difusor de nuevas tecnologías e innovaciones, complejo automotriz es un gran generador de valor agregado y de puestos de trabajo. Sin embargo, las contribuciones de cada sector no son uniformes dentro del complejo. Con el auge del modelo toyotista, las autopartistas del primer anillo incrementaron su participación en actividades de diseño, las cuales generan mayor valor agregado debido a su elevado componente de gastos en Investigación y Desarrollo (I+D). En contraste, bajo este modelo productivo, el papel de los fabricantes de automóviles se redujo al ensamblaje de conjuntos de partes y piezas producidas por las autopartistas (Motta, 2006). Este cambio se explica por dos elementos; en primer lugar, por la convergencia tecnológica entre los sectores automotriz y electrónico, lo que facilitó la diversificación de productos en el ámbito de las autopartes. En segundo lugar, por la estrategia empresarial orientada al rápido lanzamiento de nuevos modelos de automóviles, actividad en la que las empresas autopartistas contaban con mayor experiencia (Motta, 2006).

Otra asimetría entre los sectores que componen el complejo automotriz radica en los requerimientos de mano de obra de cada uno de ellos, siendo el sector autopartista el que genera la mayor demanda de trabajadores. En cambio, el sector automotriz genera moderados efectos en el mercado de trabajo. Esta diferencia se debe a la menor necesidad de sustituir trabajadores por maquinaria en el sector autopartista (es decir, el sector es más trabajo intensivo que el automotriz). Además, podría interpretarse como una estrategia de las terminales para trasladar costos a las autopartistas (Panigo *et al.*, 2017).

En síntesis, el complejo automotriz ha evolucionado y se ha adaptado a distintos modelos de organización productiva y, con esto, ha generado innovaciones organizativas las cuales se expandieron a otras industrias y países. A su característica como generador de innovaciones tecnológicas se suman su capacidad como generador de puestos de trabajo y valor agregado, llevada a cabo en mayor medida por el sector de autopartes.

2.2. Aportes del complejo automotriz argentino en la posconvertibilidad

Durante el período de posconvertibilidad, el complejo automotriz argentino se consolidó como un sector clave para la economía nacional, por su aporte en términos de generación de divisas, empleo y valor agregado.

Entre 2002 y 2023, el complejo representó en promedio el 10% de las exportaciones totales del país, alcanzando un máximo del 14% en 2013. Esta capacidad exportadora ha convertido al complejo en una fuente importante de divisas para Argentina, especialmente en años de crecimiento económico sostenido, en donde la demanda por moneda internacional aumenta. Así, entre los principales productos exportados del sector autopartista se encuentran las puertas para vehículos, cinturones de seguridad, cajas de cambio, sistemas de suspensión, etc. Por otro lado, entre los principales productos exportados por el sector automotriz se encuentran los automóviles, las camionetas y los camiones. A su vez, Argentina exporta a países como Brasil, México, Chile, Colombia, Estados Unidos, Venezuela, Japón, Alemania, Tailandia, entre otros. Brasil es, sin embargo, el principal socio comercial del país,

La producción de vehículos en el país alcanzó el récord en 2011, con 828.771 unidades producidas, en un contexto de políticas de estímulo económico y creciente demanda interna. Este dato es relevante, dado que un mayor nivel de producción nacional implica una mayor absorción de trabajadores por parte del complejo. De hecho, el cálculo que hemos realizado de la elasticidad del empleo con respecto a la producción, que comprende el periodo 2002- 2023 refleja que, ante un aumento en un 1% de la producción, el empleo se incrementa en un 0,4%.

Asimismo, dentro del total de la producción local, predominaron las ventas al exterior, que representaron en promedio un 58% durante los años analizados, mientras que el restante se destinó al mercado interno. La significativa proporción de la producción destinada al mercado externo puede explicarse, en parte, por la competitividad del complejo automotriz argentino a nivel internacional. Esto se evidencia al utilizar el indicador de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR). Esta primera versión del indicador, desarrollado por Bela Balassa, evalúa la competitividad de un país en un sector específico en comparación con otros países del mundo. Dicha comparación se realiza mediante un cociente entre la participación de las exportaciones del complejo automotriz local en las exportaciones totales del país y la sumatoria de la participación de los complejos automotrices del resto del mundo en las exportaciones totales de todo el mundo¹⁵⁴. Así, si la proporción del complejo en las exportaciones totales del país es mayor que la proporción del complejo en cuestión en las exportaciones totales de los demás países, entonces, el país dispone de mejor capacidad exportadora (Stellian y Buitrago, 2022).

Cuando los resultados del indicador son menores a la unidad ($X < 1$), se interpreta que el sector analizado presenta Desventajas Comparativas Reveladas (DCR) en relación con otros países.

¹⁵⁴ $VCR = (xAv / XAt) / (xMv / XMt)$. Donde xAv = exportaciones de vehículos (v) por Argentina (A) y XAt = exportaciones totales (t) de Argentina (A). Por otro lado, xMv = exportaciones de vehículos (v) a nivel mundial (M) y XMt = exportaciones totales (t) mundiales (M).

En cambio, un valor superior a 1 ($X > 1$) indica la existencia de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) en el sector. Según los resultados exhibidos en la Tabla 1 se puede extraer que, durante los primeros seis años del período analizado, Argentina mostró desventajas competitivas en el complejo automotriz. Sin embargo, a partir de 2007, la competitividad del complejo aumentó, lo que permitió el incremento en las exportaciones.

Tabla 1: Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) del complejo automotriz. 2002-2023.

Años	X	Clasificación
2002	0,58	DCR
2003	0,47	DCR
2004	0,62	DCR
2005	0,78	DCR
2006	0,97	DCR
2007	1,06	VCR
2008	1,15	VCR
2009	1,32	VCR
2010	1,52	VCR
2011	1,59	VCR
2012	1,59	VCR
2013	1,82	VCR
2014	1,61	VCR
2015	1,26	VCR
2016	0,98	DCR
2017	1,20	VCR
2018	1,21	VCR
2019	1,03	VCR
2020	0,88	DCR
2021	1,39	VCR
2022	1,31	VCR
2023	1,42	VCR

Elaboración propia en base a datos del INDEC y WITS.

En cuanto a los puestos de trabajo, a lo largo de los años de la posconvertibilidad, el complejo automotriz ha empleado entre el 4% y el 6% de la mano de obra industrial total del país. De hecho, llegó a ocupar a más de 79.000 trabajadores en 2013. Como se mencionó en el apartado 3.1, los requerimientos de trabajo varían entre el sector autopartista y el automotriz. Esto se observa también en el complejo automotriz argentino, en donde, en promedio, el sector autopartista representó el 62% del empleo en el complejo automotriz.

Asimismo, en términos de contenido tecnológico, tanto el sector automotriz como el autopartista se consideran de tecnología media según el clasificador de Sanjaya Lall (2000). Esta clasificación indica que el complejo automotriz pertenece a un grupo de actividades que utilizan tecnologías intensivas en habilidades, capital y productos intermedios. Estas actividades suelen involucrar tecnologías complejas, con niveles moderadamente altos de I+D, requerimientos avanzados de habilidades y largos períodos de aprendizaje. A su vez, el complejo exige una considerable interacción entre empresas para lograr la eficiencia técnica de las “mejores prácticas” (Sanjaya Lall, 2000).

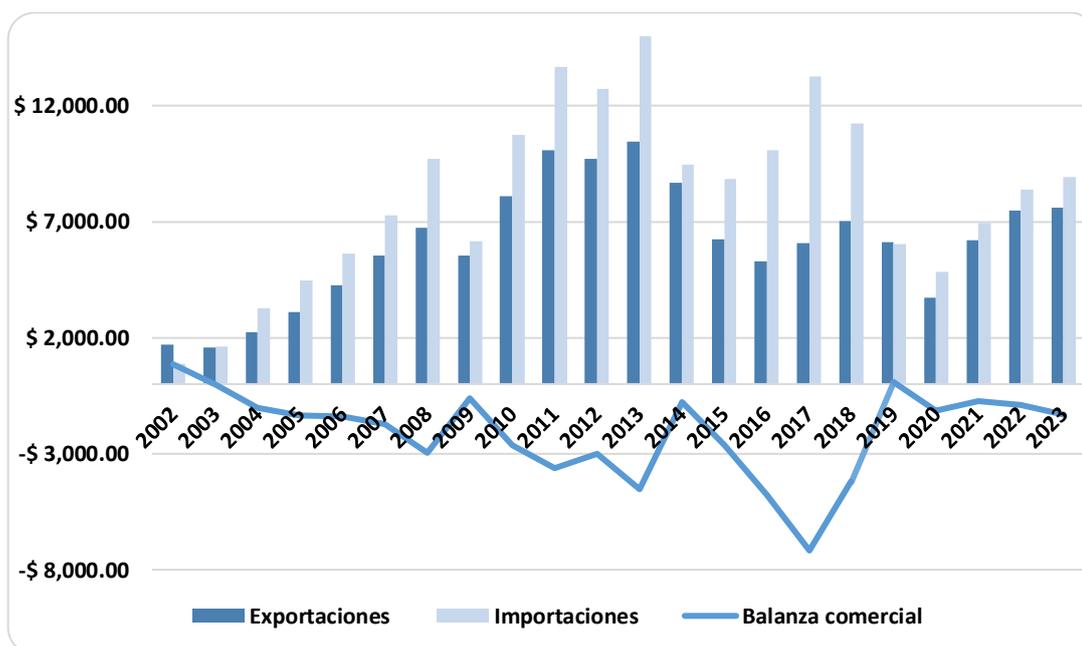
En conclusión, entre las características del complejo automotriz argentino se destaca su rol como generador de divisas extranjeras y puestos de trabajo, los cuales aumentan con la expansión de la producción y su competitividad, medido a través del VCR. Además, realiza significativos aportes tecnológicos, dado que sus actividades se caracterizan, en general, por ser complejas tecnológicamente y por tener una alta proporción de gastos en I+D (Sanjaya Lall, 2000).

2.3. Problemas estructurales del complejo automotriz argentino en la posconvertibilidad

No todos los aportes del complejo automotriz son positivos para la economía argentina. A lo largo de la posconvertibilidad el complejo automotriz presentó un déficit comercial crónico, lo que agravó el problema de la restricción externa. Este concepto se refiere a la escasez de divisas generada por el crecimiento económico impulsado por la expansión industrial, lo cual actúa como un límite para dicho crecimiento. En palabras de Pérez Almansi (2022), “refiere a la presión sobre la demanda de divisas en una economía con una estructura productiva desequilibrada en períodos de crecimiento económico e industrial, debido al aumento de la importación de bienes de capital e insumos intermedios necesarios para alimentar el proceso de crecimiento” (p. 210).

El saldo negativo del complejo fue impulsado principalmente por el déficit del sector de autopartes. En 2023, por ejemplo, el resultado de la balanza comercial del sector de autopartes superó con creces el superávit generado por el sector automotriz. Este déficit crónico genera una pérdida de divisas extranjeras y, como consecuencia, un estancamiento en el crecimiento económico. Como se observa en el Gráfico 2, el déficit ha mostrado una tendencia creciente a lo largo de los años, hasta alcanzar su punto máximo en 2017, cuando el complejo automotriz representó el 86% del déficit comercial del país.

Gráfico 2: la balanza comercial del complejo automotriz argentino en millones de dólares. 2002-2023.



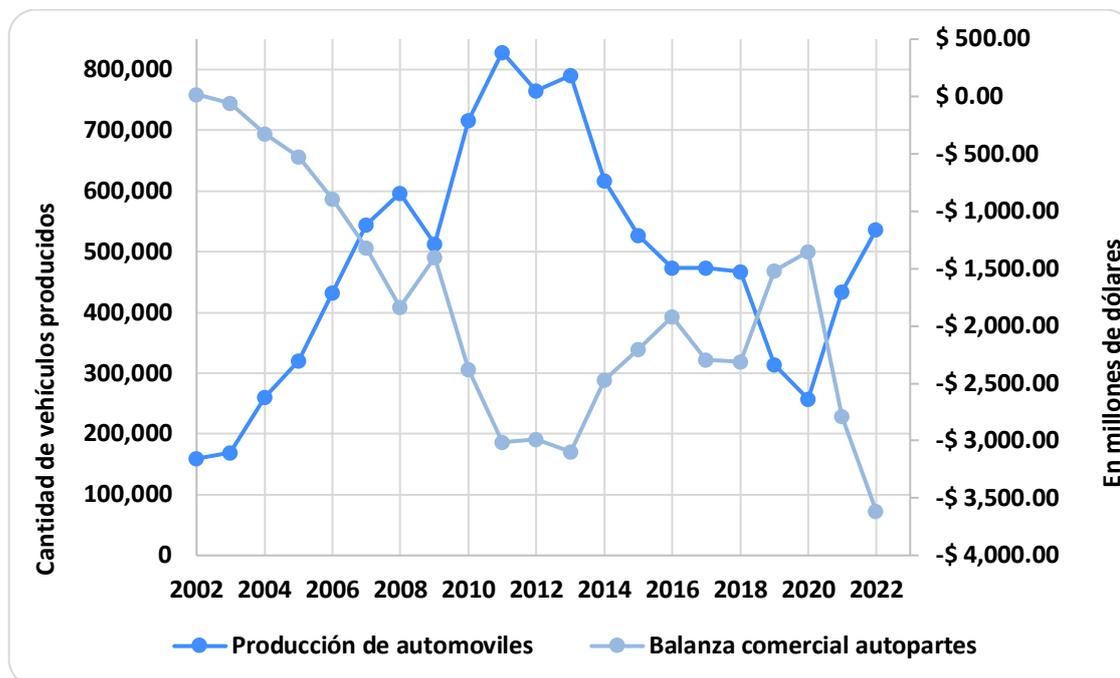
Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Al analizar las exportaciones por sector, se observa que estas son principalmente impulsadas por el sector automotriz, el cual representó, en promedio, el 81% de las exportaciones del complejo en los años de la posconvertibilidad, mientras el sector autopartista contribuyó el restante. Asimismo, a lo largo de los años se ha dado una tendencia hacia el crecimiento de la participación del sector automotriz en las exportaciones, en detrimento del sector autopartista.

En cuanto a las importaciones del complejo, el sector automotriz posee un mayor peso. En promedio, representó el 62% de las importaciones, en contraste con el sector autopartista, que representó el resto. Además, en términos de tendencias, se puede observar que, hasta 2017, el sector automotriz incrementó sus importaciones en relación con el sector autopartista, por lo que ese año representó el 76% del total de importaciones. Sin embargo, a partir de 2017, el sector autopartista incrementó su participación, hasta representar un 54% de las importaciones en 2023.

El aumento de la participación del sector autopartista en las importaciones del complejo automotriz, resulta de un menor grado de integración local entre el sector automotriz, representado por las terminales y los fabricantes de piezas de vehículos, que conforman el sector de autopartes local. Eso se logra ver en el Gráfico 3, en donde, el déficit comercial autopartista aumenta al crecer la producción de automóviles, debido al requerimiento elevado de autopartes e insumos extranjeros.

Gráfico 3: Evolución de la producción de vehículos en comparación con la evolución del saldo comercial de autopartes. 2002-2023.



Elaboración propia en base a datos del INDEC y ADEFA.

El elevado grado de contenido importado en la producción de vehículos no es exclusivo de Argentina, sino que afecta, en diferentes medidas, a los distintos países de América Latina. De hecho, la región se ha transformado en la segunda más deficitaria del planeta en términos de balanza comercial de autopartes, tanto es así que, por cada dólar que aumentan las exportaciones de autopartes, las importaciones sectoriales se incrementan en tres dólares (Panigo *et al.*, 2017). Sin embargo, al realizar la misma medición para Argentina obtenemos que este número se incrementa sensiblemente, lo que da como resultado que, por cada aumento en un 1% de las exportaciones de autopartes, las importaciones de piezas aumentan en un 5,5%. En otras palabras, existe una alta elasticidad de las compras externas con respecto a las ventas de autopartes.

En síntesis, el complejo automotriz argentino y, en especial, el sector autopartista, aporta sustancialmente al problema de la restricción externa, y, por lo tanto, contribuye al freno del crecimiento económico.

Cabe destacar que, tanto a nivel global como a nivel país el sector autopartista genera un mayor número de puestos de trabajo y mayor valor agregado en comparación con el sector automotriz. No obstante, también enfrenta desafíos más significativos. En otras palabras, aunque el sector

de autopartes contribuye más al empleo y al valor agregado, es, al mismo tiempo, el principal responsable del déficit comercial crónico del complejo automotriz argentino.

2.4. Dinámicas históricas del comercio automotriz entre Argentina y Brasil

El origen del predominio de Brasil como principal socio comercial se remonta a 1991, con la creación del Mercosur. Bajo esta iniciativa, Argentina estableció un nuevo reglamento para el complejo automotriz, caracterizado por la apertura comercial basada en una desgravación generalizada, lineal y automática de todos los aranceles (Castaño y Piñero, 2016). En este marco, se creó un régimen especial para la industria automotriz. En su versión original, este régimen planteaba un contenido máximo importado del 40% de piezas para vehículos. Esto limitaba la demanda de autopartes argentinas, ya que el 60% restante podía ser importado desde la extrazona (comercio fuera de los países del Mercosur) con un arancel del 2%. Además, incluía un sistema de intercambio compensado obligatorio (mediado por el coeficiente Flex), un cupo para la importación de vehículos, entre otras regulaciones (Arza y López, 2007).

Un hito clave en estos años fue la decisión por parte de Brasil y Argentina de otorgar tratamiento nacional a las piezas adquiridas por las terminales, siempre que estas fuesen producidas en la región. La condición para dicho tratamiento radica en un intercambio compensado por empresa que establecía que, por cada dólar importado, se debía exportar la misma suma, con el fin de evitar desequilibrios comerciales entre los principales socios, lo cual se estipulaba mediante el coeficiente Flex, que, en ese periodo tenía un valor de 1 (Varela, 2003). La medida de tratamiento nacional generó un crecimiento en el contenido de piezas importadas en los vehículos producidos en el mercado doméstico argentino, por lo que perjudicó al sector autopartista local. De hecho, estudios sectoriales marcan esta medida como el inicio de las mayores dificultades para el autopartismo local, signado por el aumento en espejo del déficit comercial del sector de autopartes ante aumentos de la producción de vehículos (Kosacoff, 1999; Schvarzer, 2003; Sierra y Katz, 2002; Cantarella et al., 2008).

Las relaciones entre Argentina y Brasil no estuvieron exentas de tensiones. En cuanto a esto, se pueden enumerar dos ejemplos que denotan el ambiente conflictivo entre los socios comerciales. En primer lugar, en la década de 1990, el gobierno brasileño ofreció incentivos especiales para la instalación de terminales automotrices extranjeras en su territorio, entre los cuales se incluyeron beneficios fiscales otorgados por varios estados del país para atraer inversión extranjera directa (IED). Esto generó inquietudes y quejas por parte de Argentina, puesto que el desvío de las inversiones foráneas perjudicaba el complejo automotriz local. Sin

embargo, a pesar de las demandas planteadas por el gobierno argentino, Brasil rechazó cualquier tipo de ajuste compensatorio (Motta Veiga y Iglesias, 1997, como se cita en Arza y López, 2007). En segundo lugar, en el año 2001, Argentina logró incorporar una pauta de contenido nacional para las empresas autopartistas, junto con la penalización del comercio de productos fabricados por empresas favorecidas por subsidios. Sin embargo, las medidas estuvieron vigentes solo un año, ya que, en 2002, Argentina se resignó al objetivo de contenido local a cambio de la modificación en el esquema de comercio compensado, es decir, en el coeficiente Flex (Panigo *et al.*, 2017).

En conclusión, la integración con Brasil tuvo un impacto negativo en el complejo automotriz argentino, especialmente en el sector autopartista local. Este perjuicio se debió tanto a las flexibilizaciones en las normas de contenido nacional, que llevaron a Argentina a aceptar simples modificaciones en el coeficiente Flex, como a la implementación de la medida de tratamiento nacional para las partes de vehículos producidas en la región.

3.5. El comercio automotriz entre Argentina y Brasil en la posconvertibilidad.

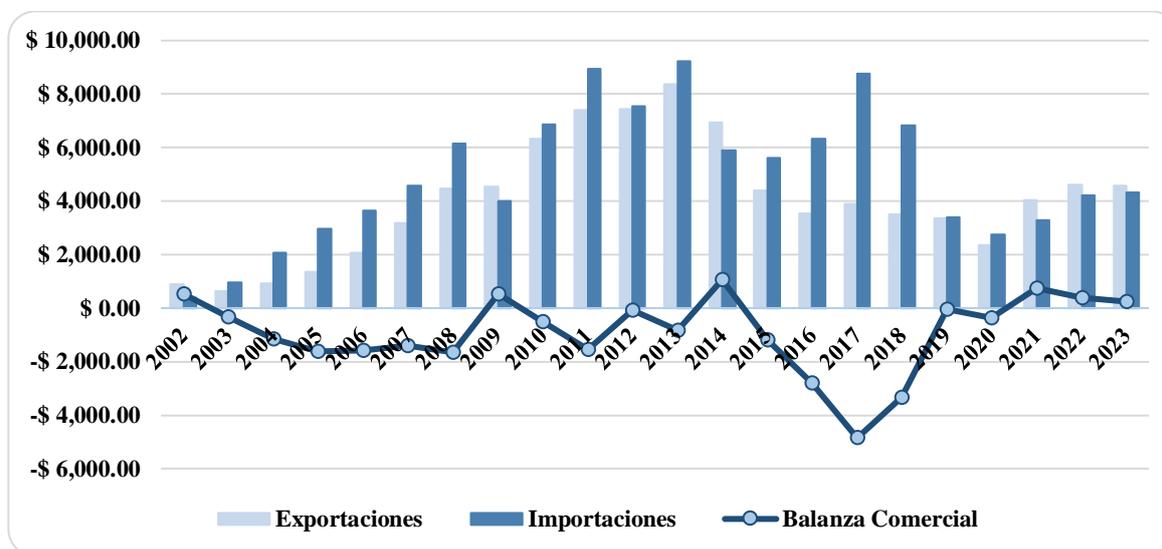
Los conflictos históricos entre Argentina y Brasil no se encuentran saldados en la posconvertibilidad. Para que las empresas accedan a beneficios tales como la protección mediante aranceles, deben cumplir obligatoriamente con requisitos de contenido regional de partes y piezas y con el coeficiente Flex fijado. Sin embargo, los cambios en los acuerdos que se dieron en este periodo, que establecen las condiciones para la Política Automotriz Común (Acuerdo de Complementación Económica 14), introdujeron elementos distorsivos que perjudicaron principalmente a las empresas autopartistas locales. Uno de ellos fue el Régimen de Aduana en Factoría (RAF) de Argentina, el cual, permite importar insumos y componentes sin pagar aranceles ni impuestos internos, siempre que se destinen a la producción de bienes para exportación (Panigo *et al.*, 2017; Argentina Productiva 2030, 2023).

El RAF afecta en mayor medida a Argentina que a Brasil (en este país el régimen se denomina Cofins), puesto que, la proporción de automóviles exportados determina cuantas piezas pueden importarse sin aranceles desde la extrazona. Por esto, como las ventas al exterior predominan sobre las ventas de automóviles al mercado interno en Argentina, el régimen impacta primordialmente sobre el sector autopartista argentino (Panigo *et al.*, 2017).

Otro elemento distorsivo fue el requisito de contenido regional. Este se calcula dividiendo el valor total de las piezas importadas (P_i) entre el precio de venta del vehículo (P_v). La medición sobre el valor de venta del vehículo flexibilizó los requisitos de piezas regionales, puesto que, dado que el valor de un vehículo se compone en su mayoría (70%) de autopartes, las terminales pueden incrementar el precio de venta del vehículo ($P_i/P_v \downarrow$) y, por lo tanto, incorporar una mayor cantidad de piezas importadas en su producción (Panigo *et al.*, 2017).

Los elementos distorsivos antes mencionados sentaron las bases para una balanza comercial crónicamente deficitaria con nuestro principal socio comercial, como se puede notar en el Gráfico 4. A su vez, dado el peso de Brasil en el comercio exterior del complejo automotriz argentino (En el promedio desde 2002 hasta 2023, el 63% de los despachos del complejo al exterior se dirigieron a Brasil, mientras el 60% de las importaciones derivaron de este último), estos factores han tenido un impacto significativo en la situación externa del complejo automotriz argentino.

Gráfico 4: la balanza comercial del complejo automotriz argentino con Brasil en millones de dólares. 2002-2023.



Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Como se indicó en el apartado anterior, en 2002 Argentina abandonó el objetivo de incrementar el contenido local de autopartes en los vehículos. Este cambio se realizó a cambio de modificar el esquema de comercio compensado mediante el coeficiente Flex, establecido en los Protocolos Adicionales del ACE 14 (Argentina Productiva 2030, 2023).

Durante la posconvertibilidad, se implementaron dos tipos de políticas. Por un lado, aquellas que contribuyeron a la profundización del déficit comercial del complejo automotriz con Brasil, como el incremento del coeficiente Flex. Por otro lado, se adoptaron medidas orientadas a mitigar este contexto externo desfavorable, entre las cuales destaca la posterior reducción del mencionado coeficiente.

Entre las políticas que profundizaron el déficit comercial del complejo automotriz, se destaca la modificación del coeficiente Flex en 2005, en el marco de las negociaciones entre Argentina y Brasil. En ese año, el valor del Flex pasó de 1,1 a 2,6 (Almansi, 2022). Esto significa que, por cada dólar obtenido por exportaciones a Brasil, se permitía la importación de 2,6 dólares libres de aranceles. Además, otras políticas que agravaron el problema externo incluyeron la flexibilización de las normas de contenido local para los vehículos producidos en Argentina y la modificación del régimen de Admisión Temporal establecido en 1998. Según Pérez Almansi (2022), la modificación de dicho régimen redujo el costo de importar partes y piezas para vehículos.

Sin embargo, algunas de estas políticas fueron reformuladas con el objetivo de disminuir el déficit comercial. En 2005, por ejemplo, se implementó el Régimen de Incentivos a la Competitividad de Autopartes Locales, que ofrecía reintegros a las terminales que incorporen autopartes de origen nacional (Argentina Productiva 2030, 2023). Asimismo, en 2006, se alcanzó un nuevo acuerdo entre Argentina y Brasil que redujo el coeficiente Flex de 2,6 a 1,95 (Almansi, 2022).

En el Gráfico 4 se observa cómo estas medidas en conjunto establecieron un límite inferior para el déficit comercial del complejo con Brasil hasta 2009. En ese año, debido a la crisis económica global, el comercio bilateral disminuyó, generando un superávit en la balanza comercial. Sin embargo, en 2013, el estancamiento de la economía brasileña afectó negativamente las exportaciones del complejo automotriz argentino, lo que incrementó nuevamente el déficit comercial. Ante esta situación, el gobierno argentino adoptó dos medidas en 2014: la primera fue renegociar el acuerdo con Brasil para reducir el coeficiente Flex a 1,5 y limitar así las importaciones de vehículos y autopartes libres de aranceles desde Brasil. La segunda medida fue la implementación del Plan ProCreAuto, que subsidiaba la compra de automóviles fabricados localmente (Almansi, 2022). Como resultado, el complejo automotriz logró un superávit de \$1.060,40 millones de dólares en su balanza comercial con Brasil.

A partir de 2015, la apertura comercial y la eliminación de permisos de importación (Almansi, 2022) incrementaron el déficit del complejo automotriz argentino. De hecho, en 2016 el saldo

negativo ascendió a \$2.782,54 millones de dólares, lo que representó el 58% del déficit del complejo con el resto del mundo. Para contrarrestar esta situación, en el mismo año se sancionó el Régimen de Desarrollo y Fortalecimiento del Autopartismo Argentino, que estableció un bono de crédito fiscal para las automotrices que adquirieran partes y piezas nacionales (Argentina Productiva 2030, 2023). Por otro lado, en 2017 se lanzó el Plan 1 Millón de Autos, cuyo objetivo era incentivar la producción de vehículos y aumentar el empleo en el sector (Almansi, 2022). Sin embargo, estas políticas no lograron reducir el déficit comercial, que alcanzó un récord de \$4.855 millones de dólares en 2017, lo que representó aproximadamente el 68% del déficit total del complejo automotriz.

En 2019, el gobierno argentino volvió a modificar el coeficiente Flex, incrementándolo de 1,5 a 1,7 (Argentina Productiva 2030, 2023). A pesar del aumento del coeficiente, el déficit comercial disminuyó, pasando de \$3.322 millones de dólares en 2018 a tan solo \$43 millones en 2019. Lo notable del acuerdo que modificó el coeficiente, es que sentó las bases para el comercio automotriz hasta 2029, ya que incluye incrementos graduales en el valor protocolar del Flex hasta dicho año (Argentina Productiva 2030, 2023).

En 2022, se promulgó la “Ley de Promoción de Inversiones en la Industria Automotriz-Autopartista y su Cadena de Valor”, orientada a incentivar las inversiones en el complejo automotriz. Entre otras disposiciones, la ley estableció un contenido mínimo nacional para diversos vehículos¹⁵⁵ y permitió la devolución del IVA mediante créditos fiscales (Argentina Productiva 2030, 2023). Estas políticas parecieron compensar el impacto negativo de los aumentos en el coeficiente Flex, ya que, a partir de 2021, el complejo registró un superávit comercial con Brasil, lo que contribuyó a mitigar el estrangulamiento de divisas extranjeras provocado por el déficit del complejo automotriz argentino.

En síntesis, los elementos distorsivos instaurados en la posconvertibilidad, tales como el RAF y la forma de cálculo del requisito de contenido regional perjudicaron el complejo automotriz argentino y, en especial, al sector de autopartes local. A su vez, existe un predominio de los intereses de Brasil sobre los de Argentina, que se refleja en la resignación de este último a simples reducciones en el coeficiente Flex para mitigar el problema externo de su complejo automotriz. Así, a lo largo de la posconvertibilidad, se llevaron a cabo políticas de incentivos (y otras de desincentivo) que tuvieron diversos resultados en la balanza comercial del complejo automotriz.

¹⁵⁵ Los ómnibus, por ejemplo, deberán garantizar un mínimo de 15 % de contenido nacional hasta 2025.

3. Conclusiones

Entre las principales características del complejo automotriz argentino en el período 2002-2023, se encuentra su capacidad para generar divisas extranjeras y empleo. Además, es competitivo, medido a través del VCR, y realiza importantes aportes tecnológicos, ya que sus actividades suelen ser tecnológicamente complejas y presentan una alta proporción de gastos en I+D (Sanjaya Lall, 2000).

Sin embargo, la estructura crónicamente deficitaria del complejo, motorizada principalmente por el sector de autopartes, ha contribuido a la escasez de divisas externas en Argentina. Esto limita el crecimiento económico sostenido y desvía recursos que podrían haberse utilizado en otros sectores productivos en forma de incentivos. Por tanto, limita el desarrollo económico.

Si bien se reconoce la importancia de elementos históricos que debilitaron la industria de autopartes nacional, tales como la desprotección al complejo automotriz y, en especial, al sector autopartista con el abandono de la industrialización en 1976 y la inserción a las cadenas globales de valor (CGV) en un contexto de globalización y apertura externa. Un factor que se ha destacado a lo largo del presente informe para explicar la baja performance del complejo automotriz argentino respecto al comercio exterior ha sido la integración regional con Brasil. Dicha integración ha afectado negativamente al sector autopartista local, debido a la flexibilización de las normas de contenido nacional, al tratamiento nacional de las partes producidas en la región, a los factores distorsivos introducidos en la posconvertibilidad como RAF, el método de cálculo del requisito de contenido regional y los aumentos constantes del coeficiente Flex.

Un aspecto paradójico que se ha destacado previamente es que, aunque el sector autopartista local dentro del complejo automotriz es el que genera la mayor cantidad de puestos de trabajo, ha sido el más afectado por flexibilizaciones constantes desde el inicio de la integración con Brasil en 1991 hasta la actualidad. Esto último se evidencia en la modificación de los acuerdos con Brasil en 2019, donde no solo se incrementó el coeficiente Flex, lo que posibilitó un aumento de piezas importadas a Argentina, sino que también se establecieron las bases para un aumento progresivo del mencionado coeficiente hasta 2029.

4. Bibliografía.

ARGENTINA PRODUCTIVA 2030. (2023). *Misión 4. Impulsar la movilidad sustentable con productos y tecnologías nacionales*. Ministerio de Economía de la Nación. Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/argentina-productiva-2030>.

ARZA, V., & LÓPEZ, A. (2007). El caso argentino. *La industria automotriz en el MERCOSUR*, (pp. 55-146). Montevideo. Red Mercosur.

ALMANSI, P. (2022). La cadena automotriz argentina a partir de la crisis de la convertibilidad: un análisis de su evolución y sus principales problemas (2002-2019) *Revista CEPAL* (pp. 209-228). (Documento de Trabajo N°137). Santiago. CEPAL.

CANTARELLA, J., KATZ, L. y DE GUZMÁN, G. (2008). *La Industria Automotriz Argentina: Limitantes a la Integración Local de Autocomponentes*. (Documento de Trabajo N°1). Buenos Aires. Laboratorio de Investigación sobre Tecnología, Trabajo, Empresa y Competitividad. Universidad General Sarmiento – Instituto de Industria.

CASTAÑO, F., & PIÑERO, F. J. (2016). *La política automotriz del MERCOSUR (PAM): evolución y actualidad. El eje Argentina-Brasil y su impacto sobre el bloque subregional*. La plata, Buenos Aires. VIII Congreso de Relaciones Internacionales del Instituto de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de La Plata.

GEREFFI, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. Problemas del Desarrollo. *Problemas del Desarrollo* (pp. 9-37). (Documento de Trabajo N°125). México. Revista Latinoamericana de Economía.

KOSACOFF, B. (1999). *Hacia un mejor entorno competitivo de la producción automotriz en Argentina*. (Documento de trabajo N°82). Buenos Aires. Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL).

LALL, Sanjaya. (2000). The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998. *Oxford Development Studies* (pp. 337-369). University of Oxford.

MOTTA, J. (2006). *La restructuración del sector autopartista a nivel internacional*. Actualidad económica. vol. 16. Recuperado de:

<https://revistas.unc.edu.ar/index.php/acteconomica/article/view/4008>.

MORERO, H. (2013). *El proceso de internacionalización de la trama automotriz argentina*. H-Industria. Revista De Historia De La Industria Y El Desarrollo En América Latina, (12), 1. Recuperado a partir de <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/531>.

PANIGO, D., GARRIZ, A., LAVARELLO, P., SCHORR, M. (2017). *La encrucijada del autopatrimo en América Latina*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Undav.

SCHVARZER, J., ROJAS BREU, M. Y PAPA, J. (2003). *La industria automotriz en perspectiva. La reconversión de la década del noventa como prólogo a la crisis actual*. (Documento de Trabajo N°5). Buenos Aires. Centro de Estudios de la Situación y Perspectiva Argentina (CESPA).

SIERRA, P. y KATZ, L. (2002). *La industria automotriz de cara a su futuro. Escenarios*. LITTEC, Universidad Nacional de General Sarmiento.

STELLIAN, R., & DANNA-BUITRAGO, J. P. (2022). ¿Qué indicador de ventajas comparativas reveladas escoger? Consideraciones teóricas y empíricas. *Revista CEPAL* (pp. 49-70). (Documento de Trabajo N°138). Santiago. CEPAL.

VARELA, L. (2003). El sector automotriz argentino. *Revista Realidad Económica*. (P.120). Documento de Trabajo N°196). IADE.

**LOS MEDIOS DE FINANCIAMIENTO
VINCULADOS A LA GUERRA PARA LA
CONSOLIDACION DE LA MONEDA:**

**ANALISIS EN ARGENTINA, CHILE Y PERU
DURANTE EL SIGLO XIX**

Leonel M. VILLAFANE (Estudiante de la Universidad Nacional de Moreno, Argentina).

LOS MEDIOS DE FINANCIAMIENTO VINCULADOS A LA GUERRA PARA LA CONSOLIDACION DE LA MONEDA: ANALISIS EN ARGENTINA, CHILE Y PERU DURANTE EL SIGLO XIX

Leonel M. VILLAFANE: leovillafane98@gmail.com

Introducción

El objetivo de la ponencia es presentar los avances de las Prácticas Pre-Profesionales (PPP) de la Licenciatura en Economía de la Universidad Nacional de Moreno (UNM). El estudio analiza la consolidación de la moneda en Argentina, Chile y Perú durante el siglo XIX, en relación con los medios de financiamiento empleados para las guerras. Este análisis forma parte del proyecto mayor titulado “*Historia global del dinero y de la moneda: perspectivas para Latinoamérica*”, dirigido por el docente e investigador Eduardo Crespo. Asimismo, el periodo está limitado por la declaración de la independencia de los países Latinoamericanos y la selección de las guerras civiles e internacionales de los mismos.

En las siguientes páginas se componen del Marco Teórico, los avances de los resultados de la investigación, que explica el contexto y los medios de financiamiento de las guerras para Argentina, Chile y Perú durante el siglo XIX.

Marco teórico

Las visiones antropológicas, económicas mainstream, como medio de intercambio, y heterodoxas, como la visión del dinero estatal, no explotan todas las dimensiones del origen del dinero. Por ende, definimos al dinero como un carácter dual, uno estatal, siendo reconocido como deuda y obligación tributaria, y otro privado, conservando el valor (“logística de tiempo”) y universalmente aceptado (“valor intrínseco”) (Hart, 1986).

No obstante, la imposición de una moneda por parte de los Estados, no provienen únicamente del poder de decisión (poder despótico), sino que también dependen de la relación con estas tecnologías de logísticas, siendo coordinadores de las acciones de las sociedades (poder infraestructural) (Mann, 1991).

Dicho esto, es una limitación para los Estados, debido a que los gastos dependen del poder infraestructural para poder recaudar los tributos y no basta con la sola decisión de imponer una unidad de cuenta. Por ello, es necesario otros mecanismos financieros para incrementar sus gastos. Además, dentro de un contexto de competencia interestatal, los Estados están obligados a aumentar su capacidad financiera para la lucha constante del orden geopolítico.

Las guerras contribuyen a constituir las bases de los Estados-Nación, debido a los requerimientos en los grados de organización y eficiencia que poseen (Centeno, 2014). No obstante, existen distintos tipos de guerras como las guerras totales y las guerras limitadas, en otras palabras, guerras internacionales y guerras internas.

Por un lado, los Estados podrían desvincular los gastos de guerra con sus ingresos tributarios, a través del Papel-Moneda y la deuda pública. Por otro lado, los privados podrían conservar el valor de la moneda con pagos de intereses y como reserva para el crédito privado.

Contexto colonial y poscolonial en América Latina en el siglo XIX

El proceso de independencia (1810-1820) en América Latina en el siglo XIX tuvo inicio a causa de la inestabilidad política en España y Portugal, principalmente, por las Guerras Napoleónicas, que afectaron económicamente a sus respectivas colonias (Bulmer-Thomas, 2017). Luego de 1820, América Latina estuvo marcada por el ingreso de capital extranjero, a través de empréstitos otorgados por bancos internacionales, así como por conflictos bélicos derivados de disputas fronterizas o tensiones políticas internas (Bulmer-Thomas, 2017; Marichal, 1988).

En conclusión, los nacientes Estados latinoamericanos, luego de la independencia, siguieron teniendo conflictos en el interior y exterior de su territorio, necesitando nuevas herramientas para poder financiar estos gastos militares. Los empréstitos externos volvieron a tener importancia para la década del 50 con Estados más experimentados, aunque, los problemas crediticios fueron relevantes.

Análisis de los casos sobre guerras y financiamiento en Latinoamérica en el Siglo XIX: Argentina, Chile, Perú y Colombia.

Luego del proceso de independencia en los países de América Latina, estos nuevos Estados se caracterizaron por conflictos internos y externos sobre el mantenimiento del modelo colonial heredado, principalmente, fronteras no limitadas y fricciones entre las diferentes clases

sociales. Sin embargo, la región registró niveles mínimos de militarización, en otras palabras, las sociedades latinoamericanas pocas veces se organizaron y movilizaron, en su conjunto, para una guerra contra otro país, siendo una región con escasa experiencia en guerras internacionales (Centeno, 2014).

Durante el siglo XIX, se contempla el predominio de las guerras civiles en los casos a analizar, que la denominaremos *guerras limitantes*, por sobre las guerras internacionales, que la denominaremos *guerras totales* (Centeno, 2014). Estas denominaciones se refieren respecto a las necesidades, ergo, recursos e implicaciones en la formación de los Estados. Por un lado, las guerras limitantes necesitan escasos recursos, por ende, forman Estados limitantes, en términos de Mann, falta de poder despótico y/o infraestructural. Por otro lado, las guerras totales necesitan amplios recursos, por ende, forman Estados totales con poder despótico e infraestructural (no obstante, el autor menciona que “no es una condición necesaria ni suficiente” (p. 36)).

Los diferentes modelos bélicos que predominaron en Europa y Latinoamérica. En lo que respecta a los tipos de guerra, Europa transitó conflictos en masa o totales, en cambio, América Latina se caracterizaron por conflictos limitados. Asimismo, estos conflictos se relacionan por los distintos entornos externos e internos de las regiones. Por un lado, Latinoamérica contó con una autonomía política, dada la crisis de los imperios peninsulares, sin que esto esté en disputa por sus países vecinos. Además, dentro de la sociedad, no existía una identidad de los Estados, generando conflictos entre sí mismos. Por otro lado, en Europa, el surgimiento de los imperios ponía la autonomía de los países en riesgo. También, antes del surgimiento de los Estados-Nación europeos, ya habían impuesto en la sociedad su dominación militar, dando las capacidades de movilizar recursos para proteger contra los demás países.

4.1 Argentina

En esta subsección, analizaremos aspectos de los actores, finanzas públicas (ingresos y gastos), consecuencias de la guerra civil de Argentina, como la guerra entre Confederación Argentina y el Estado de Buenos Aires (1859-1862), y las guerras externas de Argentina, como guerra contra Brasil (1826-1828) y guerra de la Triple Alianza. (1865-1870).

Guerra contra Brasil (1825-1828)

Durante 1825-1828, los actores que participaron en la guerra Cisplatina fueron Argentina (Provincias Unidas del Río de la Plata), Brasil y Uruguay (Provincia Oriental), entre paréntesis

se encuentra las denominaciones en este periodo, ya que la constitución de los Estados-Nación de la Argentina y Uruguay no estaban conformados.

En 1824, el Congreso Constituyente en Buenos Aires aceptaba la reincorporación de Uruguay en las Provincias Unidas del Río de la Plata, bajo la presidencia de Bernardino Rivadavia, debido a la presencia brasilera en el territorio oriental, así generando el conflicto bélico contra el Brasil (Centeno, 2014; Halperin Donghi, 1982). Las Provincias Unidas del Río de la Plata asignaron al Estado de Buenos Aires como encargado de asuntos exteriores y guerra por su capacidad financiera (Halperin Donghi, 1993).

Los ingresos del Estado de Buenos Aires durante el período 1822-24, según Halperin Donghi (1982), se componía de impuesto al comercio exterior de la provincia, vía aduana con los productos exportados e importados; Seguido de ingresos financieros vía préstamos de particulares y, en menor medida, fondos de empréstito inglés con Baring Brothers en 1824; Por último, se componían de ventas y rentas de propiedades del Estado, Papel sellado, patentes y pasaportes e impuestos a la producción, entre otros. Asimismo, los egresos estaban constituidos por: cuerpos militares (principalmente Veteranos de guerra); Salidas financieras (principalmente Crédito público; devolución a particulares (principalmente devolución de derechos); Por último, se compone de gastos salarios y establecimientos a militares y no militares, como a compras de bienes y pago de servicios, entre otros. Este periodo es caracterizado, en términos de las cuentas públicas, por un superávit fiscal.

Durante el conflicto (1825-1828), los ingresos de las Provincias Unidas del Río de la Plata, según Halperin Donghi (1982), fueron ingresos financieros (vía fondos de empréstito de Londres, transferencias por Banco Nacional y empréstito de 6 millones); Seguido de impuestos al comercio exterior de la provincia (vía aduana); Por último, se componían de Papel sellado, patentes y pasaportes, Ventas y renta de propiedades del Estado, e impuesto a la producción, entre otros. Los impuestos al comercio exterior, en términos de participación del ingreso total, disminuyeron del 70% hacia el 40% debido al bloqueo naval aplicado por Brasil en 1826 y la crisis financiera internacional de 1825. En cambio, los ingresos financieros, en términos de participación del total, incrementaron del 18% hacia el 45%, por los motivos del empréstito de Londres (Baring Brothers) 1824 y adelantos del Banco Nacional (Amaral, 1984; Centeno, 2014; Halperin Donghi, 1993; Marichal, 1988). En particular, crédito externo fue solicitado con fines para obras públicas, pero, se utilizó para afianzar el sistema de crédito público, principalmente, el Banco de Descuento y luego el Banco Nacional (Amaral, 1984).

Asimismo, los egresos de las Provincias Unidas del Río de la Plata se dividían en: Cuerpos militares que se compone de Comisionados, Expediciones, Cuerpos veteranos y Milicias;

Banco Nacional (1827), siendo el único año de datos y se utilizaba como mecanismo de emisión de dinero, generando interés y deuda para el banco mencionado; Establecimientos militares (Marina y Artillería); compras de bienes (principalmente buques), Por último, se componían de pagos de sueldos a militares y no militares, salidas de operaciones financieras y establecimientos no militares, entre otros. Además de la guerra con Brasil, la organización del Estado unificado llevó a un incremento en los gastos. En este periodo los ingresos obtenidos financiaban 55% de los gastos, dando como resultado un déficit en el trienio en que duró el conflicto.

No obstante, antes del conflicto, Buenos Aires había consolidado el mecanismo financiero de emisión de Papel Moneda para financiar los gastos bélicos. Este mecanismo, se llevaba a cabo desde el Banco de Descuento creado en 1822. La formación del Estado de las Provincias Unidas, en 1826, creó el Banco Nacional, que tomó este rol de prestamista de la Nación hasta el año 1836.

Halperin Donghi (1982) le atribuye los incrementos de los ingresos y gastos fiscales al incremento generalizados precios (ergo, inflación), bajo la clásica teoría mainstream de la Teoría Cuantitativa del Dinero, que le otorga como determinante de la misma a las emisiones de moneda. Sin embargo, menciona lo costoso que fue la guerra, como los pagos a los cuerpos militares y fabricación de armas, mayor que los conflictos de la independencia. Asimismo, no solo se concentraron en financiar al armamento militar, la marina comenzó a tener relevancia por el bloqueo naval del Brasil, que no era permitido por Gran Bretaña desde los años de la independencia. Aparte de estos gastos, los egresos para el mantenimiento del aparato estatal, aún no establecido, dando una inestabilidad del Estado y poniendo en duda las posibilidades de victoria en el conflicto bélico. Además, durante este periodo, surgieron conflictos en el interior de las provincias, que llevaban larga data, debido a la unificación nacional.

En el período posterior al conflicto (1830-34), el financiamiento del Estado de Buenos Aires, según Halperin Donghi (1982), se constituyen por: Impuestos al comercio exterior de la provincia; Seguido, Ingresos financieros (principalmente un empréstito de seis millones); Por último, se compone por propiedades del Estado, impuestos a la producción y papel sellado, patentes y pasaportes, entre otros. Asimismo, los gastos se componían de: Cuerpos militares (principalmente en cuerpos veteranos y milicias); Compra de bienes (principalmente en bienes locales); Salidas por operaciones financieras (principalmente crédito público); para concluir, establecimientos militares y no militares, sueldos no militares, entre otros. Este periodo es caracterizado por un superávit fiscal.

El conflicto bélico quedó estancado por límites de capacidad militar y financiamiento de ambos lados (Centeno, 2014). Además, mediante la presión de los comerciantes británicos y conflictos políticos de las Provincias Unidas, se logró un acuerdo para finalizar la Guerra en 1828. Esto comprendía la aceptación de la Independencia de Uruguay (Provincia Oriental), garantizando la estabilidad interna por un lapso de cinco años, y el levantamiento del bloqueo naval por parte del Brasil (Centeno, 2014). Como consecuencia, comenzó la disolución de la unificación nacional, volviendo a la formación de Estados provinciales. Desde este periodo hasta 1865, comenzó un conflicto con Buenos Aires y el interior que implicó conflictos civiles en todo el siglo XIX (Halperin Donghi, 1982, 1993). También, se estableció en 1831 el Pacto Federal, liderado por la presidencia del Unitario Juan Manuel de Rosas, que estuvo en el mando hasta 1850, en el cual, conformó la Confederación, que permitía el control y recaudación aduaneros a Buenos Aires, además, de la restricción a la libre navegación de los ríos interiores, (Bazza & Crespo, 2024). El periodo de 1831-1850, denominado Pax Rosista, Argentina era una Confederación de Estados provinciales independientes, que contaban con sus sistemas fiscales y militares (Mazzuca, 2021). Consecuentemente, según Bazza & Crespo (2024), implicó a Buenos Aires como intermediaria entre el mundo y las demás provincias, pudiendo establecer demanda por su moneda fiduciaria por el establecimiento de impuestos al comercio a las provincias. Asimismo, Buenos Aires se aseguraba el control de la moneda metálica, dando la posibilidad de incrementar sus emisiones de papel moneda. Por último, dado el empréstito externo del 1824, Argentina inició una relación perdurable en el tiempo de dependencia financiera británica (Centeno, 2014).

Guerra entre la Confederación Argentina y el Estado de Buenos Aires. (1859-1862)

Los actores que participaron en la guerra de Cepeda en 1859, y sucesivos conflictos que terminaron en 1862, fueron la Confederación Argentina y el Estado de Buenos Aires. En 1852, Entre Ríos, Uruguay y Brasil se unieron para derrocar a Rosas e imponer una nueva etapa de la Confederación, con relevancia de la figura del General Justo José de Urquiza, que buscaba imponer un sistema federal, con la incorporación de Buenos Aires con su poder aduanero y financiero (Bazza & Crespo, 2024; Mazzuca, 2021). No obstante, Buenos Aires, especialmente, las élites económicas y políticas no están de acuerdo en la incorporación a la Confederación, y originado un nuevo estado independiente en 1854, con la sanción de una constitución. Además, la Confederación integrada por provincias, principalmente, el Litoral Argentino (Santa Fe, Corrientes y Entre Ríos) conformaron la Constitución en 1853, que iniciaba las bases de un

nuevo Estado. En 1859, dada la Ley de Derechos Diferenciales, incrementó la tensión entre Buenos Aires y la Confederación que provocó la Batalla de Cepeda en el mismo año.

Durante 1856-60, las rentas de la Confederación, según Garavaglia (2015) provenían de: Aduanas; seguido papel sellado (reconocimientos de documentos legales); Por último, Correos, Impuestos municipales y otros. Las aduanas de la Confederación más relevantes eran la del Litoral, que ingresaba el 92% de la recaudación total, siendo lo restante para las provincias del interior (Garavaglia, 2015). Un punto relevante es el intento de la emisión de papel moneda, a través del Banco Nacional de la Confederación, y su fracaso en la imposición de las provincias, por sobre medios tradicionales como monedas bolivianas y onzas de oro (Bazza & Crespo, 2024; Garavaglia, 2015). No obstante, gracias a la Libre Navegación de los Ríos de 1853 y la ley de Derechos Diferenciales, los ingresos aduaneros de la Confederación pudieron establecer una brecha del 20% en relación con las rentas de Buenos Aires (Bazza & Crespo, 2024; Garavaglia, 2015).

Durante 1858, los gastos presupuestados de la Confederación, según Garavaglia (2015), se compusieron: Departamento de Guerra y Marina; Seguido, departamento del interior, que se encargaba de los gastos en el interior de la Confederación; Por último, departamento de Hacienda, Justicia y Relaciones Exteriores. Asimismo, el gasto destinado al pago de Deuda explica el 41% (\$1.277 miles de pesos fuertes) del presupuesto de las provincias. Entre los cuales, se emitieron bonos de la Aduana (pago de derechos aduaneros), empréstito con el banco uruguayo Buschenthal en 1854 y con el banco brasileño Mauá en 1857 para financiar el déficit (Garavaglia, 2015).

Durante 1854-1860, los ingresos del Estado de Buenos Aires, según Garavaglia (2015), se conformaban en: impuestos al comercio exterior y de Varios, éstas no están desagregadas, pero, extrapolarando datos de Rentas en 1859, que proporciona el mismo autor, inferimos que se compone de Venta de Tierras Públicas y Papel sellado, entre otras. Garavaglia (2015), resalta la capacidad de Buenos Aires obtener recursos por fuera de las aduanas. Asimismo, la importancia de la circulación de papel moneda emitida por el Banco de la Provincia, siendo aceptada, permitía hacer frente a los gastos de guerra, principalmente, a los intentos de anexar a Buenos Aires por la vida diplomática y pequeños conflictos militares. (Bazza & Crespo, 2024)

Durante 1858-1860, los egresos del Estado de Buenos Aires, siguiendo a Irigoien (1999), se compusieron por Guerra; Finanzas; Gobierno; Por último, Cámaras y Relaciones exteriores. Además, como menciona Garavaglia (2015), el Estado de Buenos Aires no cuenta con problemas mayores de deuda, ya que, la capacidad que tenía para generar papel moneda era

fundamental para reducir el acceso al financiamiento vía deuda. Por lo tanto, podía incrementar sus gastos acudiendo al mecanismo de papel moneda.

En la batalla de Cepeda, predominó la Confederación sobre Buenos Aires, que implicó la firma del Pacto de San José de Flores, siendo la eliminación de la ley del 1857 con la nacionalización de la aduana e integrar al Congreso Nacional al Estado de Buenos Aires. No obstante, en 1861, se inició un nuevo enfrentamiento entre ambos Estados, denominado batalla de Pavón, que predominó Buenos Aires sobre la Confederación, debido a su poder financiero y las dificultades que tenían las provincias de financiar los nuevos conflictos bélicos. En el mismo año, se dividió la Confederación para la formación de un nuevo Estado Nacional con la incorporación de Buenos Aires. Estableciendo un gobierno nacional con el liderazgo del gobernador de Buenos Aires, Bartolomé Mitre, junto a Urquiza, que representaba a las provincias del Litoral, originaban una Constitución reformada del 1853. Dado el acuerdo de coexistencia de autoridades nacionales y provinciales, el gobierno Nacional asumió las deudas de la Confederación y de Buenos Aires (Cortés Conde, 1989; Mazzuca, 2021; Oszlak, 2009). Además, Buenos Aires mantuvo la jurisdicción sobre su banco, es decir, manteniendo el poder de emitir su moneda, pero dejó el manejo de la aduana para la nación (Bazza & Crespo, 2024).

Guerra de la Triple Alianza. (1865-1870)

Los actores que participaron del conflicto bélico fueron Argentina, Brasil, Uruguay, que formaron una alianza contra Paraguay, durante 1865-1870. Los distintos actores tenían diferentes intereses: Paraguay, a través de su líder Francisco Solano López y dado su desarrollo económico en manufacturas bélicas, tenía intenciones de armar su propio imperio y participar geopolíticamente en la región, suponía que contaba con apoyo internacional en un hipotético conflicto; Uruguay no contaba con ningún tipo de interés en este conflicto; Brasil quería tener bajo control, es decir, mantener débiles y manejables a Uruguay y Paraguay, para acceder a una provincia importante (Mato Grosso); Por último, Argentina observaba a Paraguay como incentivo a cierta porción de la sociedad argentina que no quería un Gobierno Nacional. Además, Brasil y Argentina tenían observaciones negativas sobre la incorporación geopolítica de Paraguay, ya que intercede a sus respectivos intereses (Centeno, 2014).

En 1864, el gobierno uruguayo, liderado por el partido conservador (o “Blanco”), entró en conflicto civil contra el general Venancio Flores, líder del partido liberal (o “Colorado”). Estos últimos consiguieron apoyo del imperio del Brasil y de Argentina, que tenía estrechas relaciones con Bartolomé Mitre. Asimismo, el gobierno de Uruguay formó una alianza con Paraguay e invadió a Brasil, por el bloqueo naval en el puerto de Montevideo. No obstante, en

1865, Paraguay necesito ingresar por la provincia de Corrientes de Argentina para tener una posición más favorable para movilizar las tropas hacia Brasil, como Argentina deseaba mantenerse neutral, pero le había concedido el uso del territorio a Brasil. En el mismo año, Paraguay le declara la guerra a Argentina, con la invasión de la provincia de Corrientes. (Abente, 1987; Centeno, 2014; Garavaglia, 2016)

Antes del conflicto (1864), el financiamiento de Argentina, según Oszlak (2009), se componen por Aduana, componiéndose de Derechos de Importaciones y Derechos de Exportación; Otros ingresos, que el autor no especifica. Asimismo, los gastos totales fueron dirigidos: Guerra (Guerra y Marina, y Guerra interna, principalmente conflictos en el interior del país y protección de fronteras); Servicios de Deuda; Por último, entre en el departamento del interior, Relaciones Exteriores y Justicia (Garavaglia, 2016; Oszlak, 2009). Estas obligaciones eran 76% (\$13.709 miles de pesos fuertes) Deuda Consolidada (obligaciones contraídas por los conflictos entre la confederación y Buenos Aires, y del empréstito de 1824), seguido 16% (\$2.895 miles de pesos fuertes) de Deuda Flotante (pasivos de corto plazo) y, por último, 7% (\$1.293 miles de pesos fuertes) Deuda con Brasil (Garavaglia, 2016). En síntesis, las guerras y la deuda ocupaban el 86% de los egresos de Argentina.

Durante el conflicto (1865-1870), los ingresos de Argentina provenían de la aduana, componiéndose de Derechos de Importaciones y Derechos de Exportaciones (Oszlak, 2009). Asimismo, los gastos totales se componían para Guerra, siendo el conflicto con el Paraguay predominante; los servicios de la Deuda; Por último, se repartía entre los departamentos del Interior, Relaciones Exteriores y Justicia. Estas obligaciones eran 83% Deuda Consolidada (se le suma el empréstito 1866-68); Seguido, 9% de Deuda Flotante; 4% con el Banco de la Provincia (crédito abierto); Por último, 3% con Deuda con Brasil (Garavaglia, 2016). En síntesis, las guerras y la deuda ocupaban el 76% de los egresos de Argentina.

Como menciona Garavaglia (2016), la guerra contra Paraguay consistió en altos costos financieros para Argentina por motivos de la falta de un ejército nacional conformado y que las disputas entre unitarios y federales no estaban resueltas en el ámbito militar. Asimismo, como menciona el autor, se recurrió en 1865 a un empréstito externo de Londres, con el fin de financiar los gastos militares.

Luego de las pérdidas de batallas clave por parte de Paraguay, siguió una estrategia defensiva. En 1870, la Guerra de la Triple Alianza terminó cuando López fue asesinado por el ejército brasileño en Cerro Corá (Abente, 1987; Centeno, 2014). Las consecuencias del conflicto fueron la retirada del mapa geopolítico de Paraguay, en términos militares y económicos, es decir, con el ejército aniquilado y población disminuida drásticamente. Además, las crisis de las finanzas

nacionales por parte de los empréstitos asumidos por esta guerra y las anteriores, dejaron una deuda impagable con agravamientos durante la crisis financiera del 1873 (Centeno, 2014; Marichal, 1988).

Este conflicto, le brindó la oportunidad a la presidencia de Mitre un instrumento para disminuir las revueltas regionales en el territorio (Centeno, 2014).

4.2 Chile

En esta subsección, examinaremos los aspectos de los actores, finanzas públicas (ingresos y gastos), consecuencias de la guerra interna de Chile, como la guerra Reacción Conservadora (1829), y las guerras externas de Chile, como la guerra contra Confederación Peruana-boliviana (1836-1839) y la guerra del Pacífico (1879-1883).

Reacción conservadora (1829)

Los actores que participaron fueron los liberales y conservadores. Los primeros actores defendían el modelo descentralizado, en el cual, proponían una sociedad igualitaria y ningún privilegio del periodo colonial. Estas expresiones se manifestaron en la Constitución Liberal de 1828, dando las bases al gobierno Republicano. No obstante, el segundo grupo, más tradicional, no creían en el modelo republicano, ya que, disminuían sus privilegios de aristocracia.

La crisis fiscal, falta de consenso en torno a la organización del Estado y problemas sociales, desataron el conflicto en la zona del centro-sur de Chile en 1829. Por un lado, estaban los federalistas, que provenían de las provincias, defendiendo el modelo de Estado descentralizado. Por otro lado, los centralistas, que estaban en Santiago, consideraban el modelo de un Estado unitario (López Taverne, 2014).

Antes del conflicto (1828), los ingresos totales provenían: Aduana; Administración del Estanco; Diezmos; Por último, se repartían entre papel sellado, multas y otros.

Durante el conflicto (1829), se mantuvo la misma tendencia, los ingresos se componían en: Aduana; Administración del Estanco; Diezmos; Por último, se distribuía en Papel Sellado y otros (López Taverne, 2014).

Aunque no existen datos detallados del financiamiento y gastos de cada uno de los actores, los Federalistas recibían apoyo de las provincias, en cambio, los centralistas recibían apoyo de la elite económica, como estancieros, que eran crucial para la economía chilena (López Taverne, 2014).

Durante la Batalla de Lircay en 1830, se definió el triunfo definitivo de los conservadores.

Como consecuencia se estableció el modelo de Estado Unitario y centralizado en Chile, cobrando importancia Diego Portales, bando Centralista, en la política chilena. Además, existió una represión y exilio de actores federalistas.

La centralización chilena, a través de la constitución de Chile en 1833, estableció el modelo de gobierno republicano con división de poderes, derechos y garantías. Asimismo, se enfocaron en la cancelación de deudas del periodo de la independencia y se fomentó el comercio (López Taverne, 2014; Sagredo, 2014). Por último, por un largo periodo, no se originaron conflictos civiles hasta 1851.

Guerra contra Confederación Peruana-boliviana (1837-1839)

Durante 1836-39, los actores que participaron en la guerra fueron Chile, por un lado, y Perú y Bolivia, por otro lado.

El modelo conservador, bajo el liderazgo del presidente José Joaquín Prieto y ministro de Estado Portales, le declaró la guerra a la Confederación Peruana-Boliviana en 1837, exigiendo la disolución de esta. Esta oposición se debía al presidente boliviano Andrés de Santa Cruz, conflictos comerciales entre Perú y Chile y por un problema con el empréstito de Chile otorgado a Perú. Estos conflictos comerciales se relacionaban con los tratados comerciales de Chile con el norte de Perú ya que, el sur peruano quería establecer un acuerdo con Estados Unidos por productos similares (Centeno, 2014; López Taverne, 2014; Sagredo, 2014).

Antes del conflicto (1835), los ingresos totales de Chile se componían en: Aduanas; Estanco; Papel sellado; Por último, se distribuían en la Casa de La Moneda y Correos. Estos ingresos mantenían la dependencia aduanera, heredado del modelo antes de la independencia, representando 86% de los recursos provenientes del comercio. No obstante, surgieron mecanismos financieros como el papel sellado para incrementar sus ingresos, pero no fueron relevantes.

Asimismo, los egresos de Chile eran dirigidos: Sueldos y Gastos del Ejército; Sueldos de la lista civil; Gastos de administración; Por último, se componían de sueldos y gastos de Marina y Guardia nacional, Deudas con el interior y sobre rentas aduaneras, entre otros (López Taverne, 2014). La predominancia de los gastos para el Ejército, Marina y Guardia Nacional era por el clima de conflicto que se manejaba en la región.

Durante el conflicto (1836-1839), el financiamiento total se conformaba en: Aduanas; Estanco; Papel sellado; Por último, se compone de Tesorería, Correos, y Casa de la Moneda. En este periodo, la duplicación de la participación del papel sellado (11% al 19%), como modo de sortear problemas de financiamiento de la guerra.

Asimismo, los gastos del Estado chileno fueron dirigidos: Sueldos y Gastos del Ejército; Gastos de administración; Sueldos de la lista civil; Por último, se repartieron en Sueldos y Gastos de Marina y Guardia Nacional, Deudas con el interior y sobre rentas de aduana, entre otros (López Taverne, 2014).

El fin de la Confederación Peruana-boliviana dando por terminado el conflicto bélico en 1839. Esta victoria permitió la consolidación de la integridad nacional, generando un liderazgo en materia comercial y poder militar en el Pacífico, denominado “Prusia” de la región (Centeno, 2014). Asimismo, el fortalecimiento de la institucionalidad política y dando legitimidad al Estado chileno (Centeno, 2014; Sagredo, 2014).

En 1841, asumió de presidente el general Manuel Bulnes, debido a su trayectoria militar en la guerra contra la Confederación. El mismo siguió con la misma política de fortalecimiento del Estado. También, en este periodo, empezó conflictos limítrofes con Argentina y Bolivia, por expandir su soberanía sobre el sur y el norte chileno (Sagredo, 2014)

Guerra del pacifico (1879-1883)

Durante 1879-1883, los actores que participaron de la guerra de Pacifico fueron Chile, por un lado, y una alianza entre Perú y Bolivia, por otro lado.

Los intereses de Chile se dirigían hacia el recurso natural del Salitre que explotaba en la provincia de Antofagasta, que interfería a la producción del nitrato (derivado del Salitre) para Perú, y por delimitación del territorio con Bolivia.

En 1878, Bolivia impuso un impuesto al Salitre, en el cual, desató el inicio de una guerra con la invasión de esta ciudad en 1879.

Antes del conflicto (1878), los ingresos de Chile provenían de Impuestos indirectos (vía aduana); impuestos directos; tributos de Recursos naturales mineros; Por último, ingresos no tributarios, que el autor no especifica.

Asimismo, los gastos se destinaban: Ministerio de Hacienda, Ministerio del Interior; Ministerio de Defensa Nacional (Guerra y Marinería); Por último, se repartían entre los Ministerios de Relaciones Exteriores, Justicia, Tierras y Colonización, entre otros (Jofre et al., 2000).

Durante el conflicto (1879-1883), el financiamiento de Chile se componía de: Impuestos indirectos (vía aduana); tributos de Recursos naturales mineros; 9de Ingresos no tributarios (ventas de Tierras públicas, entre otras); Impuestos directos.

También, los egresos totales se destinaban: Ministerio de Defensa nacional (Guerra y Marinería); Ministerio de Hacienda; Ministerio del Interior; Por último, se repartían en los demás Ministerios de Relaciones Exteriores, Justicia, Tierras y Colonización, entre otros. (Jofre

et al., 2000). En este periodo se destaca el incremento de la participación de los gastos de la Guerra del 14% al 46%. Esto se debe a la predominancia chilena sobre las tropas de la alianza, además, la invasión de Lima era muy costosa, ya que no bastaba con los ingresos aduaneros que incautaba el ejército chileno.

En 1883, se firmó el Tratado de Ancón con Perú, determinando el fin de la Guerra. El mismo determinaba ceder permanentemente Tarapacá (provincia de Perú), y por un plazo de diez años, las provincias de Tacna y Arica. Asimismo, se firmó el Pacto de Tregua con Bolivia en 1884, permitía la administración del territorio del litoral boliviano (paralelo 23° y río Loa).

Estos tratados implicaron consolidación del modelo de sociedad chileno, expansión del territorio norte del país, único productor del salitre en el mundo, por ende, mejorando las condiciones de la sociedad. La adquisición de recursos naturales con relevancia estratégica para el desarrollo de Chile generó incrementos de las exportaciones y de los ingresos fiscales (Bulmer-Thomas, 2017; Jofre et al., 2000). Además, estableció un poder militar sobre la región, incrementó la legitimidad estatal chilena, generando la pacificación de la Nación y pudo centralizar el poder despótico, es decir, incrementar el poder de influir sus políticas sobre las provincias (Centeno, 2014).

Por último, el conflicto limítrofe con Argentina quedó saldado por un acuerdo durante 1881. No obstante, la relación entre Chile y Argentina se mantendría conflictiva hasta finales del siglo XX.

4.3 Perú

En esta subsección, observaremos los aspectos de los actores, cuentas públicas, impactos de la guerra internas de Perú, como la Revolución de Arequipa (1856-1858), y las guerras externas de Perú, como la guerra contra Chile (1836-1839) y la guerra del Pacífico (1879-1883).

Guerra contra Chile (1836-1839)

Como ya mencionamos anteriormente, los actores que participaron fueron la Confederación Perú-Boliviana y Chile. En 1836, se conformó la Confederación entre Perú y Bolivia, por su relación comercial, liderada por Andrés Santa Cruz, un general militar que se desempeñó como presidente de Perú (1827) y de Bolivia (1829-39). Los vínculos que proporcionaron la unión de dos países independientes era la importancia del sector minero, en especial, de la plata. Esto permitía cumplir las condiciones de los inversionistas extranjeros que estaban interesados en este sector (Mazzuca, 2021).

No obstante, la unión entre Perú y Bolivia era más sólida que la región peruana, que se separaba entre norte y sur. Por un lado, el sur, junto con Bolivia, estaban formados por sectores de agricultura de subsistencia que estaban a favor de las políticas de libre comercio, que permitían desarrollar el sector minero (libre navegación, entre otros). Por otro lado, el norte de Perú, liderados por el general Ramón Castilla, estaba formado por la aristocracia criolla y económica, artesanos, que no estaban de acuerdo con la Confederación, ya que no contaba con una relación comercial heredada del sistema colonial, es decir, preferían una política proteccionista (Mazzuca, 2021).

Por ende, dado los lazos comerciales con Chile, se unió contra la Confederación desatando un conflicto bélico (Contreras & Cueto, 2007; Mazzuca, 2021; Velásquez, 2018).

Los ingresos de Perú se basaban, según Velásquez (2018), como el modelo colonial, vía aduanas y la contribución indígena. También, se llevaron innovaciones en materia impositiva, pero no tuvieron éxito como la contribución de castas y contribución de patente, que iban a permitir aumentar los ingresos del Estado. Además, existía un descentralismo de facto, donde las provincias eran autónomas, y los excedentes eran enviados a la capital Lima. Sin embargo, no se encontraron datos en este periodo, por la desorganización de las cuentas fiscales por parte de los Gobiernos.

Durante el período 1836-1839, los egresos de Lima se compusieron por: Sueldos de Guerra; Seguido, Gastos de Guerra. Por lo tanto, 61% de los egresos de Perú estaban siendo destinados para combatir la Guerra. Asimismo, los restantes se componían en Sueldos, Gastos y Establecimiento de Hacienda (Velásquez, 2018).

En la batalla de Yungay de 1839, la derrota de la Confederación se dio por terminada la guerra y la disolución de esta (Contreras & Cueto, 2007).

Además, el ascenso de un actor clave como Castilla para la formación del Estado, con la ayuda del recurso natural del Guano. Este fertilizante, proveniente de las islas de las costas peruanas, experimentó un aumento del precio y demanda internacional, que impactó positivamente en los ingresos de las cuentas públicas peruanas (Mazzuca, 2021). No obstante, dado este excedente económico, los conflictos no dejaron de existir, por ende, la estabilidad política estaba en duda. Asimismo, la continuidad del modelo fiscal colonial heredado, con gastos crecientes de Guerra (Velásquez, 2018).

Guerra Revolución de Arequipa (1854-1855)

Los actores que participaron fueron los Liberales, liderado por Castilla, y el Gobierno Peruano, liderado por el general conservador José Rufino Echenique.

En 1850, el Gobierno peruano de Castilla dictó la ley de la consolidación, en la cual, se reconoce la deuda interna antigua por nueva deuda, pero la misma no tenía sustento legal (comprobantes fraudulentos), favoreciendo a los miembros del mismo gobierno. Asimismo, en 1854, Echenique prohíbe la esclavitud, cambiando a los esclavos por “coolies” (trabajadores) de China. Por esta medida, el gobierno peruano indemniza a la clase terrateniente, dueña de los esclavos. En el mismo año, por estas medidas mencionadas, Castilla inició una revolución contra Echenique, por motivos de corrupción a las clases de mayores ingresos (Contreras & Zuloaga Rada, 2014).

Los liberales en contra de Echenique iniciaron la revolución para deslegitimar y derrocar al gobierno conservador (Contreras & Cueto, 2007).

Antes del conflicto (1853), los ingresos del gobierno de Perú se caracterizaban en: Guano; Aduanas; Contribución Indígena; Por último, son otros conceptos no mencionados. En estos años, Perú se encontraba en el auge del guano, consolidando más de la mitad de los ingresos principales del Estado.

Asimismo, los egresos se componían en: Defensa nacional; Deuda Externa; Hacienda; Por último, se repartían en Deuda Interna, Gobierno, Relaciones Exteriores, entre otros. La inestabilidad de la sociedad peruana mantiene los gastos de Defensa y los pagos de deuda externa (Cosamalon et al, 2020).

Durante 1854-1855, el financiamiento del gobierno de Perú provenía, según Cosamalon et al (2020), de: Guano; Aduana; contribución Indígena; Por último, conceptos no mencionados. Se acentúa la predominancia guanera en las rentas estatales, pasando de 54% al 65% de los ingresos totales.

También, los gastos del gobierno de Perú se destinaban: Defensa Nacional (Guerra, Marina y Gendarmería), Deuda Externa; Ministerio de Hacienda; Por último, se compone por Deuda Interna, Gobierno, Relaciones exteriores, entre otros.

En 1855, la revolución llega a su fin con el derrocamiento de Echenique y su exilio a Nueva York. Asimismo, Castilla asciende al poder del gobierno peruano y debilita el modelo autoritario que estaba establecido. Aunque Echenique era conservador, Castilla mantuvo la consolidación de la deuda y su respectivo pago. A su vez, esta redistribución del ingreso se orientó a la modernización y diferenciar la producción peruana, impulsado por el comercio agropecuario. Asimismo, se consolida la tendencia de la economía peruana como dependiente exclusivamente del Guano. Sin embargo, parte de estos ingresos se destinó al sistema financiero, especulando con bonos del gobierno peruano (Contreras & Cueto, 2007).

Guerra del Pacífico (1879-1883)

Como ya mencionamos en la subsección de Chile, los actores que participaron en la guerra del Pacífico fueron Chile, por un lado, y Perú y Bolivia, por otro lado, durante 1879-1883.

En 1869, Perú firmó un acuerdo del manejo del comercio del Guano a la casa Dreyfus de Francia, por este monopolio, la casa comercial se hacía cargo de los pagos financieros externos anteriores, pagos mensuales fijos hacia el gobierno y el manejo de la política exterior para asumir nuevos compromisos de empréstitos extranjeros. Asimismo, para generar la infraestructura necesaria, en especial, vías ferroviarias, Dreyfus gestionó empréstitos externos para este motivo. Sin embargo, rápidamente, los “beneficios” del acuerdo quedaron nulos, ya que estos ingresos se destinaron al pago de la nueva deuda. Por ende, en 1872, el gobierno peruano entró en una crisis fiscal, dado que sus ingresos fiscales, sin deuda, no cubrían los gastos públicos. En el mismo año, asume la Presidencia Manuel Pardo, perteneciente a la oligarquía peruana y fundador del partido liberal Partido Civil, que encontraba su oposición con los militares que monopolizaban la política. Dada la crisis fiscal, suspendieron los egresos para la deuda externa y para las infraestructuras en 1876 (Contreras & Zuloaga Rada, 2014).

Los ingresos del guano estaban destinados para la deuda, por lo tanto, el gobierno de Perú tuvo que buscar otras alternativas para incrementar los ingresos, entre ellas, surgió el fertilizante natural salitre de las costas en el litoral sur que compartían con Bolivia. El intento de Pardo en convertir en estanco, es decir, monopolizar la actividad, el salitre generó amplios conflictos. En esta actividad participaron múltiples empresas extranjeras, que contaban con poder político y económico, y en la frontera boliviana, las empresas eran chilenas. Asimismo, el partido liberal peruano se encontraba en una disputa interna, ya que contradecían sus principios, en otras palabras, la participación estatal en una actividad económica de mercado (Contreras & Zuloaga Rada, 2014).

El conflicto se inició en 1879, cuando el Gobierno de Bolivia implementó un impuesto al salitre a las empresas chilenas. Entonces, Chile invadió la costa de Antofagasta (Bolivia), por una disputa de los yacimientos de salitres ubicados en esa zona entre ambos. Asimismo, Perú se vio implicado por su tratado de alianza con Bolivia (1872), lo obligaba a defenderlo en caso de amenaza externa, e interés sobre el desarrollo de su estanco del salitre (Cáceres M., 2000; Contreras & Cueto, 2007; Contreras & Zuloaga Rada, 2014).

Antes del conflicto (1878), los ingresos fiscales de Perú se componían en: salitre; aduanas; guano; Por último, se repartían en empréstitos y otros. Este periodo se caracteriza de ingresos directos, es decir, impuestos a la población eran mínimos, y la dependencia de las rentas de los recursos naturales (62% de los ingresos) en los ingresos era predominante.

Asimismo, los egresos se destinaban a: defensa total; Gobierno; Deuda (interna y externa); Por último, se componían del Ministerio de Hacienda, Relaciones Exteriores, entre otros. La predominancia de la deuda no fue relevante en los gastos, ya que en 1876 se suspendieron los pagos de compromisos exteriores y paralizaron las obras ferroviarias (Cosamalón et al., 2020). Durante 1880, los ingresos fiscales de Perú se componían de emisión de billetes (emisión de Inca y Billetes), créditos contra el fisco y Aduana. También, la paralización de las rentas de recursos naturales afectó las posibilidades de financiar el conflicto bélico, dando el surgimiento de mecanismos financieros como papel moneda y préstamos bancarios para afrontar los gastos bélicos. Además, se recurrió a mecanismos informales para el financiamiento, como cupos, expropiaciones, entre otras, por la ocupación chilena en el territorio peruano (Armas Asín, 2001).

En el conflicto, no se llevaron a cabo registros sobre los gastos, los gastos presupuestados de 1879 se componían en: Defensa Nacional; Gobierno; Deuda (Interna y Externa); Por último, se repartían del Ministerio de Hacienda, Relaciones Exteriores, entre otros (Cosamalón et al., 2020). Dada la falta estadísticas de estos años no se puede afirmar el incremento de los gastos destinados para la guerra, no obstante, con lo presupuestado, se observa que se incrementa del 30% al 33% del gasto total, manteniendo el clima preguerra en las finanzas peruanas.

En los años 1879 y 1880, los aliados perdieron conflictos claves navales y terrestres, donde existió una superación del ejército chileno sobre los peruanos y bolivianos. En consecuencia, Bolivia terminó perdiendo su litoral, y Lima fue invadida por el ejército de Chile en 1881. Esto generó una crisis en la política nacional peruana, ya que no existía una figura para pactar un acuerdo de paz.

Durante 1881-1883, Perú, específicamente, una región costera, estuvo invadida, perdiendo recursos aduaneros y pagando cupos obligados por Chile. En este periodo, existieron distintos presidentes provisorios que se diferenciaban en los posibles acuerdos con los invasores. Finalmente, Miguel Iglesias, hacendado criollo y militar del norte del ejército de “resistencia”, firmó un tratado de paz con Chile (“Manifiesto de Montán” y “Paz de Ancón”) en 1883. Este tratado implicó la pérdida del territorio la provincia Tarapacá, una región importante en el Salitre; ocupación por un tiempo determinado de Tacna y Arica; por último, indemnización de Guerra, en el cual, Perú le otorgó cierta cantidad de guano como indemnización a Chile. El Estado de Perú quedó en una grave crisis fiscal, debido a la pérdida de los ingresos de recursos naturales (salitre y guano) y manteniendo altos niveles de endeudamiento (Cáceres M., 2000; Contreras & Zuloaga Rada, 2014).

Luego del acuerdo de paz, surgió una guerra civil entre el presidente Iglesias y Andrés Cáceres, era un coronel y terrateniente que pertenecía a la oligarquía peruana. Dicha disputa era por la entrega del territorio salitrero a Chile. Asimismo, ocurrió otra guerra civil, en la que participaban los indígenas, por la restauración de algunos impuestos coloniales, durante la guerra del pacífico. No obstante, superado los conflictos, Cáceres se encargó de la restauración del Estado peruano (Contreras & Zuloaga Rada, 2014).

Bibliografía

ABENTE, D. (1987). The War of the Triple Alliance: Three Explanatory Models. *Latin American Research Review*, 22(2), 47-69. <https://doi.org/10.1017/S0023879100022044>

AMARAL, S. (1984). El empréstito de Londres de 1824. *Desarrollo Económico*, 23(92), 559. <https://doi.org/10.2307/3466423>

ARMAS ASÍN, F. (2001). Financiar la guerra: Planes fiscales, lucha política y crisis inflacionaria en el Perú (1879-1880). *Histórica*, 25(2), 49-97. <https://doi.org/10.18800/historica.200102.002>

BAZZA, A., & CRESPO, E. (2024). Guerra, moneda y formación estatal. Buenos Aires y la Confederación Argentina (1852-1862). *Economía e Sociedad*, 33(1), 45-64. <https://doi.org/10.1590/1982-3533.2024v33n1art03>

BULMER-THOMAS, V. (2017). *La historia económica de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica.

CÁCERES M., J. (2000). Guerra y Finanzas públicas en Chile y Perú, 1860-1890. *Universidad Andrés Bello*, 7, 145-165.

CENTENO, M. A. (2014). *Sangre y deuda: Ciudades, Estado y construcción de nación en América Latina* (1. ed). Univ. Nacional de Colombia, Sede Bogotá, Inst. de Estudios Urbanos.

CONTRERAS, C., & CUETO, M. (2007). *Historia del Perú contemporáneo: Desde las luchas por la independencia hasta el presente* (4. ed). IEP.

CONTRERAS, C., & ZULOAGA RADA, M. (2014). *Historia mínima del Perú* (Primera edición). El Colegio de México : Turner.

CONTRERAS CARRANZA, C. (2010). *Economía del período colonial tardío*. Banco Central de Reserva del Perú IEP Instituto de Estudios Peruanos.

CORTÉS CONDE, R. (1989). *Dinero, deuda y crisis: Evolución fiscal y monetaria en la Argentina, 1862-1890*. Editorial Sudamericana, Instituto Torcuato di Tella.

COSAMALÓN, J. (2020). Monedas, Billetes y Sociedad en el Perú, 1826-1901. En C. Contreras Carranza, *Historia de la moneda en el Perú* (Digital, pp. 327-364). Banco Central de Reserva del Perú IEP Instituto de Estudios Peruanos.

COSAMALÓN, J., ARMAS, F., DEUSTUA, J., MONSALVE, M., & SALINAS, A. (2020). *Compendio de historia económica del Perú, 4: Economía de la Primera Centuria Independiente*. Banco Central de Reserva del Perú/IEP Instituto de Estudios Peruanos.

CRESPO, E., BAZZA, A., FERNÁNDEZ, G., FREITAS, A., GHIBAUDI, J. W., & MUÑIZ, M. (2021). Sobre el dinero y la logística del poder en perspectiva macro histórica. *Macrohistoria*, 1(1), 28-35. <https://doi.org/10.62120/mch.v1i1.16>

GARAVAGLIA, J. C. (2015). *La disputa por la construcción nacional argentina: Buenos Aires, la Confederación y las provincias, 1850-1865*. Prometeo Libros.

GARAVAGLIA, J. C. (2016). War and finance in the unified Argentina, 1864-1872. The Paraguay War and the mission of Norberto de la Riestra in London. *Quinto Sol*, 20(3), 1-33. <https://doi.org/10.19137/qs1211>

HALPERIN DONGHI, T. (1982). *Guerra y finanzas en los orígenes del Estado argentino (1791-1850)*. Editorial de Belgrano.

HALPERIN DONGHI, T. (1993). *Historia Argentina. De la revolución de independencia a la confederación rosista* (4a ed.). Paidós.

HART, K. (1986). Heads or Tails? Two Sides of the Coin. *Man*, 21(4), 637-656. <https://doi.org/10.2307/2802901>

JOFRE, J., LÜDERS, R., & WAGNER, G. (2000). *Economía Chilena 1810-1995. Cuentas Fiscales* (Número 188). Instituto de Economía. Pontificia Universidad Católica de Chile. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:ioe:doctra:188>

LÓPEZ TAVERNE, E. (2014). *El proceso de construcción estatal en Chile: Hacienda pública y burocracia (1817-1860)*. Dibam, Dirección de Bibliotecas, Archivos y Museos Centro de Investigaciones Diego Barros Arana.

MANN, M. (1991). *Las fuentes del poder social, I. Una historia del poder desde los comienzos hasta 1760 d.C.* Alianza Editorial.

MARICHAL, C. (1988). *Historia de la deuda externa de América Latina: Desde la independencia hasta la gran depresión, 1820-1930*. Alianza Editorial.

MAZZUCA, S. (2021). *Latecomer State Formation. Political Geography and Capacitor Failure in Latin America*. Yale University Press.

OSZLAK, O. (2009). *La formación del Estado argentino: Orden, progreso y organización nacional* (4e ed). Emece.

SAGREDO, R. (2014). *Historia mínima de Chile* (Primera edición). El Colegio de México : Turner.

VELÁSQUEZ, Á. G. (2018). La construcción del Estado post-independentista a partir de sus prácticas cotidianas: El caso de las finanzas públicas peruanas, 1828-1840. *Cuadernos de Historia. Serie Economía y Sociedad*, 20, 9-45. <https://doi.org/10.53872/2422.7544.n20.22178>



Mesa L

ECONOMÍA POPULAR, SOCIAL Y SOLIDARIA

Moderador: Santiago ODRIOZOLA
Aula: 8 del Edificio Daract II
Día 1- Miércoles 6 de noviembre de 2024

**TRANSFORMACIONES RECIENTES EN LA
ECONOMÍA SOCIAL, SOLIDARIA Y POPULAR:**

**UNA APROXIMACIÓN AL ESTADO DE
SITUACIÓN DEL SECTOR TEXTIL DEL
CONURBANO BONAERENSE DURANTE EL
PERÍODO 2023-2024**

Máxima GUGLIAMELLI (Universidad Nacional de Moreno, Argentina).

TRANSFORMACIONES RECIENTES EN LA ECONOMÍA SOCIAL, SOLIDARIA Y POPULAR: UNA APROXIMACIÓN AL ESTADO DE SITUACIÓN DEL SECTOR TEXTIL DEL CONURBANO BONAERENSE DURANTE EL PERÍODO 2023-2024

Máxima GUGLIALMELLI: maximaguglialmelli@gmail.com

Introducción

El sector textil posee una gran relevancia global dado que produce bienes que son consumidos en todo el mundo y emplea una gran cantidad de personas. A su vez, es un sector que representa un 1,1% del PIB mundial y un 5,9% del PIB manufacturero mundial. Este sector se caracteriza por su baja complejidad tecnológica- particularmente en la confección-, la precariedad de las condiciones laborales, la alta informalidad, bajos ingresos, el autoempleo y la alta feminización de sus trabajadores.

En Argentina el sector textil es una de las industrias más antiguas y se destaca en el entramado productivo local. Asimismo, posee un lugar de relevancia en la cadena textil-indumentaria a nivel global y una gran capacidad para producir puestos de trabajos, específicamente en la confección. Entre los años 90 y 2003 el sector sufrió una de las peores crisis de su historia, pero entre 2003 y 2011 logró una fuerte recuperación. A partir de 2012 el sector adquirió una gran volatilidad como resultado de cambios en los esquemas de incentivos, crisis y hasta la pandemia por COVID-19.

Paralelamente, el mundo del trabajo opera dentro de una nueva lógica de funcionamiento de las economías capitalistas, donde emergen nuevas formas laborales informales y precarias, modalidades de trabajo que llamamos ampliadas (De la Garza Toledo, 2009). Se tratan de trabajos heterogéneos, muchas veces artesanales y domésticos con acciones y actores no clásicos. Estas modalidades no clásicas de trabajo muchas veces convergen en la llamada Economía Social, Solidaria y Popular (ESSP), que se conforma por un universo heterogéneo cuyo punto en común es la autogestión para la generación del trabajo y la conformación de estrategias socio-productivas alternativas a la economía de mercado.

Dentro de la ESSP la actividad textil es uno de los sectores de mayor peso, nucleando cooperativas, cooperativas de programas sociales, ferias y emprendimientos asociativos. Principalmente las unidades productivas que se enmarcan en la Economía Social, Solidaria y Popular realizan principalmente confección, actividad que concentra los trabajadores más vulnerables, precarizados y desprotegidos del sector. Asimismo, la confección presenta bajo nivel de desarrollo tecnológico, poco capital propio, falta de espacios de representación y malas condiciones de trabajo.

Este trabajo tiene como objetivo caracterizar el estado de situación del sector textil de la Economía Social, Solidaria y Popular en la zona oeste del conurbano bonaerense durante el período 2023-2024. Nuestro propósito es ofrecer un aporte en un campo de estudio escasamente abordado: la salud laboral en el sector textil de la Economía Social, Solidaria y Popular en el marco de un contexto de alta incertidumbre e inseguridad laboral.

Partimos de una investigación realizada en el marco de una tesis doctoral de la CIC y la Universidad Nacional de Moreno. En esta investigación nos interesa indagar acerca de los procesos de trabajo y la salud laboral en el sector textil de la Economía Social, Solidaria y Popular de la zona Oeste del conurbano bonaerense. Esto nos lleva a caracterizar el sector textil, más específicamente dentro de la ESSP.

Nuestra unidad de análisis se centra en emprendedoras asociativas y cooperativas textiles de diferentes municipios de la zona oeste del conurbano. Tomamos una perspectiva que busca articular la perspectiva macro de análisis sectorial con una perspectiva micro que retoma la mirada de los actores.

La metodología utilizada es una metodología mixta en donde se realizaron encuestas y entrevistas con trabajadoras textiles de cooperativas y emprendedoras, observaciones participantes y no participantes y descripción densa. A su vez, para la caracterización del sector, recurrimos a diferentes documentos de trabajo e informes realizados por organizaciones, observatorios, redes, federaciones.

Estructuramos la siguiente ponencia en cuatro apartados: una caracterización del sector textil en Argentina, un análisis del sector textil dentro de la ESSP y el análisis del sector en nuestro estudio de caso. Por último, ofreceremos algunas reflexiones sobre el futuro del sector y de políticas que puedan responder a sus necesidades en el actual escenario recesivo.

Descripción del sector textil en Argentina

El sector textil ha sufrido grandes transformaciones a nivel mundial en los últimos 20 años. Actualmente más del 70% de la ropa en el mundo proviene de Asia y ha sido afectada por lo que se llama “fastfashion”, un modelo de negocios que produce prendas en grandes cantidades lo más rápidamente posible, en respuesta a las tendencias del momento. El modelo suele ser el de grandes tiendas como Zara, H&M o Shein, así como Temu de China, Boohoo, ASOS y PrettyLittleThing del Reino Unido y Fashion Nova de Estados Unidos¹⁵⁶. Esto ha generado el abaratamiento de los precios a nivel mundial, pero también un gran impacto medioambiental. Asimismo, es una producción que no se encuentra afectada por las grandes innovaciones tecnológicas, y que todavía requiere una gran cantidad de mano de obra, pero suele tratarse de mano de obra barata y que trabaja en condiciones precarias.

En Argentina, la cadena textil indumentaria tuvo un gran desarrollo durante la primera mitad del S. XX de la mano del crecimiento del mercado interno y de la protección industrial (Ludmer, 2018). A partir del año 1976 el sector se reestructuró y durante la década del noventa se vio fuertemente golpeado por la apreciación cambiaria y la apertura comercial. En ese período una gran cantidad de fábricas textiles quebraron con pérdida de puestos de trabajo y destrucción de capacidades productivas (Ludmer, 2018).

A partir del año 2002 la reestructuración económica produjo un crecimiento acelerado en el sector textil, que perduró hasta el año 2012, en donde comenzó un camino más sinuoso de crecimiento y contracción en los años recesivos (Ludmer, 2018).

Actualmente es un sector que representa un 2,8% del empleo total (más de 500.000) (Ludmer et al, 2023). La producción textil posee eslabones en toda la cadena: desde la producción de fibras de algodón, lanas, camélidos y sintéticos, pasando por la producción industrial en la fabricación de hilados. La confección, el sector más informal de la cadena, generalmente es tercerizado a través de fabricantes o privados que recurren a talleres pequeños. Existen dos grandes circuitos de comercialización; un circuito de bajo costo que comercializa a través de los circuitos mayoristas de Flores, Once, Liniers y La Salada y un circuito orientado a un segmento socioeconómico medio alto/alto que comercializa principalmente a través de las primeras marcas (como las que encontramos en los shoppings).

En el caso del primer circuito, los trabajos mayormente se realizan en unidades domésticas e individuales de no más de cinco personas donde el taller se encuentra dentro del hogar. La

¹⁵⁶ Referencia: <https://cnnespanol.cnn.com/2023/11/25/que-es-fast-fashion-moda-rapida-trax>

confección de estas prendas se encuentran por fuera de la regulación estatal, hay evasión fiscal y no se cumple con la legislación laboral (Ludmer, 2018).

En el caso del segundo circuito -de grandes marcas-, en los años 2005/2006 recibió denuncias por la utilización de talleres clandestinos en la etapa de la confección de prendas, con algunos casos trágicos que se hicieron públicos¹⁵⁷. Estos casos llevaron a denuncias, inspecciones y clausuras de talleres clandestinos y campañas de concientización, lo que produjo un reestructuramiento de la confección para pasar a un modelo más centrado en pequeños talleres que trabajan directamente con la marca o bien hay una intermediación de fabricantes. El circuito que finaliza en las grandes marcas cuenta actualmente con parte de su fabricación en fábricas habilitadas con trabajadores registrados. En nuestro trabajo de campo, encontramos algunas cooperativas que trabajan bajo estas modalidades con grandes marcas. También es un sector que posee nichos de alto valor agregado de diseño y moda, con una exportación cercana a 55.000 dólares la tonelada (Ludmer, 2018).

Aún así, es un sector con estrategias extendidas de tercerización y subcontratación que perpetúan la informalidad y la precariedad en la etapa de la confección. A grandes rasgos, ambos circuitos se caracterizan por tratarse de mano de obra intensiva, estar compuesto por microempresas de una a quince personas que trabajan “a fasón” para intermediarios o privados, con un elevado nivel de informalidad (Dinorah Salgado, 2015). A esto se le suma que las empresas de ambos circuitos llevan adelante prácticas de evasión fiscal, cuentan con trabajadores bajo modalidades precarias, en negro o bien no realizan las cargas correspondientes (Ludmer, 2018).

A diferencia de lo que ha pasado a lo largo del mundo con el precio de la ropa abaratándose, en Argentina los precios han sido más oscilantes y en los últimos años han aumentado por encima de la inflación (Schteingart et al., 2023). Asimismo, es una industria que posee cierta pendularidad vinculada a las políticas que lleven adelante los diferentes gobiernos. Mientras que los gobiernos de corte liberales/aperturistas la desprotegen casi destruyéndola, con gobiernos más proteccionistas se reconstruye la cadena produciendo un período virtuoso en el que la demanda es mayor que la oferta con aumento de precios (Schteingart et al., 2023). En períodos aperturistas de desprotección el impacto es inmediato, la apertura genera precios más bajos con destrucción de puestos de trabajo.

¹⁵⁷ https://elpais.com/internacional/2007/04/26/actualidad/1177538424_850215.html

Respecto de la calidad del trabajo en el sector textil argentino, vale la pena señalar que la industria, esencialmente en el eslabón confección, produce muchos empleos pero de calidad muy baja, con mano de obra feminizada, muchas veces migrante y con salarios muy bajos (30% menos que el resto de la economía y un 40% menos que la industria) (Ludmer et al., 2023). Según una serie de informes de la organización FUNDAR (Ludmer et al., 2023), un 72% del eslabón de la confección se encuentra trabajando de manera informal. A esta situación de alta vulnerabilidad se le suma la falta de salud y seguridad en el empleo.

Un aspecto que nos resulta central a la hora de analizar el sector son sus condiciones de trabajo, como ya señalamos es un sector con una alta tasa de informalidad, altamente heterogéneo y atomizado, lo que dificulta la posibilidad de coordinar acciones colectivas. A su vez, es un sector cuya paga se realiza por prenda, con ingresos muy magros que rozan la subsistencia y en algunos casos debe complementarse con otros trabajos. El flujo de trabajo es intermitente y hay temporadas en el que se intensifica, las jornadas de trabajo son extenuantes y hay muchos casos de explotación y autoexplotación.

El sector textil dentro de la Economía Social, Solidaria y Popular

América Latina es una región marcadamente desigual, con una fuerte heterogeneidad ocupacional y con un mercado de trabajo que se encuentra configurado de manera fragmentada, heterogénea y altamente desigual, en donde emergen cada vez más unidades productivas de muy baja productividad, autoempleo de baja calificación y altas tasas de informalidad y precariedad (Salvia, Poy y Pla, 2022). Esta heterogeneidad y fragmentación laboral se articula con otras formas de desigualdad social, generando que las condiciones de trabajo se tornen aún más precarias y se intersecten con brechas de género, segregaciones y exclusiones territoriales, educativas y socioeconómicas.

En este escenario, se multiplican formas socioproductivas heterogéneas y desde abajo: procesos de trabajos familiares, individuales o asociativos en pequeños grupos y redes, con herramientas y maquinarias simples, con producción artesanal y/o doméstica, en el espacio público y/o callejero y con formas de organización y acción colectivas no clásicas (Coraggio, 2016; De la Garza Toledo, 2009; Fernández Mouján et al., 2018).

En los últimos años en Argentina se ha intentado unificar este universo dentro de la llamada ESSP y hasta se ha intentado cuantificarlo (Arango et al., 2017; Bertellotti, 2019; Salvia et al., 2019; Pissaco, 2019; Fernández Álvarez et al., 2022). Estos intentos de medición arrojaron

resultados divergentes, dado que no necesariamente coinciden en qué incluir dentro de la ESSP, en cómo definirla, ni tampoco en qué instrumentos utilizar para su medición. No obstante, todos estos estudios coinciden en el sostenido crecimiento del sector, señalando que representa alrededor de entre 20 y 30% de la Población Económicamente Activa. Asimismo, estas mediciones e informes coinciden en destacar la gran presencia del sector textil en la ESSP.

En general, salvo en algunos casos de cooperativas más vinculadas a la Economía Social, las formas de la ESSP responden a una voluntad de los participantes de acceder al mercado laboral. En un principio pueden surgir como “empleo refugio” en épocas de crisis -especialmente a raíz del repliegue del Estado de Bienestar-, pero tienden a estabilizarse en el tiempo y conformar redes y sistemas de producción y distribución cada vez más complejos e integrados. Existe aquí una suerte de “subordinación heterogénea” (Bertellotti, Fara y Fainstein, 2019) porque si bien se encuentran en el sector informal, suele ser trabajo autogestivo, muchas veces refugio y aún así es trabajo con algún grado de integración en las cadenas de valor formal.

Una característica distintiva de la ESSP es que muchas veces se encuentran organizados y en articulación de diversas maneras con movimientos y organizaciones sociales, federaciones de la Economía Social y/o la Economía Popular, ferias populares, espacios de comercialización, redes de distribución, etc. A su vez, se destaca la presencia del Estado (en sus tres niveles, local, provincial y nacional) muchas veces dando forma e interviniendo de diversas maneras en el proceso de trabajo.

Al referirnos al sector textil dentro de la ESSP nucleamos diferentes formas socioproductivas como cooperativas, empresas recuperadas, cooperativas de programas sociales y emprendimientos asociativos. En nuestro relevamiento encontramos principalmente que las unidades productivas de la ESSP del sector textil se concentran principalmente en la confección, aunque también hay presencia de talleres de sublimados textiles y, en menor medida, alguna fábrica recuperada de fabricación de telas.

En lo que respecta a la confección, el principal eslabón dentro del sector, allí se concentran los trabajadores más vulnerables, precarizados y desprotegidos del sector. Asimismo, presenta bajo nivel de desarrollo tecnológico, poco capital propio, falta de espacios de representación, malas condiciones de trabajo y un alto grado de feminización.

La rama textil de la ESSP es altamente fragmentada y heterogénea, en donde coexisten cooperativas insertas en la cadena de valor del entramado productivo nacional textil, cooperativas vinculadas a programas sociales u organizaciones sociales que trabajan casi

exclusivamente a través del comercio estatal y una fuerte presencia de formas socioproductivas domésticas, artesanales y a muy baja escala que no se encuentran insertas en el entramado productivo y comercializan fundamentalmente en ferias locales y populares.

Específicamente a esta característica de entender la rama textil de la ESSP Bertellotti, Fara y Fainstein (2019) la organizan en dos categorías: la Economía Popular dispersa y la Economía Popular organizada. La ESSP dispersa se compone de experiencias productivas de pocos integrantes, que no se encuadran en organizaciones colectivas, suelen organizarse de manera doméstica y comercializan para privados o para la venta directa en ferias. La ESSP organizada se trata de polos o talleres textiles articulados con agrupaciones sociales y políticas, generalmente se constituyen como cooperativas y se nuclean a veces dentro de organizaciones sociales o redes tales como el Movimiento Evita, la UTEP u otras organizaciones. Estos polos y talleres pueden insertarse en la cadena de valor a través de intermediarios, talleristas privados, del comercio estatal o la venta directa a través de redes de la Economía Popular organizada.

En nuestro trabajo de investigación también encontramos algunas cooperativas textiles que no pertenecen a organizaciones sociales pero no obstante aún así se encuentran organizadas e insertas en redes/federaciones de cooperativas sin necesariamente referenciarse en ninguna organización partidaria.

No hay estimaciones cuantitativas de cuántas cooperativas textiles existen actualmente en Argentina, pero es un sector con un gran peso dentro de la ESSP. Dentro de este universo aparecen federaciones, redes textiles, polos textiles, cooperativas tradicionales, cooperativas creadas a la luz de programas sociales que lograron autonomizarse, cooperativas de movimientos sociales, grupos asociativos, marcas colectivas, espacios de comercialización y emprendimientos familiares/asociativos.

Específicamente en lo que respecta a la confección textil de la ESSP, los talleres se localizan mayoritariamente en el Área Metropolitana de Buenos Aires. Se trata de experiencias autogestivas de trabajadores por cuenta propia -individuales o asociados-, con medios de producción propios. A su vez, trabajan mayormente en condiciones precarias y sin derechos laborales básicos. En los talleres textiles que confeccionan a fason hay una subordinación heterogénea (Bertellotti, Fara y Fainstein, 2019), dado que están totalmente integrados en la cadena de valor, y los talleres autogestivos producen la mayor parte de la ropa de la Argentina dado que tanto marcas como talleristas privados optan por tercerizar para reducir costos y aumentar sus márgenes de rentabilidad.

Los talleres familiares son la forma predominante de confección de indumentaria, tanto del segmento de comercialización registrado como del no registrado, produciendo para las marcas (a través de intermediarios), para talleristas privados y, en menor medida, para la venta directa en ferias.

Un aspecto a destacar de las diversas formas que adopta el sector textil dentro de la ESSP es que estas diferentes formas socioproductivas suponen diversas modalidades de organización del proceso de trabajo: la materia prima y maquinarias, el espacio de trabajo, el tiempo y ritmo de trabajo, las normativas a las que se encuentran sujetos, el ambiente de trabajo, los vínculos, los valores éticos, etc. En tanto que en las cooperativas existen procesos de trabajos altamente prescritos con tiempos y ritmos de trabajo rígidos y reglados y con una organización asociativa del proceso de trabajo, en los emprendimientos asociativos prima la atomización, la flexibilidad y el alto margen de maniobra.

En ese sentido, vale la pena destacar como perspectiva propia de esta investigación que el campo de la ESSP es un campo por demás heterogéneo en donde englobamos una batería de experiencias que son diferentes entre sí, que implican diferentes formas de producción, que incluye diferentes formas socioproductivas y sujetos, y asimismo también estrategias de supervivencia. Se trata de un campo atravesado por la autogestión y formas alternativas de organización a las modalidades clásicas de empleo, pero que no necesariamente convergen en un campo unificado y homogéneo.

El sector textil en el gobierno libertario

En diciembre de 2023 asumió la presidencia de la Nación Javier Milei, implementando entre sus primeras medidas una devaluación súbita de más del 50%. Paralelamente, sostuvo una política de ajuste que favoreció a los sectores concentrados de la economía, con fuertes efectos recesivos y un impacto inédito en los indicadores socioeconómicos. En estos meses iniciales de gobierno, sus políticas económicas se han basado fundamentalmente en la baja de la inflación, una política de déficit cero, shock económico y favorecimiento del sector financiero. Cabe señalar que el presidente Milei se define como liberal libertario, por lo que su visión de la macroeconomía es fundamentalmente aperturista.

En lo que respecta al sector textil, como ya hemos señalado, se encuentra fuertemente expuesto a las políticas aperturistas, de manera tal que al adoptar políticas de apertura de importaciones, el sector inmediatamente se ve afectado, como ocurrió durante la década de los noventa.

Esta mirada liberal de la economía preocupa al sector, aunque en rigor este tipo de medidas se han comenzado a llevar adelante recién en el mes de octubre y noviembre del 2024, afectado fundamentalmente al eslabón hilandero del sector, por lo que aún es difícil evaluar el impacto en el sector¹⁵⁸ de la reciente medida.

Ya a partir de la devaluación de diciembre del 2023 el sector sufrió un duro embate, dado que se dio una distorsión fruto de la devaluación que afectó el precio de las ventas (los precios se habían arreglado con el valor del dólar a \$370, pero las prendas se confeccionaron en enero con un dólar de \$870). De este golpe inicial la industria no se logró recuperar dado que, luego de la devaluación, devino una recesión que se prolonga hasta el último trimestre del 2024 con una leve e incipiente recuperación hacia finales del año y que derivó en una gran caída del consumo de bienes y servicios y de la industria manufacturera en general.

Esta recesión produjo una caída cercana al 40% de la producción, una caída interanual del 36% en las ventas¹⁵⁹ y a esto se le suman cierre de talleres, despidos, suspensiones, cancelaciones de horas extras, cierre de turnos, adelanto de vacaciones o modalidades de trabajo más espaciadas que erosionan los ingresos.

Según una encuesta de coyuntura realizada por la Fundación Protejer (2024) 79% de las empresas registraron una caída en su volumen de ventas, siendo la caída promedio del -39%. A su vez, 78% de las empresas disminuyeron la producción de forma interanual. 76% de las empresas encuestadas registraron caídas en su utilización de capacidad instalada. 63% de las empresas ha tomado alguna medida que afectó al empleo. 45% disminuyó la cantidad de puestos de trabajo en junio 2024 en relación con diciembre 2023. 84% de las empresas no realizará inversiones durante el año 2024 y/o han cancelado inversiones previamente planificadas.

La Fundación Protejer relevó también por qué las empresas textiles creen que se da esta caída. Principalmente las empresas señalan que un 90% de las empresas atribuyen esta dinámica al cambio del poder adquisitivo de la población, aunque un 42% de las empresas señalan que registraron caídas en su producción identifican a las expectativas macroeconómicas y cambio del clima de negocios respecto al futuro como causante. Otras causas señaladas fueron el cambio de políticas sectoriales, el cambio en el mix de bienes importados, la variación de costos de materias primas e insumos y la apreciación cambiaria.

¹⁵⁸ Fundamentalmente, en octubre se tomaron cuatro medidas: el fin del estampillado verde para los productos que ingresan desde el exterior, el fin de los valores de referencia para las exportaciones, se eliminaron los valores criterio para las importaciones; y no se utilizarán veedores externos en los despachos de importación.

¹⁵⁹ <https://mundotextilmag.com.ar/encuesta-de-coyuntura-mayo-junio-2024-cadena-textil/>

Por su parte, la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria (CIAI), que nuclea al circuito formal de grandes marcas de indumentaria, realiza una encuesta bimestral sectorial de actividad. Allí detectaron en el año 2024 una pronunciada caída interanual de las ventas: del 22,5% en el primer bimestre, 23,4% en el segundo bimestre, 14,4% en el tercer bimestre, 12,1% en el cuarto bimestre y un 11,5% en el quinto bimestre. Al indagar sobre las principales causas de la caída de las ventas, la CIAI señala que se debe centralmente a la caída de la demanda. Si bien esta caída es notable, la CIAI da cuenta de una desaceleración de la caída hacia el final del año.

En relación a una fecha esperada por el sector textil con una alta demanda, como es el día de la madre, desde CIAI dan cuenta que hubo una importante caída en ventas y en la facturación en relación con el año pasado, a pesar de haber aplicado mayores promociones y descuentos. Por otro lado, también señala en su relevamiento que los encuestados marcan una reducción de la dotación de personal del 29%, ya sea por jubilaciones, renuncias no reemplazadas o despidos. Esta reducción de personal aparece, según la CIAI, como una de las principales estrategias para afrontar la coyuntura recesiva.

Aún a pesar de la fuerte caída hacia el fin del año 2024 se comienza a vislumbrar algún horizonte de recuperación. A su vez la recuperación de ingresos de los sectores más concentrados de la economía produce una mejoría en algunos “nichos de consumo”¹⁶⁰. Mientras el consumo de alimentos y supermercados están en mínimos históricos, aún peor que en la pandemia, el consumo dentro de los shoppings ha comenzado a recuperarse. Esto afecta fundamentalmente al sector más formal de la industria textil.

La situación actual del sector textil de la Economía Social y Popular

Como señalamos al inicio de la ponencia, en el marco de nuestra investigación doctoral realizamos trabajo de campo durante el 2024 con emprendimientos y cooperativas textiles. Más allá de la dificultad metodológica de estudiar un sector francamente golpeado, el diálogo con estos actores nos lleva a reflexionar, poner una pausa y observar cuál es el estado de situación del sector actualmente.

Para abordar el diagnóstico propio de los actores y las dificultades que enfrentan, parece necesario caracterizar brevemente las formas socioproductivas relevadas:

¹⁶⁰ <https://www.pagina12.com.ar/778577-la-politica-de-milei-va-conformado-una-economia-dual>

Emprendimientos textiles: se trata de diferentes emprendedoras textiles que comercializan en ferias organizadas por los municipios, espacios de comercialización locales y hasta una marca asociativa patrocinada por el municipio. Producen en sus casas de manera artesanal, producciones a muy baja escala, no insertas en la cadena de valor del sector, venden directamente sus productos y poseen sus propias marcas. Muchas de ellas deben complementar sus ingresos con otras actividades porque con sus emprendimientos no llegan a cubrir lo mínimo para garantizar una subsistencia.

Cooperativas de la ESSP organizada: encontramos asimismo cooperativas que forman parte de organizaciones sociales y/o políticas, referenciadas en espacios como el Movimiento Evita, la UTEP u otras. En general trabajan en talleres armados con maquinaria obtenida a partir de programas sociales y en muchos casos los alquileres los pagan las mismas organizaciones sociales. Trabajan fundamentalmente a través de diferentes mecanismos de compra estatal (municipales, nacionales o provinciales).

Cooperativas de la ESSP dispersa: se trata de cooperativas que mantienen algún tipo de vínculo con federaciones y redes de la ESSP o incluso con el municipio pero que no pertenecen orgánicamente a ninguna organización social/política. Adoptan la forma cooperativa por compartir la visión y los valores de este tipo de organizaciones (ayuda mutua, horizontalidad, solidaridad, propiedad colectiva, autogestión, etc). Este tipo de cooperativas trabajan fundamentalmente con el sector privado y con grandes marcas a través de intermediarios, así que se encuentran insertos en la cadena de valor.

Polos productivos textiles: espacios donde conviven diferentes cooperativas de trabajo textil que se complementan en la cadena de trabajo, por ejemplo mientras algunas realizan la confección otras realizan el estampado y sublimado de la prenda. También funcionan en algunos casos allí espacios de formación y espacios de comercialización que funcionan como tiendas de venta al público.

En todos los casos se ven afectados por las políticas y la situación detalladas en el apartado anterior, aunque en mayor o menor medida, como se observa a continuación. Para avanzar en el análisis preliminar del sector durante este período, vamos a distinguirlo entre ESSP inserta en la cadena de valor textil y ESSP no inserta en la cadena de valor textil.

Entre quienes se encuentran insertos en la cadena de valor del sector, podemos decir que los más afectados son las cooperativas, talleres y polos productivos de organizaciones sociales que trabajan de manera exclusiva con el compra estatal, esto es, que comerciaban directamente con

el Estado local, provincial o nacional la comercialización de ropa de trabajo, calzado de seguridad o incluso en la pandemia kits sanitarios, barbijos, etc.

Muchos de ellos, en este momento no están fabricando nada, encontrándose en una situación de paro total:

“Hoy nosotros primero estamos atravesados por todos los precios que son los insumos y hoy no podemos producir nada porque los costos son inviables como cooperativas, y las empresas que nosotros trabajábamos (a fason) no están haciendo producción. Entonces ahí estamos parados, pero el equipo en sí está latente para cuando esté la posibilidad de activar” (Presidente de cooperativa textil y marroquinera de Moreno, agosto del 2024).

Otros salieron a buscar trabajo en el sector privado, aunque en ese universo hay quienes lograron mantener un nivel alto de actividad y quienes no.

“En un momento aparecieron 120 remeras de un particular que nos trajo... pero nos traía una remera por 500 pesos pero... un cono de hilo sale 4000 pesos! Y para un cono de hilo tenemos que trabajar más de 12 o 13 remeras, y qué hacemos? Y bueno, eso es lo que paga gente que son particulares... no podemos discutirle el precio...” (Encargado de una cooperativa textil de La Plata, noviembre de 2024).

A pesar de tener buenos niveles de actividad, las cooperativas señalan que en este año la paga no es buena como consecuencia de la caída del sector:

“Nos pasó en el mes de abril, mayo, junio... nos quedamos sin trabajo. No teníamos ni una prenda para hacer, ni una remera. Veníamos todos los días los compañeros para hacer una prendita para nosotros (...) Aparecieron unos chicos muy jóvenes con un emprendimiento y tenemos una producción enorme, más de 8.000 prendas por mes. Son particulares, no tienen marca pero hacen el emprendimiento que les está yendo bien, entonces a nosotros nos está yendo bien. La paga no es buena, pero con la cantidad de producción podemos mantener la cooperativa” (Encargado de una cooperativa textil de La Plata, noviembre de 2024).

Quienes mantienen un buen nivel de actividad, también señalan que son situaciones excepcionales producto del cierre de otros talleres:

“Tenemos la suerte de que estos últimos meses venimos creciendo mucho. Entendemos que nuestro crecimiento tiene que ver con la baja de otro taller, eso nosotros somos re conscientes. Que hay talleres de la zona que dejaron de recibir trabajo y que les están dando ese trabajo a nosotros. Entonces no es real que yo te diga que el sector textil está re bien. No. Estamos bien

nosotros pero porque nosotros le podemos dar al cliente la calidad, damos las cosas a tiempo, respondemos a las necesidades que ellos tienen, facturamos, estamos bien en AFIP, tenemos todo en regla entonces eso hace que muchos clientes terminen desembocando acá pero por todas las facilidades que nosotros les damos. Quizás los otros tallercitos más chiquitos no tienen todo eso entonces eso hace que pierdan laburo. Venimos laburando y venimos creciendo un montón a costa del cierre de otros talleres” (Presidenta de una cooperativa textil de Luján, agosto, 2024).

“Verbatim Octavio”

“Verbatim Lomas”

“Verbatim Changuita”

Quienes sostienen cierto nivel de actividad elevado lo sostienen porque mantienen precios muy desactualizados o reciben trabajo remanente de otros talleres de la zona que cierran.

“Verbatim Sumantex”

En algunos casos, redujeron sus niveles de actividad pasando de trabajar cinco días a tres días de la semana.

“Verbatim Changuita”

En el caso de las emprendedoras, que no se encuentran insertas en la cadena de valor del sector y producen productos para la comercialización directa en ferias, a través de redes sociales o tiendas, la situación es más heterogénea.

En casi todos los casos, las emprendedoras señalaron que las ventas en el sector vienen cayendo de manera notable.

“Verbatim emprendedora”

Frente a esto, desarrollan diferentes estrategias como trabajar con retacería lo que abarata los costos

“Verbatim”

diversificar los canales de comercialización (se suman más ferias para vender, por ejemplo van a ferias de emprendedoras en Capital Federal)

“Verbatim”.

En algunos casos las ventas mejoraron, específicamente quienes realizan productos ecológicos que reducen costos para las familias (como pañales o toallitas higiénicas de tela) y quienes por trabajar con retacería mantienen costos muy por debajo de los circuitos comerciales locales.

“Verbatim”

Conclusión

En el sector textil de la ESSP convergen una serie de desigualdades, segmentaciones y exclusiones que dejan a sus trabajadores en una fuerte situación de vulnerabilidad, que se acentúa frente a políticas que afectan negativamente al sector. Al mismo tiempo es un sector que crece su mano de obra en momentos de crisis, dado que se vuelve una suerte de “empleo refugio” para muchos trabajadores poco calificados.

Se trata de un sector que genera rápidamente una gran cantidad de empleo poco calificado y de muy mala calidad y es muy vulnerable al péndulo aperturista/ proteccionista de nuestro país. A su vez, hay un contexto internacional en donde crece cada vez más la industria del Fast Fashion que amenaza la industria local en un contexto aperturista.

En este sentido, el sector requiere políticas que se oriente tanto a su sustentabilidad económica como social (Schteingart, 2024). En este sentido, toda política pública orientada al sector debe tener sostenibilidad en el tiempo y ser coherente en el esquema del comercio exterior, mejorar la competitividad y la formalización del sector en materia impositiva y laboral.

Más allá de las políticas sectoriales, las experiencias de la ESSP en el sector requieren una mirada integral del trabajo, de las condiciones de trabajo y de la salud de los trabajadores. Si bien las experiencias autogestivas brindan autonomía a los trabajadores, la dependencia a las políticas de inserción socioproductiva los dejan vulnerables a los períodos aperturistas. Tampoco las políticas de inserción socioproductiva han abonado a la mejora de las condiciones de trabajo (Guglielmelli, 2023). Una sustentabilidad del sector no se alcanza solamente con un margen de previsibilidad del sector o con políticas proteccionistas, sino que también requiere mejora en las condiciones de trabajo del sector.

Referencias bibliográficas

ARANGO, Y, CHENA, P, y ROIG, A. (2017). Trabajos, ingresos y consumos en la economía popular. *Cartografías Del Sur. Revista de Ciencias, Artes y Tecnología*, (6), 1-18.

BERTELLOTTI, A. (2019). *Estimación cuantitativa de la economía popular*. Observatorio de Coyuntura Económica y Políticas Públicas (OCEPP). <https://www.ocepp.com/post/2019/12/01/informe-estimaci%C3%B3n-cuantitativa-de-la-econom%C3%ADa-popular>

BERTELLOTTI, A, FARA, I, y FAINSTEIN, C. (2019). *La rama textil de la economía popular en el Área Metropolitana de Buenos Aires*. Fundación Friedrich Ebert.

CÁMARA INDUSTRIAL ARGENTINA DE LA INDUMENTARIA (2024). *Encuesta Bimestral CIAI N° 5: Período Septiembre-Octubre*. Informe.

CORAGGIO, J. L. (2016). La Economía Social y Solidaria (ESS): Niveles y alcances de acción de sus actores. En Carlos Puig (Org). *Economía Social y Solidaria: Conceptos, prácticas y políticas públicas*. Universidad del País Vasco/Hegoa, Bilbao.

De la GARZA TOLEDO, E. (2009). Hacia un concepto de trabajo ampliado. En *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales*. Vol. I. CLACSO; CAICYT.

ÁLVAREZ, M. I. F, GUELMAN, A, NATALUCCI, A, PALUMBO, M, CHAMORRO, L, MOUJÁN, L. F, y STEFANETTI, C. (2022). La economía popular en pandemia: situación actualizada 2021.

FERNÁNDEZ MOUJÁN, L, MALDOVAN BONELLI, y YNOUB, E. (2018). *Debates, alcances y encrucijadas de la organización de los sectores populares: La CTEP, una nueva experiencia sindical*. Colección «Trabajo y Economía Popular» N° 2.

LUDMER, G. (2018). Distribución de la renta en la cadena de valor de indumentaria en Argentina durante 2016. *H-industri@*, 12(23), 91-113.

LUDMER, G., Schuffer, N., Schteingart, D., y Isaak, P. (2023). La industria textil-indumentaria en la Argentina del siglo XXI. Documento de la Fundación FUNDAR.

LUDMER, G., SCHUFFER, N., SCHTEINGART, D., & ISAAK, P. (2023). El empleo en la industria textil-indumentaria. Documento de la Fundación FUNDAR.

PISSACO, C. (2019). *Incidencia y características de la Economía Popular en la Argentina post 2001*. Praxis. https://praxis.org.ar/wp-content/uploads/2019/11/Praxis_Incidencia_y_caracteristicas_de_la_Economia_Popular_en_la_Argentina_Post_2001_3.pdf

PROTEJER (2024). *Encuesta de Coyuntura Mayo-Junio 2024- Cadena agro industrial textil e indumentaria*. Fundación Proteger.

SALGADO, P. D. (2015). *Superexplotación en la industria de la confección de indumentaria. Aproximaciones a partir de las transformaciones recientes. Buenos Aires 2004-2013*. Anais das IV Jornadas Internacionais de Problemas Latino-Americanos: Lutas, Experiências e Debates na América Latina.

SALVIA, A, DONZA, E, y POY, S. (2019). El escenario laboral de la economía popular: tipos de inserción ocupacional y características de los trabajadores. En G. Pérez Sosto (Coord.) *¿Cuál es el futuro del trabajo? De la división social del trabajo al auge de la precariedad* (pp. 703-744). Ciccus.

SALVIA, A, POY, S, & PLA, J. L. (2022). *La sociedad argentina en la pospandemia: Radiografía del impacto del covid-19 sobre la estructura social y el mercado de trabajo urbano*. Siglo XXI Editores.

SCHTEINGART, D, LUDMER, G, SCHUFFER, N, & ISAAK, P. (2023). *La industria textil-indumentaria en Sudamérica: los casos de Brasil, Chile, Colombia y Perú*. Documento de la Fundación FUNDAR.



ECONOMÍA POPULAR Y MERCADO DE TRABAJO FORMAL.

Un abordaje al interior del mercado laboral desde la economía social

Rodrigo J. AGOSTINO (Universidad Nacional de Moreno, Argentina).

ECONOMÍA POPULAR Y MERCADO DE TRABAJO FORMAL. UN ABORDAJE AL INTERIOR DEL MERCADO LABORAL DESDE LA ECONOMÍA SOCIAL

Rodrigo J. Agostino¹⁶¹: rjagostino@docentes.unm.edu.ar

Introducción

En el modo de producción capitalista, las crisis económicas son recurrentes e inherentes a su funcionamiento. Tal y como señala Marx (1894) y algunos marxistas (entre ellos, Shaikh (2006)), en el capitalismo opera la “Tendencia Decreciente de la Tasa de Ganancia” (TDTG). Esto es, si la única fuente de plusvalía es la fuerza de trabajo (capital variable), un aumento de la composición orgánica¹⁶² implicaría que en la tasa de ganancia¹⁶³ aumente el denominador, es decir, la misma sufrirá una caída, ya que el capital constante aumenta más que lo que aumenta la plusvalía.

En este marco, la dinámica que se observa es que la baja en la tasa de ganancia provoca quiebras, fusiones y absorciones de las empresas más pequeñas por las de mayor tamaño. A su vez, la desaparición de oferentes en el mercado ayuda a un aumento de la concentración del capital, permitiéndole lograr mayores escalas de producción y, por ende, mayores niveles de rentabilidad (aumenta nuevamente la tasa de ganancia). Luego, el ciclo vuelve a ocurrir.

En todo este proceso, se produce algo que es de vital importancia para la reestructuración de la tasa de ganancia: el aumento del Ejército Industrial de Reserva (EIR). El marxismo va a considerar al empleo como al conjunto de trabajadores que están vendiendo su fuerza de trabajo a un salario dado. Mientras que, el resto de la población (superpoblación relativa) va a ser conformado por EIR, por una parte, y el “lumpemproletariado”, por la otra. El primero, en términos del “mercado de trabajo”, es el desempleo.

La característica principal que denota el EIR es que es funcional para el capitalismo. Por cómo está definido, es una gran masa de trabajadores no empleados que están dispuestos a trabajar ni bien les sea demandado. Dado que la fuerza de trabajo ha sido convertida en mercancía [en términos de Polanyi (1957), “ficticia”], rigen para ella las mismas “leyes” que para el resto de

¹⁶¹Docente de la Universidad Nacional de Moreno. Licenciado en Economía Política (UNGS) y Magíster en Economía Social (UNGS)

¹⁶²Relación Capital Constante/Capital Total.

¹⁶³Relación Masa de Plusvalía/Capital Total.

las mercancías: un exceso de oferta hace caer el precio, en este caso, el salario. Por lo tanto, el EIR permite mantener un salario bajo (o mantener/empeorar las condiciones de explotación), siendo útil a la extracción de plusvalía.

Ahora bien, en el EIR ¿sólo se encuentran trabajadores desempleados? O ¿podríamos decir también que forman parte de este universo aquellos trabajadores y trabajadoras que, aún sin poder estar en el “mercado de trabajo” (formal), trabajan por fuera de este último?

En este marco, es que se propone estudiar cómo es la relación de la economía popular (informal en su forma) y cómo se vincula con el sector formal dentro del modo de producción capitalista. En el mismo sentido, cabe preguntarse también si la economía popular y el sector formal de la economía son sectores antítesis, o, por el contrario, uno es el resultado del otro.

El “trabajo” y el “mercado de trabajo”

El trabajo ocupa un lugar central en el capitalismo, dado que es la fuente de la riqueza social. Es el único elemento que interviene en el proceso productivo que es capaz de generar más valor del que cuesta reproducirlo. Sin trabajo, no hay creación de plusvalía. Ahora bien, en un modo de organizar la producción y reproducción de la base material diferente al actual, ¿el trabajo posee la misma relevancia?

A lo largo de la historia [europea], la concepción teórica sobre qué es considerado “trabajo” y qué no ha ido cambiando conforme se fue modificando la forma en que las sociedades organizaban su producción y reproducción material. La primera acepción acerca de lo qué es trabajo es la que proponía Aristóteles en la Antigüedad (Marañón, 2015, p. 4). Para el filósofo, el trabajo era sólo aquel que era manual y sacrificado; aquel que era ejecutado por los esclavos. En cambio, la actividad de los ciudadanos – aquellos que se dedicaban a la política – no era considerado trabajo.

En adición a lo sostenido por Aristóteles, Santo Tomás de Aquino incorpora la dimensión intelectual a la noción de trabajo (Marañón, 2015, p. 5). “Trabajo” no sólo consistía en la realización de labores manuales (no sólo las penosas), sino que, además, incluía a la actividad de la política, basándose en una relectura de los Evangelios. De acuerdo con Marañón, la incorporación de la dimensión intelectual se da por el aumento de la importancia que fue teniendo el catolicismo; pasó de ser una religión de los pobres a la del Estado. Además, sostiene que el cristianismo permitió legitimar y encubrir un orden social despótico y explotador (el feudalismo) ya que argumentaba que las tres clases sociales básicas eran distribuidas de manera específica en las relaciones de poder: la nobleza daba protección y acceso a los recursos, el

clero oraba por la salvación de las almas, y el campesinado era quien debía trabajar para sostener a los otros. Los campesinos eran vistos como personas bien dotadas físicamente para realizar “trabajos manuales”¹⁶⁴ y con escasa capacidad intelectual. (Marañón, 2015, p. 5)

Luego, en el Siglo XV, con el protestantismo – a través de los aportes de Lutero y Calvino – se produce una revaloración del trabajo manual por sobre el intelectual (Marañón, 2015, p. 6). La misma estuvo centrada en la condena moral y religiosa del ocio y del ahorro. Desde esta perspectiva, aquellos que trabajasen forzosamente y enérgicamente serían quienes alcancen la gloria eterna, mientras que aquellos que vivan de otros (los señores feudales) estaban destinados a irse al infierno. Así mismo, la concreción del éxito económico era pensado como que se había trabajado “bien” y eso determinaba el “ascenso al cielo”.

Por otro lado, Locke aporta la vinculación entre la propiedad privada y la riqueza (Marañón, 2015, p. 8). Hasta este momento, la riqueza surgía de la naturaleza, sin la intervención del hombre. Locke sostenía que todo lo que produce el hombre es de él, por lo tanto, el resultado de su trabajo es suyo porque no hay nada más propio en el ser humano que su fuerza de trabajo. De esta forma, el trabajo no sólo genera riqueza, sino que, además, es apropiable privadamente¹⁶⁵.

Por su parte, Smith, basado en la idea de Locke sobre el trabajo como generador de riqueza, es quien termina acuñando al concepto de trabajo actual como productor de cosas materiales y como asalariado (Marañón, 2015, p. 11). Desde este punto de vista, el trabajo sólo es productivo si agrega valor (este es el caso del trabajo fabril), mientras que el improductivo vive del valor generado por el otro (trabajo comercial, por ejemplo). Además, el aumento de la productividad será posible con la división del trabajo; es decir, en vez de que un solo trabajador sea el que produce una cosa, varios trabajadores se distribuyen las tareas que integran el proceso de producción (generando grupos de trabajos), permitiendo que la repetición continua de pequeñas acciones aumente la velocidad en que se produce un bien.

Marx, por otro lado, se posiciona como un crítico de la concepción del trabajo asalariado e industrial (Marañón, 2015, pp. 13-14). En primer lugar, manifiesta que bajo la forma de trabajo asalariado los trabajadores son explotados. Ante la figura de “cambio de equivalentes” en la esfera de la circulación, va a decir, en la producción se produce un proceso de extracción de plusvalía generada por el trabajador en el proceso de trabajo y que es apropiada por el dueño de los medios de producción (el capitalista). Además, con el creciente aumento de la división del trabajo, los trabajadores terminan siendo desposeídos del “saber hacer” que poseen,

¹⁶⁴ Las comillas son del autor.

¹⁶⁵ Es importante destacar el rol que posee el Estado como garante de la propiedad privada; legitimándola y castigando su violación.

convirtiéndose en simples apéndices de la máquina; perdiendo su capacidad de comandar el proceso de trabajo. Es importante denotar que, en esta concepción, el trabajo es el único que genera valor (plusvalor) ya que produce más del que cuesta para reproducirse. El problema que existe es que en el capitalismo se produce una explotación de una parte de la sociedad (la clase capitalista) sobre la otra (la clase obrera) y esto es perpetuado por el “sentido común” y el tratamiento “entre iguales” ante la ley.

Por lo expuesto, aquello que es considerado “trabajo” es una cuestión históricamente determinada.

Por otro lado, Polanyi (1957) aborda el concepto del “mercado de trabajo” a través de la categoría de “mercancía ficticia”. Y lo hace así, ya que afirma que éste es una institución históricamente determinada y construida que funciona sólo en una sociedad de mercado.

En otro trabajo (Agostino, 2016), se presentó cómo las teorías marxista, neoclásica y keynesiana intentan explicar el funcionamiento de este mercado [ficticio] de trabajo y cuál es su relación con el trabajo informal.

Mercado de trabajo y economía popular

Con la metodología que se utiliza para medir el mercado de trabajo actualmente, el llamado “trabajo informal” queda reducido a un “subgrupo” del trabajo no registrado (Gallart, 2007, p. 96), es decir, trabajo que no realiza aportes a la seguridad social y que, por lo tanto, no se encuentra protegido. Si bien en muchos de los casos, puede ser efectivamente trabajo que no se encuentre registrado y, por ende, no protegido, la limitación radica en que se está observando al trabajo informal desde la lógica del trabajo formal, cuando en realidad son cosas diferentes.

Para Coraggio (2020, p. 11), la economía popular es la economía empírica de los trabajadores y trabajadoras que viven (o quieren vivir) de su trabajo (dependiente o autónomo) que dependen fundamentalmente de la continua realización y desarrollo de su propia fuerza de trabajo. Por su parte, Narodowski la va a definir como

... al conjunto de procesos de producción y consumo, así como cualquier otro tipo de actividades de intermediación y servicios cuando éstas se realizan fuera de la órbita del mercado de trabajo, es decir, sin patrón, y siempre que no se cumplan las lógicas de acumulación de capital y reparto. (2013, pp. 103-104)

Bajo esta óptica, todo trabajo que se realiza por fuera del mercado de trabajo formal podría ser considerado economía popular, así como también trabajo informal. El mismo está relacionado con prácticas que hacen a la reproducción de la vida del/de la trabajador/a y su familia y que,

por la lógica de la economía capitalista, se encuentran muchas veces por fuera de la “economía formal”. Por lo tanto, el trabajo informal podría ser más que el trabajo no registrado y no protegido.

Tomando los textos de Gago (2014), Denning (2011) y Vargas Llosa (1987), es posible identificar dos formas de explicar a la informalidad de la economía popular. Mientras Gago y Denning sostienen que la informalidad tiene su origen luego de la irrupción del neoliberalismo en el modo de producción capitalista – es decir, como consecuencia de la crisis que dejó el neoliberalismo –, Vargas Llosa argumenta que, en realidad, la informalidad existe porque es el propio Estado quien la genera con tantas barreras que tiene para entrar en el mercado de “forma formal”.

En resumen, una postura da cuenta de que la informalidad de la economía popular es el resultado de la propia forma en la que las sociedades se organizan en la actualidad (capitalismo) y la otra sostiene que es por la mera intervención del Estado en la economía.

De acuerdo con Gago, las crisis de legitimación del neoliberalismo de principios del Siglo XXI en América Latina mostraron que, a pesar de ser derrocados esos gobiernos, permanecieron dinámicas de un “*neoliberalismo desde abajo, donde ‘resiste la explotación y la desposesión y que a la vez se despliega en (y asume) ese espacio antropológico del cálculo.*”¹⁶⁶ (2014, p. 14). En este sentido, el neoliberalismo se encuentra anclado en el territorio y no en las políticas públicas, y se encuentra evidencia de ello en las economías informales generadas.

Para abordar analíticamente esta realidad, la autora utiliza el concepto “economía barroca”, ya que le permite referirse a la composición estratégica de elementos microempresariales, con fórmulas de progreso popular, con capacidad de negociación y disputa de recursos estatales y eficaces en la superposición de vínculos de parentesco y de lealtad ligados al territorio, así como formatos contractuales no tradicionales (Gago, 2014, p. 21).

Gago también desprende dos aspectos fundamentales para entender al sector informal. El primero de ellos es “lo informal como fuente instituyente” y refiere no a la dialéctica formal/informal, sino a que implica la creación de una realidad con lógicas de funcionamiento distintas a la de la “formalidad”. Y el segundo, es “lo informal como fuentes de inconmesurabilidad”, donde queda en evidencia la crisis de medición en el valor creado por estas economías, generando la necesidad de reinventar las formas de medir el valor.

Por su parte, Denning sostiene que la economía informal es una forma de sobrevivir en las ciudades, casi autónoma (2011, p. 83). Luego de las grandes migraciones del campo a la ciudad que tuvo lugar entre las décadas del 50 y del 70, dice el autor, la economía informal surge como

¹⁶⁶La *itálica* es de la autora.

forma de subsistir y luchar. Esto es lo que representa la “vida sin salario”. Es decir, el no derecho a ser explotado por el capital, implica que los individuos busquen y creen nuevos mecanismos que le permita reproducir su propia vida.

Denning dice, citando a Marx: “hay un proceso en el que «una mayor atracción de los trabajadores por parte del capital está acompañada por su gran rechazo [...] algunas veces los trabajadores son repelidos, algunas veces son atraídos de nuevo en masas todavía mayores»” (2011, p. 94). Esto permite entender, no sólo que es la propia forma en que la sociedad organiza la producción y distribución de la riqueza la que genera el sector informal, sino que además le es funcional, dado que mantiene a la población viva y en condiciones de poder “sumarse al sector formal asalariado” cuando el capital lo requiera.

En el otro extremo, Vargas Llosa adhiere a la tesis de que la informalidad es producto de la “excesiva” presencia del Estado en la economía. Si bien es posible reconocer en este autor que su percepción del sector informal no es la que representa a grandes élites económicas que realizan sus ganancias a través de la evasión fiscal, plantea que la informalidad es producto de que el Estado representa un obstáculo burocrático del cual no es posible salir a menos que haya coimas.

En este marco, para poder acceder a la legalidad y a la formalidad, es necesario contar con mucho dinero. Dinero que los sectores populares no poseen para poder entrar en el selecto círculo de la formalidad. Esto es posible observarlo, cuando dice:

Cuando la legalidad es un privilegio al que se sólo se accede mediante poder económico y político, a las clases populares no les queda otra que la ilegalidad. Este es el origen de la informalidad que Hernando de Soto documenta con pruebas incontrovertibles (Vargas Llosa, 1987, p. XVIII-XIX).

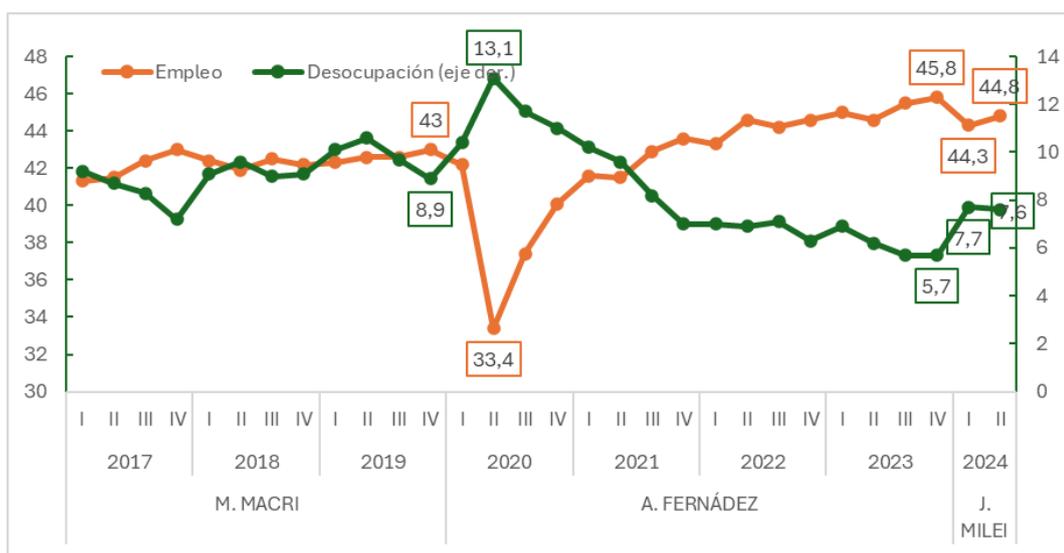
De esta forma, para Vargas Llosa, la informalidad no es una consecuencia sistémica, en la que el capitalismo desplaza fuerza de trabajo para poder mantener las relaciones de explotación, sino que es el Estado el que condena a los sectores populares – todos ellos son microempresarios e innovadores que quieren convertirse en grandes empresas – a la ilegalidad. Es decir, el “costo de entrada” es alto para estos sectores, “aplastando” toda posibilidad de crecimiento de estas pequeñas empresas en potencia.

Algunos datos

En función de lo abordado en términos teóricos hasta ahora, se propone analizar el desenvolvimiento de algunos indicadores que dan cuenta de la situación del empleo y su relación con la economía popular. Para ello, se analizarán los datos de ocupación, tipo de ocupación y tipo de asalariado, ya que permiten llegar a algunas conclusiones de cómo esa relación entre empleo formal y las actividades de la economía popular. Por otra parte, además de considerar el análisis en términos anuales, se añadió quién estuvo a cargo el Poder Ejecutivo esos años, ya que cada gestión poseía una clara posición política e ideológica diferenciable.

Ocupación

Al analizar el empleo y la desocupación en los últimos años, encontramos que, ambos indicadores dan cuenta de una relación inversa; al menos, en términos estilizados. Sin embargo, estudiando cada una de las gestiones, se observa que durante la administración de Mauricio Macri¹⁶⁷ el promedio del nivel de empleo estuvo en torno al 42,3%, y, como se observa en el gráfico, fue bastante estable (ver cuadros estadísticos). Sin embargo, la correlación entre empleo y desocupación sí fue inversa, pero baja, respecto de la gestión posterior (Alberto Fernández). Esto puede significar que la variación de estos indicadores no está necesariamente vinculada entre si. Esto es: la baja de la desocupación no repercute en un aumento en el empleo.

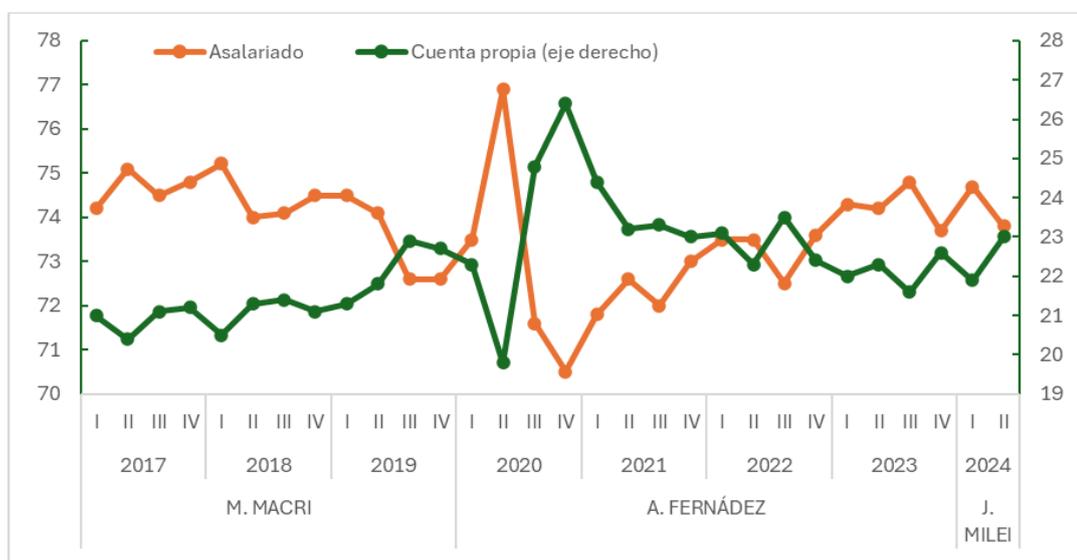


¹⁶⁷ Es importante aclarar que la serie comienza en el primer trimestre del 2017.

Por otra parte, durante la gestión de Fernández, la correlación es alta. Estadísticamente, se podría afirmar que existió una relación estrecha entre el desenvolvimiento de cada una de ellas. Gran parte de la evolución que han tenido estos indicadores a lo largo de este período se debe a las medidas de contingencias adoptadas por el gobierno nacional en pos de resguardar a la población del COVID-19.

Tipo de ocupación

Si bien la clasificación del tipo de ocupación incluye también a las categorías de “Patrón” y “Trabajador Familiar sin Remuneración”, el análisis se centrará sólo en la de “Asalariado” y la de “Cuenta propia” por la relevancia que ambas poseen (en promedio, suman 95% de la ocupación). En todo el período bajo estudio, es posible observar la relación inversa que existe entre ambas. Esto significa que, manteniendo el nivel de ocupación, cuando cae el asalariado va a aumentar el cuentapropismo; y viceversa.



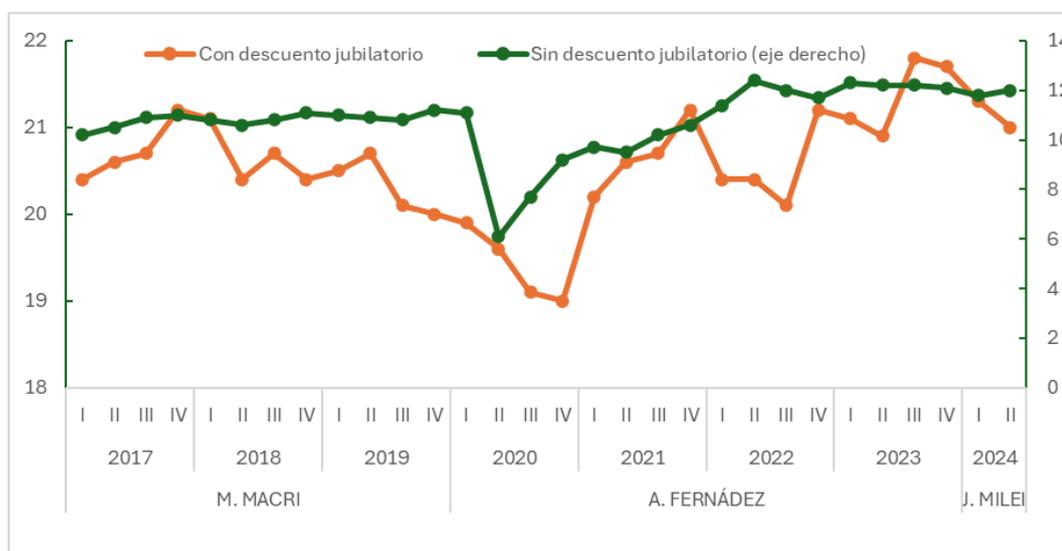
Es muy notorio que, durante el período más estricto del ASPO (COVID-19), aumentaron los y las trabajadoras por cuenta propia.

En la gestión de Macri, se evidencia una caída del empleo asalariado y un aumento del cuentapropismo. Sin embargo, durante el gobierno de Fernández, esa situación se revirtió, pasando a ser el trabajo asalariado el de mayor dinamismo.

Tipo de asalariado

Hacia dentro de la categoría previamente presentada de “Asalariado”, las estadísticas nacionales registran, además, cómo es ese tipo de empleo asalariado. Es decir, si posee o no descuento jubilatorio. Aquel que sí posea descuento jubilatorio implica un trabajo registrado, mientras que el otro es considerado para las estadísticas oficiales un trabajo informal/no protegido.

Como se observa en el gráfico que está a continuación, durante la gestión de Macri, además de caer el empleo asalariado como se mencionó anteriormente, es posible analizar una caída del trabajo asalariado protegido (con descuento jubilatorio). Por otro lado, en los años 2020-2023, se ve un aumento de ambos indicadores y eso está relacionado con el crecimiento del empleo.



En el marco de nuestro análisis, ocurre esto de acuerdo con el aumento o empeoramiento de las condiciones de empleo. Cuando “no hay empleo asalariado”, la estrategia de las familias es la de transformarse en un “trabajador por cuenta propia” (o un “emprendedor”).

Respecto de las características del tipo de “Asalariado”, es posible observar que, durante los años de gestión de Macri, si bien el empleo se mantuvo estable, hubo una transformación en el mismo, cayendo el asalariado y aumentando el de cuenta propia. A su vez, el asalariado mostró un empeoramiento en sus condiciones de trabajo, ya que cayó el empleo con descuento jubilatorio. Si bien no se evidencia un aumento del empleo “sin descuento jubilatorio”, podría entenderse que esa masa de trabajadores y trabajadoras fue al cuentapropismo y no a un empleo informal.

Algunas Reflexiones

Con los elementos aportados, se entiende que el trabajo informal no sólo da cuenta de los trabajadores no registrados. El trabajo no registrado tiene una lógica de evasión impositiva y de reducción de costos que tienen implicancias en la seguridad social del trabajador. Por el contrario, el trabajo informal es trabajo productivo y reproductivo que sostiene y permite que subsistan los trabajadores que fueron expulsados por la economía formal (capitalista). Es parte de la economía popular, también.

Es importante destacar que el trabajo informal es funcional al resto de la economía (considerada formal) debido a que brinda los medios de vida y subsistencia que esta última no. Por lo tanto, se habilita a dejar de considerar al trabajo informal como sinónimo (o subgrupo) del trabajo no registrado. El sector informal garantiza el *statu quo* del modo de producción capitalista, dado que permite que fuerza de trabajo expulsada del mercado de trabajo (y aquella que es mal remunerada) puedan vivir. Sin embargo, también es factible pensar que en este sector se encuentre la raíz de un cambio profundo y radical en las formas hegemónicas de organizar las sociedades.

Por lo expuesto, el sector informal no es la antítesis de la economía formal, ya que posee lógicas y dinámicas de funcionamiento propias (como sostiene Gago). Pero sí es resultado de la forma en que el capitalismo organiza la producción y reproducción de la fuerza de trabajo.

Resta abordar, además qué ocurre hacia dentro de todas estas categorías. Si además de lo evidente, se esconden discriminación por género y edad. Pero esto quedará pendiente para un trabajo posterior.

Cuadros estadísticos

“MM” es Mauricio Macri; “AF” es Alberto Fernández; y “JM” es Javier Milei.

Empleo	MM	AF	JM
Varianza	0,252	10,047	0,063
Media	42,308	42,519	44,550
Corr.	-	-	-
	0,1837291	0,9314881	-1,000
Desocupación	MM	AF	JM
Varianza	0,694	5,142	0,003
Media	9,125	8,313	7,650

Asalariado			
	MM	AF	JM
Varianza	0,635	2,078	0,203
Media	74,183	73,250	74,250
Corr.	-	-	-1,000
	0,9566525	0,9619842	
Cuenta Propia			
	MM	AF	JM
Varianza	0,526	2,017	0,303
Media	21,392	22,938	22,450

Con descuento			
	MM	AF	JM
Varianza	0,114	0,646	0,023
Media	20,567	20,494	21,150
Corr.	-0,012469	0,67920969	-1,000
Sin descuento			
	MM	AF	JM
Varianza	0,070	3,145	0,010
Media	10,817	10,650	11,900

Fuentes estadísticas

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <https://www.indec.gob.ar/>

Bibliografía

AGOSTINO, R. J. (2016). Trabajo informal desde la formalidad; Economía popular desde la reproducción de la fuerza de trabajo. *Revista Otra Economía*, 10(19), 218-223.

CORAGGIO, J. L. (2020). Economía social y economía popular: Conceptos básicos. En *Contribuciones de Consejeros* (pp. 3-14). Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social.

DENNING, M. (2011). Vida sin salario. *New Left Review*, 66, 77-94.

GAGO, V. (2014). La razón neoliberal. *Economías barrocas y pragmática popular*. Tinta Limón.

GALLART, M. A. (2007). Enfoques actuales sobre el sector informal. En *Estructura productiva y empleo. Enfoque transversal* (pp. 81-103). Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.

MARAÑÓN, B. (2015). Crítica a la construcción del concepto de “trabajo” en la Colonialidad-Modernidad. “Un espacio de Encuentro desde distintas áreas de las ciencias sociales en procura de un diálogo de saberes y nuevas epistemologías”. Asociación Latinoamericana de Sociología, Costa Rica.

MARX, K. (1894). *El Capital*. Tomo III. Fondo de Cultura Económica.

NARODOWSKI, P. (2013). Una estrategia para sostener la actual alianza política y profundizar el cambio estructural. *Realidad Económica*, 279, 101-131.

POLANYI, K. (1957). El mercado autorregulador y las mercancías ficticias: Trabajo, tierra y dinero. En *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo* (1.a ed., pp. 118-127). Fondo de Cultura Económica.

SHAIKH, A. (2006). *Valor, Acumulación y Crisis*. Ensayos de Economía Política. Razón y Revolución.

VARGAS LLOSA, M. (1987). Prólogo. En *El otro sendero: La revolución informal* (pp. 4-15). Libertad y Democracia.



PROGRAMA

PROGRAMA**Día 1 – Miércoles 6 de noviembre de 2024**

8 hs. Acreditaciones

9 hs. Apertura – Marcelo MONZÓN (UNM)

9:15 hs. Presentación de *Young Scholars Initiative* – Violeta GUITART (YSI)

9:30 a 11:30 hs. Panel central

“Estudios de economía política internacional”

SUM del Edificio Daract II

Panelistas:

- Eduardo CRESPO (UFRJ / UNM)
- Isabela NOGUEIRA DE MORAIS (UFRJ, Brasil)
- Carlos RAIMUNDI (UNLP, ex embajador argentino en la OEA)

Moderador: Pablo A. TAVILLA (UNM)

11:30 a 13:30 hs. Presentación de ponencias – Mesas simultáneas

Mesa A: Crecimiento impulsado por la demanda

Aula: 1 del Edificio Daract II

Expositores:

- Alejandro FIORITO, Ramiro E. ÁLVAREZ, Guido IANNI: “Los aportes de Alfredo Monza a una integración teórica clásico-keynesiano-estructuralista: una reconsideración del crecimiento impulsado por la demanda en las economías periféricas”.
- Santiago GAHN: “*Demand in the long-run and technical change: the case of the United States after Bretton Woods*”.
- Florencia MÉDICI, Gonzalo PINGARO: “Un modelo del supermultiplicador con dependencia financiera”.

Moderadora: Roxana CARELLI

Mesa B: Política monetaria, cambiaria y estabilización

Aula: 3 del Edificio Daract II

Expositores:

- Fernando CÓRDOBA: “Causas de la dolarización de excedentes líquidos en Argentina: una comparación de la política cambiaria, monetaria y fiscal con países latinoamericanos en el período 2002-2020”.

- Ramiro GIMÉNEZ GARCÍA: “Un estudio de los determinantes de la conformación del salario real en Argentina 1990-2019”.
- Rodrigo PÉREZ ÁRTICA, Joel RABINOVICH y Nicolás ZEOLLA: “*Beyond carry-trading: new insights into the uses of foreign denominated bond issuances by Latin American firms*”.
- Guilherme SGANSERLA TORRES: “*The interest rate and the exchange rate relation: a critical review*”.

Moderador: Lucas BENITEZ

Mesa C: Capitalismo y ciclo económico argentino

Aula: 2 del Edificio Daract II

Expositores:

- José S. CÁRCAMO, Ángel MUÑOZ ACCARDI: “Capitalismo tardío y crisis global de nuestro tiempo”.
- Sergio ESPARZA: “El eterno ajuste capitalista o los límites de acumulación: los planes de ajuste en Argentina (1952-2023) como síntoma del desacople del desarrollo”.
- Mara L. ROJAS: “Ciclo económico y financiero en la economía argentina (1987-2023): características y sincronización con el ciclo financiero global”.
- Roberto TARDITTI: “Tensiones en la última década en Argentina: el ciclo económico y el poder político”.

Moderadora: Ana LOGIUDICE

Mesa D: Estado, Mercado y Desarrollo

Aula: 6 del Edificio Daract II

Expositores:

- Iris L. BARBOZA: “Los sujetos del desarrollo en Brasil: la presidencia de Juscelino Kubitschek (1956-1961), actores e intereses en conflicto”.
- Camila NAGY, Tomás LÓPEZ MATEO: “Legado colonial, desarrollismo y geopolítica: claves del éxito económico de Corea del Sur en la posguerra”.
- Luciano PELLE, Tomás LÓPEZ MATEO: “Tendencias en las exportaciones alimentarias de Argentina a China: un estudio de elasticidades-ingreso de la demanda (2000-2023)”.
- Pablo A. TAVILLA: “Sobre Estado y Mercado en el take-off de la pionera Inglaterra”.

Moderadora: Florencia GOSPARINI

Mesa E: Origen y formación del estado argentino

Aula: 8 del Edificio Daract II

Expositores:

- Alcides BAZZA: “Conflicto, moneda y poder: Buenos Aires y la unificación monetaria tras la guerra del Paraguay”.
- Javier GHIBAUDI: “Inserción financiera periférica: reflexiones sobre la formación del estado argentino y el sistema financiero internacional a fines del siglo XIX”.
- Marcelo MUÑIZ: “Geopolítica y desarrollo en la Cuenca del Plata: transformación espacial y formación del estado argentino (1776-1870)”.

Moderador: Eduardo CRESPO

Mesa F: Economía social, trabajo y política alimentaria

Aula: 4 del Edificio Daract II

Expositores:

- Marcela BASTERRECHEA, Olga V. BARRIOS: “Aportes para la institucionalización del trabajo no asalariado en el marco de la Economía Popular Social y Solidaria”.
- Henry CHIROQUE SOLANO: “Desafíos de los circuitos de comercialización de alimentos provistos por el sector de la economía social, solidaria y popular, agricultura familiar y agroecológica”.

Moderadora: Soledad GONZALEZ ALVARISQUETA

13:30 a 14:30 hs. Receso

14:30 a 16:30 hs. Presentación de ponencias – Mesas simultáneas

Mesa G: Arquitectura financiera internacional

Aula: 1 del Edificio Daract II

Expositores:

- Marcelo BRUCHANSKI, Andrea MOLINARI: “Los acuerdos regionales de pagos: ¿una alternativa a la convertibilidad monetaria”.
- Alejandro MANZO, Victoria L. DHAGERO: “El desbalance de poder entre los acreedores privados internacionales y los estados subnacionales en las reestructuraciones de deuda: el caso argentino 2020/1”.
- Leticia PATRUCCHI, Cintia GASPARINI, Andrea MOLINARI, Nicolás TOLEDO: “Transformaciones en el financiamiento al desarrollo de los organismos multilaterales: el rol creciente de la atención al sector privado en el Banco Mundial”.

Moderadora: Leticia PATRUCCHI

Mesa H: Banca de desarrollo

Aula: 2 del Edificio Daract II

Expositores:

- Leticia PATRUCCHI, Joan DODARO, Laura KLEIN, Belén GONZALEZ: “La banca de desarrollo en Argentina, Uruguay, Paraguay, Bolivia y Chile: mapeo y caracterización preliminar”.
- Cecilia R. FLORES: “Economía Política Internacional y los bancos multilaterales de desarrollo: una comparación de enfoques”.
- Ana G. LOGIUDICE: “Reestructuración capitalista y organismos multilaterales de crédito en la Argentina reciente: el caso de la política social asistencial bajo el gobierno de Cambiemos”.

Moderador: Lucas A. RAGO

Mesa I: Comercio y Dinero (y poder) (estudiantes)

Aula: 4 del Edificio Daract II

Expositores:

- Ezequiel BENÍTEZ: “Principales aspectos de la Teoría Monetaria Moderna y el Empleador de Última Instancia”.
- Gonzalo DURRUTY: “Comercio Argentina-Brasil del complejo automotriz en el período 2002-2023”.

- Yesica TALLARICO: “Origen y desarrollo del poder infraestructural del estado de México en el siglo XIX”.
- Leonel M. VILLAFÑE: “Los medios de financiamiento vinculados a la guerra para la consolidación de la moneda: análisis en Argentina, Chile y Perú durante el siglo XIX”.

Moderador: Alan LAUSTONAU

Mesa J: Revista de Economía Política y Desarrollo (REPYD)

Aula: 6 del Edificio Daract II

Expositores:

- Ramiro E. ÁLVAREZ: “Hacia una integración entre la Economía Política Clásica y el Estructuralismo Latinoamericano: la producción de mercancías por medio de mercancías en una economía pequeña y abierta”.
- Juan M. ARIZAGA: “Un análisis comparativo de la política fiscal y monetaria en economías con restricción de financiamiento externo. Los casos de Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú durante el período 2003-2022: ¿un trade-off entre crecimiento y estabilidad cambiaria”.
- Camila NAGY: “La participación de EEUU en el desarrollo económico de Corea del Sur entre 1953 y 1979”.

Moderador: Ramiro E. ÁLVAREZ

Mesa K: Economía política del ambiente

Aula: 3 del Edificio Daract II

Expositores:

- Ramiro BERTONI: “América Latina: injusticia climática y transición energética”.
- Eduardo CRESPO, Pedro ROCHA FLEURY CURADO: “Del crecimiento demográfico a la crisis ambiental: una relectura de la trampa Malthusiana”.
- Alejandro FIORITO: “Crecimiento económico y economía política ambiental: estrategias, debates y alternativas de desarrollo para países periféricos”.
- M. Guadalupe RANIERI: “Una revisión general de los puentes que conectan a la Mesopotamia argentina, su frontera y el rol que delegan actualmente a los puertos activos en la región”.

Moderador: Fernando CÓRDOBA

Mesa L: Economía popular, social y solidaria

Aula: 8 del Edificio Daract II

Expositores:

- Natalia S. CABRAL, Santiago ODRIOZOLA, Jennifer CARROLLO y Deborah FERREIRA: “Políticas públicas y acciones colectivas para el fortalecimiento de circuitos socioeconómicos alimentarios de la economía popular, social y solidaria”.
- Alfonso ESTRAGÓ: “Eficiencia económica y resiliencia social de las organizaciones con gestión participativa y democrática: un aporte a la microeconomía del desarrollo local”.
- Máxima GUGLIAMELLI: “Transformaciones recientes en la economía social, solidaria y popular: una aproximación al estado de situación del sector textil del conurbano bonaerense durante el período 2023-2024”.
- Natalia S. STEIN: “Políticas públicas locales para circuitos socioeconómicos alimentarios: una experiencia de vinculación entre la UNPAZ y equipos municipales”.

- Rodrigo J. AGOSTINO: “Economía popular y mercado de trabajo formal: un abordaje desde la economía social”.

Moderador: Santiago ODRIOSOLA

16:30 a 18:30 hs. Panel central

“Modelos de crecimiento para economías abiertas y periféricas con fragilidad financiera: el caso argentino”

SUM del Edificio Daract II

Panelistas:

- Fabián AMICO (UNM)
- Silvina BATAKIS (UNLP / Universidad de York / Ministra de Hábitat de la Pcia de Buenos Aires)
- Pablo MOLDOVAN (Director de C-P Consultora)

Moderador: Alejandro ROBBA (UNM)

Día 2 – Jueves 7 de noviembre de 2024

9:30 a 11:30 hs. Panel central

“Política de tipo de cambio, términos reales de intercambio y empleo en países en desarrollo”

SUM del Edificio Daract II

Panelistas:

- Pablo G. BORTZ (CONICET / IDR-UNO / IDAES-UNSAM)
- Agustín A. MARIO (UNM)
- Julia STRADA (UNR / UNQ / Diputada Nacional)

Moderador: Haroldo MONTAGÚ (UNM)

11:30 a 13:30 hs. Presentación de ponencias – Mesas simultáneas

Mesa M: Política comercial

Aula: 1 del Edificio Daract II

Expositores:

- Gisela A. ALMIRÓN, Mercedes RAMOS: “Navegando el entorno económico global desde las políticas comerciales y monetarias: un estudio para Argentina”.
- Lorenzo CASSINI, Ramiro BERTONI, Andrea MOLINARI, Verónica ROBERT, Nicolás MONCAUT y Eugenia WECHSLER: “Espacio de productos basado en empresas vs. espacio de productos basado en países para captar rutas de diversificación subnacional: una aplicación a Argentina”.
- Maritza SOTOMAYOR, Ramiro BERTONI: “La inserción de Argentina y Brasil en las cadenas globales de valor: desafíos y oportunidades para las economías periféricas en un mundo multipolar”.

- Anahí RAMPININI: “Análisis de la administración comercial de las SIRA durante la gestión Sergio Massa (julio 2022 a diciembre 2023)”.

Moderadora: Sara MELO TEJADA

Mesa N: Soberanía, desarrollo y recursos naturales

Aula: 8 del Edificio Daract II

Expositores:

- Camilo HERÉNU: “El desarrollo económico nacional: la minería en Argentina y su aporte al balance cambiario de divisas (2003-2023)”.
- Rodrigo PÉREZ ÁRTICA, Ignacio JUNCOS: “Financiarización corporativa en la cadena global de valor de electrónica”.
- Esteban NICOLAU: “Los intereses argentinos en la región. Tratado Antártico. La pesca y la exploración petrolera. Reciente extensión de la zona marítima de jurisdicción argentina, implicancias sobre el futuro de la Antártida”.
- Mariano TREACY: “Geopolítica de los minerales críticos y resiliencia en la cadena de suministro del litio: estrategia de China, integración productiva de Ganfeng Lithium y relevancia de sus proyectos en Argentina”.

Moderador: Juan C. CAMPAGNA

Mesa Ñ: Economía argentina contemporánea (estudiantes)

Aula: 4 del Edificio Daract II

Expositores:

- Lourdes A. AHTAN, Anael V. ARPIRES, Ariadna B. GALVÁN, Rodrigo E. MARTÍN, Nicolás PEREYRA POZZI: “Un análisis sobre la trayectoria de la economía argentina en el período kirchnerista (2003-2015)”.
- Nahuel A. CHOQUE: “El rol del tipo de cambio en la Argentina durante el período 2002 a 2023, y su incidencia sobre el crecimiento económico, el desarrollo y la distribución del ingreso”.
- William MONTAÑO CLAROS: “La estrategia de inclusión financiera en Argentina durante el período 2017-2014”.

Moderadora: Iris L. BARBOZA

Mesa O: Geopolítica e inserción internacional

Aula: 3 del Edificio Daract II

Expositores:

- Ignacio DE ANGELIS, María NEVIA VERA, María P. LOPEZ: “Círculos de confianza geopolítica: la inserción de América Latina en un escenario global cambiante”.
- Débora FAGABURU: “Sobre el cobre: estudios de las negociaciones subnacionales de San Juan en el marco de la disputa geopolítica por recursos estratégicos (2018-2023)”.
- José VARGAS HERNÁNDEZ, Francisco GONZÁLEZ ÁVILA, Omar VARGAS HERNÁNDEZ: “Un exitoso acercamiento a las nuevas formas suaves de protesta: la recuperación y toma de posesión del bosque pedagógico del agua”.

Moderador: Marcelo A. MONZÓN

Mesa P: Innovación tecnológica, tendencias productivas y reorganización del proceso de trabajo en la industria automotriz

Aula: 6 del Edificio Daract II

Expositores:

- Mariana FERNÁNDEZ MASSI, Ramiro BERTONI, Mariel ZAMBÓN: “El desempeño de las empresas autopartistas argentinas 2007-2022: un análisis diferenciado por anillos”.
- M. Laura HENRY, Pablo GRANOVSKY: “La innovación tecnológica como desafío para la formación profesional: tendencias en la actividad autopartista metalmecánica”.
- Julio C. NEFFA: “Innovación tecnológica, modelos flexibles de producción y nuevas formas de reorganizar el trabajo en la industria automotriz”.
- Julio C. NEFFA, M. Laura HENRY: “Innovación tecnológica y reorganización del proceso de trabajo en la industria automotriz”.

Moderadora: Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Mesa Q: Políticas de desarrollo: equidad, integración y responsabilidad

Aula: 2 del Edificio Daract II

Expositores:

- Marina ABRUZZINI: “Hacia la sostenibilidad integral: brechas y desafíos para la integración de lo económico, social y ambiental”.
- Beatriz ARIAS: “Equidad y desarrollo: un camino hacia la cohesión social”.
- Andrea CERLETTI: “El patrimonio como recurso de dinamización territorial”.
- Martín O. MONEA: “El compliance ambiental en nuestro país, sus implicancias a futuro”.

Moderadora: Graciela ECENARRO

13:30 a 14:30 hs. Receso

14:30 a 16:30 hs. Presentación de ponencias – Mesas simultáneas

Mesa R: Discusiones desde la TMM

Aula: 1 del Edificio Daract II

Expositores:

- Esteban CRUZ HIDALGO, Stuart MEDINA MILTIMORE: “Expiando el pecado original de la deuda denominada en moneda extranjera: cuando la restricción externa ata a las naciones periféricas”.
- Alan LAUSTONAU: “La selección adversa en el mercado laboral argentino: un análisis de las dinámicas de contratación en 2024”.
- Soledad GONZALEZ ALVARISQUETA: “Las reservas de *commodities* como ancla: una respuesta desde la Teoría Monetaria Moderna a la crisis energética y alimentaria”.
- Gonzalo MARTÍNEZ MOSQUERA: “Los déficits ocultos de Milei”.

Moderador: Agustín A. MARIO

Mesa S: Regulación financiera internacional

Aula: 3 del Edificio Daract II

Expositores:

- Joanna BAEZ: “Big data y regulación financiera internacional: ¿cómo usan los bancos centrales los datos masivos en la actualidad”.
- Marcelo CAFFERATA FERRI, Carolina CHUL, Franco GALLO: “Normas internacionales de información financiera”.
- Enrique RAMÍREZ PÉREZ: “Cheque productivo”.

Moderador: Facundo DE JESUS

Mesa T: Economía política de la comunicación

Aula: 4 del Edificio Daract II

Expositores:

- Alejandro CANEPA: “Una historia geopolítica de las redes sociales”.
- Diego DE CHARRAS: “La comunicación vista desde la Economía Política. A 45 años del nacimiento de una perspectiva analítica”.

Moderadora: Catalina MÁRQUEZ

Mesa U: Problemáticas de salud en espacios de trabajo y organizaciones políticas

Aula: 6 del Edificio Daract II

Expositores:

- Analía B. AYALA, Joanna BAEZ: “Amor y revolución: una revisión de propuestas feministas sobre vínculos afectivos y su impacto en la organización política y la salud mental”.
- M. Laura HENRY, Máxima GUGLIALMELLI, Karen ORTÍZ: “Innovación tecnológica en el sector salud: una mirada desde lo organizacional y los procesos de trabajo”.
- Alejandro N. YACOVONE y Nazarena FAMULARO: “Suicidio y capital: apuntes para el estudio de la relevancia actual del suicidio en su especificidad capitalista en unidad con las determinaciones psicológicas”.

Moderadora: Lara S. YEPES

Mesa V: Universidad en el contexto actual

Aula: 2 del Edificio Daract II

Expositores:

- Aurelio ARNOUX NARVAJA, Zelma DUMM: “Las universidades del bicentenario y el aporte al desarrollo económico, social y cultural local: el caso de los “graduados mayores” de la Universidad Nacional de Moreno”.
- Patricia MACCAGNO: “El papel de las universidades para alcanzar los ODS”.
- Florencia GOSPARINI: “Financiamiento de la educación superior en Argentina: debates actuales”.

Moderadora: Verónica GARCÍA ALLEGRONE

Mesa W: Estrategias de optimización: decisiones y casos prácticos en contextos locales

Aula: 8 del Edificio Daract I

Expositores:

- Mario FEVRE: “Nuevas dimensiones para las políticas de acceso a la vivienda”.
- Luz MANGO: “Entre aguas: una indagación sobre el habitar y el paisaje en Barracas al Sur (1880-1930)”.
- Miriam E. OKROGLIC: “Optimizando la toma de decisiones para el desarrollo económico, social y territorial con SIG: un mundo de posibilidades”.
- Mónica PINTOS, Sandra B. SANTACHITA: “Trazando rutas sostenibles: un diagnóstico socio-ambiental para el desarrollo sostenible del Partido de la Costa 2024-2026, Provincia de Buenos Aires, Argentina”.

Moderador: Gabriel SANTAREN

16:30 a 18:30 hs. Panel de Cierre

“A raíz de la elección en EEUU: impacto regional y global”

SUM del Edificio Daract II

Panelista:

Juan G. TOKATLIAN (UTDT)

Moderador: Juan C. CAMPAGNA (UNM)

REGLAMENTO
CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
AÑO 2024

En el marco de la continuidad de eventos realizados con anterioridad y que confluyen en los Congresos de Economía Política Internacional (CEPI) organizados en 2014, 2016 y 2022, se propone y alienta la organización del IV Congreso, conforme el carácter de la temática a tratar, considerada de interés académico por parte de la UNIVERSIDAD.

La actividad es encuadrable en el ítem 8, de las "TIPOLOGÍAS DE LAS ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES", contemplada en la PARTE II: "ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES", del REGLAMENTO GENERAL ACADÉMICO de la UNM, aprobado por Resolución UNM-R N° 37/10, el que fuera ratificado por el Acta de la Sesión Ordinaria No 01/13 de este Cuerpo de fecha 25 de junio de 2013, y sus modificatorias.

Asimismo, y más específicamente, la actividad se enmarca dentro de las prioridades académicas del DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS, del CENTRO DE ESTUDIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO (CEEPYD) dependiente del mismo, y del CENTRO DE ESTUDIOS DE GOBIERNO Y POLÍTICAS PÚBLICAS (CEGOPP) en la órbita del RECTORADO. Dichas prioridades son concordantes con los LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y DESARROLLO TECNOLÓGICO 2022-2027 de la UNIVERSIDAD.

La convocatoria a participar está dirigida a interesados y especialistas relacionados con los ejes temáticos que se detallan más adelante, priorizando objetivos formativos para los alumnos de la UNM, en particular del DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS y de la Carrera de LICENCIATURA EN ECONOMÍA, atento a la necesaria reflexión sobre las temáticas vinculadas al desarrollo nacional y siendo que una de las condiciones objetivas para el diseño e implementación de cualquier proyecto de desarrollo refieren a la comprensión e inteligibilidad del contexto mundial.

El CEPI es encuadrable como de "interés académico prioritario", en tanto contribuye a la reflexión y a la producción científica en temas de interés público a través de la función formativa universitaria. Su organización se vincula con el propósito de impulsar un espacio de intercambio permanente de ideas incluyendo el ánimo de contribuir al debate público y a la formulación de políticas en materia de gestión y gobierno de las relaciones políticas y económicas internacionales.

A partir de la primera Convocatoria realizada en el año 2014, se alienta esta iniciativa institucional con carácter permanente y a los fines de impulsar el estudio sistemático de las temáticas involucradas, tales como los cambios y tendencias relacionadas con el funcionamiento de la economía global contemporánea así como una mayor inteligibilidad de las orientaciones e intereses geopolíticos, datos contextuales decisivos a la hora de identificar condicionamientos y oportunidades para una estrategia de desarrollo nacional.

Se entiende que las vinculaciones externas en sus múltiples dimensiones políticas, culturales y económicas (comercio y finanzas), es decir, la visión acerca de una sociedad y economía nacional como parte integrante de un sistema mundial capitalista e interestatal, constituyen una problemática clave a la hora de la comprensión histórica y la reflexión para encontrar caminos de progreso económico y social y de afianzamiento y profundización de la democracia.

OBJETIVOS

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

Sobre la relevancia de este tipo de actividades de encuentro, comunicación y puesta en común de conocimientos y aprendizajes, podemos citar, entre sus resultados esperables:

- Contar con la presencia de especialistas, dirigentes y funcionarios que trabajan las temáticas y encuentren un ámbito para profundizar en torno a las mismas.
- Compartir saberes, es decir, que nuestra comunidad universitaria tome contacto con saberes que han venido produciendo académicos y centros académicos, tanto del país como del exterior.
- Participar y contribuir en los debates nacionales sobre relaciones internacionales, participación en las corrientes de comercio y finanzas mundiales y desarrollo nacional.
- Abrir nuestra UNIVERSIDAD al aporte y el intercambio con académicos de otros países, estimulando complementariedades y sinergias, a la vez que estrechando vínculos institucionales que nos enriquecen en cuanto a nuestras políticas y prioridades de investigación e internacionalización.
- Incentivar el interés académico de docentes y estudiantes en estas temáticas de economía política internacional.
- Estimular el hábito de nuestros estudiantes en cuanto a valorizar y asistir a eventos de este tipo, dada la importancia de la formación permanente que incluye la participación en experiencias formativas diferentes.
- Capitalizar como UNIVERSIDAD en lo que hace al aprendizaje como organización e institución de creciente prestigio académico
- Proveer al propósito perenne de crear climas de debate y reflexión que activen intereses y motivaciones a través del contacto de nuestros estudiantes con esta modalidad de acceso a los conocimientos.

Por otro lado, y en el mismo marco del IV CEPI, se prevé organizar las III Olimpíadas de Economía de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO, como ámbito de presentación de trabajos elaborados por estudiantes de escuela secundaria -y sus tutores-preseleccionados, luego de la cual se elegirán 3 equipos que pasarán a la instancia inter-universitaria.

El IV CEPI se desarrollará bajo la modalidad de Congreso con Conferencias Magistrales y la apertura a la presentación de ponencias que integrarán una serie de Conferencias Abiertas adicionales, a partir de los Ejes-temáticos del evento.

Cada Eje-temático plantea un conjunto meramente indicativo de posibles contenidos principales, referidos tanto a la producción científica teórica como a abordajes de tipo empírico, con la pretensión de contribuir a:

- ▮ La producción de innovaciones científicas y curriculares
- ▮ La formulación de políticas públicas
- ▮ Estudio de casos

Se apunta a que las ponencias resulten en útiles recursos de aprendizaje y reflexión respecto de nuevos conceptos, políticas, orientaciones y perspectivas relacionadas con la

economía política internacional y la economía política en Argentina.

A los fines de la presentación de ponencias y de la apertura de las correspondientes sesiones y mesas de exposición, previa evaluación y admisión por parte del Comité Académico del CEPI, se definen los siguientes agrupamientos en ejes conceptuales o temáticos:

I) Modelos macroeconómicas de economías abiertas para el análisis de ciclos, crecimiento, distribución del ingreso y fragilidad financiera.

Las alternativas y las posibles fuentes de financiamiento de los casos "modelo" en materia de experiencias de desarrollo. Estabilidad macroeconómica y desarrollo. Las dinámicas de endeudamiento. Las regulaciones macro-financieras del financiamiento externo sobre países periféricos. Alcances, potencialidades y limitaciones del mercado financiero internacional. Las opciones de posibles acuerdos bilaterales o multilaterales. Elites transnacionalizadas de la Periferia, dolarización de activos y políticas económicas. Dolarización de activos y pasivos y grados de libertad para políticas financieras adecuadas a estrategias de desarrollo nacional. Perspectiva de la Periferia para recibir flujos de capitales internacionales en los próximos años. Arquitectura financiera internacional actual como posibilidad (o imposibilidad) para el desarrollo de las economías periféricas. Las necesidades de un nuevo orden mundial. Restricción externa financiera. Poder y finanzas. IED y recursos naturales.

II) Política de tipo de cambio y pleno empleo en países en desarrollo.

Modern Money Theory (MMT) y el Job Guarantee (JG). Viabilidad (y deseabilidad) en la periferia. La discusión sobre el financiamiento. El debate sobre los efectos potenciales: inflación y actividad económica; los canales. Efectividad de la política fiscal en países en desarrollo: límites. Comercio exterior, política cambiaria y la restricción del balance de pagos. Régimen de tipo de cambio y espacio de política. El rol de la política de tasa de interés y del endeudamiento en moneda extranjera. El enfoque de las finanzas funcionales.

III) Estudios de Economía Política Internacional.

EEUU y su política internacional. Los cambios en la estrategia hegemónica de EEUU y las oportunidades y restricciones para estrategias de desarrollo en países periféricos. Las disputas hegemónicas, China, BRICS y EEUU. El papel de los Estados nacionales y las cuestiones de soberanía. El lugar de América Latina y la integración regional en la nueva geopolítica. Gobiernos progresistas y conservadores en América Latina y sus políticas de relaciones internacionales. Perspectivas teóricas para dar cuenta del sistema capitalista, las relaciones de poder internacional y las relaciones interestatales. Escenarios futuros de mediano plazo y políticas consecuentes. Las relaciones con EEUU, China y Brasil. Las coordenadas del rico y renovado debate teórico sobre relaciones entre Centro y Periferia, dependencia y soberanía, orden jerárquico mundial y sus condicionantes. Las experiencias históricas de desarrollo en late comers y el rol de la relación con las potencias hegemónicas y sus estrategias geopolíticas. Las posibilidades de "estados desarrollistas". El nuevo escenario internacional y los grados de libertad para decisiones soberanas de países periféricos. Los espacios para estrategias de aumento de exportaciones y sustitución de importaciones. Las políticas de desarrollo industrial en el centro y las periferias. Nuevos enfoques sobre relaciones internacionales. Los conflictos bélicos actuales y las hipótesis de nuevas guerras potenciales. Las distintas zonas

geográficas y sus dinámicas geopolíticas y económicas. Asia como Nuevo centro cíclico capitalista. El auge de aumentos en presupuestos militares. La realidad de emergencia de posibles potencias intermedias y sus juegos de alianzas (p.e. Rusia, Irán, OTAN).

IV) La problemática del desarrollo económico y social y sus dimensiones.

Miradas sobre la coyuntura nacional (inflación, Dinámica y motores del crecimiento, Impacto fiscal y Restricción externa) e internacional (inflación en EEUU y precios internacionales). Impacto de las medidas de política industrial y aquellas orientadas a: favorecer la mayor intensidad tecnológica en la producción de bienes y servicios, estimular la inserción de nuevas actividades productivas conocimiento-intensivas, la sustitución de importaciones y la promoción de las exportaciones. Instrumentos, políticas y condiciones que propicien el crecimiento, el empleo y la inversión. Políticas económicas tendientes a incrementar la inversión en I+D. La relación con el FMI, condicionamientos y posibilidades. La discusión sobre proyectos nacionales de desarrollo y modernización.

PRESENTACIÓN DE PONENCIAS

Cada Eje-temático comprende un conjunto meramente indicativo y no restrictivo de contenidos principales, tanto desde la producción científica como desde abordaje empírico de la política económica, que se propone abrir a la discusión en el Congreso, con el objeto de:

- Producir innovaciones científicas y curriculares.
- Contribuir a la formulación de políticas públicas.
- Estudiar casos relevantes desde una perspectiva teórica y de política.

En todos los casos, se apunta a que las ponencias resulten relevantes a los fines de ser útiles como recursos de aprendizaje y reflexión respecto de los conceptos, políticas y perspectivas de la economía internacional y de la política económica argentina. El conjunto de contenidos principales establecidos se propone como disparador para la presentación de ponencias para la apertura de conferencias paralelas de todas aquellas admitidas por el Comité Académico, son: Los interesados, podrán presentar sus trabajos, producto de investigaciones o sistematizaciones académicas en torno a los Ejes-temáticos propuestos, siempre que sean originales deberán remitir un resumen de su Ponencia de hasta 3 páginas (máximo 6.000 caracteres), consignando título y autor, y curriculum vitae en 1 página (máximo 2.000 caracteres).

Los mismos serán evaluados por el Comité Académico del Congreso en función de su pertinencia y contribución a los objetivos antes indicados. Con posterioridad, el Comité establecerá la organización e integración de las Mesas paralelas abiertas, en función de la selección de los trabajos admitidos que se estimen más relevantes y las disponibilidades. Quienes hayan sido admitidos deberán presentar su Ponencia en forma completa.

Las Ponencias tendrán una extensión de entre 12 y 20 páginas (entre 24.000 y 40.000 caracteres). Deberán redactarse en fuente Times New Roman, 12 pts. con interlineado de espacio y medio y contener:

Datos autor/autores: Nombre/s y apellido/s, Pertenencia Institucional, Dirección de email.

Título de la ponencia: En mayúsculas y negritas.

Subtítulos: En negrita. Notas: al pie, tamaño 10 pts.

Bibliografía al final, con datos completos, formato editorial.

Forma de envío: en archivo Word (doc.).

EXPOSICIÓN EN EL CONGRESO

La estructura de la presentación debe comprender: introducción; metodología empleada; desarrollo; resultados y conclusiones. La presentación oral se realizará en la Mesa paralela abierta que el Comité haya establecido. El tiempo estimado para la presentación es de 30 a 45 minutos más 10 a 20 minutos para preguntas y contará con un moderador. Se admite la presentación de Posters que tengan las siguientes dimensiones: 90 cm de ancho x 100 cm de alto y en caso de incorporarse audiovisuales breves o cortometrajes: el tiempo máximo de duración para los mismos será de 15 minutos.

PUBLICACIÓN

Por medio del sitio: <http://www.cepi.unm.edu.ar/>, la Universidad publicará toda la información relativa al Congreso, incluida la edición digital de todos los trabajos completos seleccionados por el Comité Académico, como así también, las ponencias, presentaciones y relatorías del encuentro. Los resúmenes y las ponencias seleccionadas serán publicados en forma electrónica en un CD que será entregado a los participantes del encuentro. La Universidad se reserva el derecho de publicar aquellas ponencias que hayan sido seleccionadas por el Comité por intermedio de UNM Editora, como así también, versiones abreviadas por el autor, de aquellas especialmente seleccionadas para integrar dossiers, presentaciones y/o en las publicaciones periódicas, tanto impresas como digitales.

Los días 6 y 7 de noviembre de 2024 se realizó el IV Congreso de Economía Política Internacional (CEPI) de la Universidad Nacional de Moreno (UNM), denominado "El desarrollo de la periferia en la actual arquitectura mundial multipolar", y organizado por el Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas (DCEyJ) -en particular, la carrera de Licenciatura en Economía y el Centro de Estudios de Economía Política y Desarrollo (CEEPyD)- en conjunto con el Centro de Estudios de Gobierno y Políticas Públicas (CEGoPP).

El IV CEPI fue, de hecho, la continuación de los eventos anteriores: el I CEPI de 2014, "Los cambios en la economía mundial: consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia"; el II CEPI de 2016, "Nuevos escenarios y desafíos para el desarrollo de la periferia"; el seminario internacional de 2015, "Salidas heterodoxas a la actual crisis internacional"; y el III CEPI de 2022, "Sistema económico y político mundial: las posibilidades de desarrollo de la periferia".

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

El congreso se organizó alrededor de tres ejes temáticos, vinculados con las principales líneas de investigación del CEEPyD y el CEGoPP: i) Estudios de economía política internacional; ii) Modelos de crecimiento para economías abiertas y periféricas con fragilidad financiera: el caso argentino; y, iii) Política de tipo de cambio, términos reales de intercambio y empleo en países en desarrollo.

Cada eje contó con un panel central; asimismo, tuvieron lugar mesas simultáneas de presentación de ponencias. A su vez, hubo una conferencia de cierre del congreso.

El libro, que aquí presentamos, reúne las ponencias presentadas y aceptadas por el Comité Académico. El libro se organiza a partir de los mencionados ejes y, más específicamente, de las mesas temáticas del congreso. Como podrá apreciarse, el libro, además de brindar una continuidad en la línea de los congresos anteriores, refleja gran parte de los debates que tuvieron lugar durante el IV CEPI

