

VOL 1 N° 2

Noviembre 2019 - Abril 2020

Moreno, provincia de Buenos Aires, Argentina

REVISTA DE

ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO

**PUBLICACIÓN SEMESTRAL DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y
ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO**

ISSN (impreso): 2618-5253

ISSN (en línea): 2618-5539



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO**

REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO
VOL 1 - Nro 2

Noviembre 2019 - Abril 2020

PUBLICACIÓN SEMESTRAL DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y
ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Moreno, Provincia de Buenos Aires, Argentina
2019

ISSN 2618-5253 (impresa)

ISSN 2618-5539 (en línea)

La REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO es una publicación semestral impresa y electrónica del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno, cuyo objetivo es la difusión e intercambio de la producción científica en temas de teoría económica, relaciones internacionales y economía política internacional, alentando la reflexión y el debate bajo la premisa de la libertad de pensamiento, la pluralidad de ideas y la rigurosidad científica. Su finalidad es la divulgación de trabajos teóricos e investigaciones prácticas, de autores nacionales e internacionales, internacionales, dirigida a estudiantes de grado y posgrado, investigadores y profesionales interesados en la disciplina.

El idioma oficial de la REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO es el español, pero se aceptarán contribuciones en inglés, francés y portugués, de docentes e investigadores de universidades, organismos de ciencia y técnica y agencias de desarrollo, nacionales y del extranjero.

Los artículos publicados están sujetos a condiciones de referato doble ciego y versarán en los temas antes indicados, en formato de artículos originales de investigación científica, artículos de revisión y reseñas de libros.

La reproducción total o parcial de los contenidos de esta Revista está autorizada a condición de mencionarla expresamente como fuente, incluyendo el título completo del trabajo correspondiente y el nombre de su autor de acuerdo a la sugerencia de citación indicada en cada uno de ellos.

Contacto:

REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO
Av. Bmé. Mitre N° 1891, Moreno (B1744OHC),
Prov. de Buenos Aires
Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso
Oficina A 102 – Interno: 100 3620
Correo electrónico: repyd@unm.edu.ar
Teléfonos: (+54 237) 425-1619/1786,
(+54 237) 460-1309, (+54 237) 462-8629,
(+54 237) 466-1529/4530/7186,
(+54 237) 488-3147/3151/3473
Internos: 123 y 124
Página web: <http://www.repyd.unm.edu.ar/>

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

REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

EDITORORA

Florencia MÉDICI

COMITÉ EDITORIAL

Hugo O. ANDRADE, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

Mario E. BURKUN, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

Roxana S. CARELLI, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

Eduardo A. CRESPO, Universidad Federal do Rio de Janeiro, Brasil y

Universidad Nacional de Moreno, Argentina

Alejandro FIORITO, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

Alejandro L. ROBBA, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

Adriana M. del H. SÁNCHEZ, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

Pablo A. TAVILLA, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO

(Disposición UNM-DEYA N° 01/2019)

COMITÉ CIENTÍFICO

Aldo BARBA, Università degli Studi di Napoli Federico II, Italia.

Robert BOYER, Institute des Ameriques, Francia.

Carlos AGUIAR de MEDEIROS, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Brasil.

Sergio CESARATTO, Università degli Studi di Siena, Italia.

Eladio FEBRERO, Universidad de Castilla-La Mancha, España.

Thomas LAMARCHE, Université Paris-Diderot Paris 7, Francia.

Gary MONGIOVI, St. John's University, Estados Unidos.

Juan C. MORENO BRID, Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Julio C. NEFFA, CEIL/CONICET, Argentina.

Pascal PETIT, Centre d'Économie de l'Université Paris-Nord, Francia.

Martín PUCHET ANYUL, Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Carlos PINKUSFELD MONTEIRO BASTOS, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Brasil.

Mario D. RAPOPORT, CONICET, Argentina.

Verónica ROBERT, Universidad Nacional de San Martín/CONICET, Argentina.

Juan Eduardo SANTARCANGELO, Universidad Nacional de Quilmes/CONICET, Argentina.

Franklin L. PERES SERRANO, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Brasil.

Martín SCHORR, CONICET, Argentina.

Antonella STIRATI, Università degli Studi Roma Tre, Italia.

Eric VERDIER, Aix-Marseille Université, Francia.

ASISTENTE EDITORIAL

Cristian SAMANIEGO - Universidad Nacional de Moreno, Argentina

APOYO TÉCNICO

Gisela COGO,

M. Guadalupe DE PAULA

SUMARIO

- 6 **PRESENTACIÓN**
Pablo A. TAVILLA
- 7 **INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA**
- 7 How to interpret the forward rate in the foreign exchange market? Horizontalists vs. Structuralists in the open economy.
Amína KALTENBRUNNER
- 25 Restricción externa y subdesarrollo (industrial). Un análisis histórico de la Cuenta Corriente Argentina
Alejandro NACLERIO y Juan Manuel PADÍN
- 49 Precarização do trabalho e risco à saúde e à vida: o impacto de duas décadas de terceirização na siderurgia brasileira
Flávia FERREIRA RIBEIRO
- 67 La acumulación capitalista en Shaikh: el rol de las políticas exógenas
Guillermo GIGLIANI
- 85 **RESEÑA DE LIBROS**
- 85 Piero Sraffa: Los Fundamentos de la Teoría Clásica del Excedente” de Alejandro Fiorito.
Gonzalo FERNÁNDEZ
- 88 **INFORMACIÓN GENERAL**
- 88 Pautas para publicación de trabajos
- 89 Guía para la presentación de artículos



PRESENTACIÓN

La REVISTA ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO surge en el marco del desarrollo de las actividades de investigación en sus diferentes modalidades, de vinculación tecnológica, de extensión universitaria y de relaciones internacionales, llevadas adelante por el CENTRO DE ESTUDIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO (CEEPyD) en la órbita del DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO, en cumplimiento de sus LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS GENERALES 2017-2020, y que fueran aprobados por la Disposición DEYA N° 02/17.

Creada por la Disposición UNM-DEYA N° 01/2019 del Consejo del DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN, y bajo la dirección de la Dra. Florencia MÉDICI, se propone conformar un espacio de reflexión, debate y difusión de conocimiento científico relevante en torno a la teoría económica, las relaciones internacionales y la economía política internacional, desde los más diversos enfoques, temas y problemáticas vinculados a estos campos.

Este nuevo espacio académico-científico y de investigación creado por el Departamento, aspira a reunir opiniones, reflexiones y propuestas desde las más diversas orientaciones teóricas, ideológicas y políticas, en procura de un debate interdisciplinario y pluralista que favorezca el avance teórico y metodológico de la disciplina y el mejoramiento de la calidad educativa en el Nivel Superior.

En suma, nos complace presentar esta REVISTA ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO, quedando cordialmente invitados a participar en su próxima edición.

Moreno, noviembre de 2019

Pablo A. TAVILLA

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

INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

How to interpret the forward rate in the foreign exchange market? Horizontalists vs. Structuralists in the open economy¹

Annina KALTENBRUNNER²

Abstract

Fecha de recepción: 29/04/2019
Fecha de aceptación: 25/06/2019

This paper presents a critical discussion of Post Keynesian contributions to the theories of the exchange rate. It starts by highlighting Keynes' original writings on the foreign exchange market in the *Treatise on Monetary Reform*, in which he expresses a view of the forward foreign exchange market now known as covered interest parity (CIP). CIP postulates that interest rate differentials between currencies should be perfectly reflected in FX forward rates. The paper goes on to show that these original writings of Keynes have been given very different, if not opposing, interpretations by Post Keynesian scholars.

Keywords:

- *Exchange rate determination*
- *Post keynesian*
- *Liquidity preference theory*
- *Interest rate*
- *Developing and emerging countries.*

Clasificación JEL:

B5, F31, F34.

We argue that these opposing views of Post Keynesian scholars about the forward foreign exchange market are consistent with the authors' writings on monetary processes in a closed economy and reflect the different views of Horizontalists and Structuralists. More specifically, they reflect the authors' view about the central bank's ability to determine the interest rate in the economy. The paper finishes with the proposition of a general analytical framework with which to understand exchange rate determination from a Post Keynesian perspective that potentially can accommodate both the Horizontalist and Structuralist view of the forward foreign exchange market.

1 Sugerencia de citación: Kaltenbrunner, A. (2019). How to interpret the forward rate in the foreign exchange market? Horizontalists vs. Structuralists in the open economy. *Revista de Economía Política y Desarrollo*, Nro. 2 Vol. 1, Noviembre 2019 – Abril 2020, ISSN 2618-5253 (impresa) / ISSN 2618-5539 (en línea)

2 Associate Professor at Leeds University Business School. University of Leeds Business School, UK. E-mail: a.kaltenbrunner@leeds.ac.uk.

Resumen

Este artículo presenta una discusión crítica de las contribuciones postkeynesianas a las teorías del tipo de cambio. Partiendo de los escritos originales de Keynes sobre el mercado de divisas en el *Tratado sobre la Reforma Monetaria*, en el que expresa una visión del mercado de divisas a plazo ahora conocido como paridad cubierta de la tasa de interés (PCI). El PCI postula que los diferenciales de tipos de interés entre divisas deben reflejarse perfectamente en los tipos de cambio futuros. El artículo continúa mostrando que estos escritos originales de Keynes han recibido interpretaciones muy diferentes, incluso opuestas, por parte de los autores postkeynesianos.

Se sostiene que estos puntos de vista opuestos sobre el mercado de divisas a plazo son consistentes con los escritos de los autores sobre los procesos monetarios en una economía cerrada y reflejan las diferentes opiniones de los horizontalistas y estructuralistas. Más específicamente, reflejan la opinión de los autores sobre la capacidad del banco central para determinar la tasa de interés. El artículo termina con la propuesta de un marco analítico general con el que entender la determinación del tipo de cambio desde una perspectiva postkeynesiana que potencialmente puede contener tanto la visión horizontalista como la estructuralista del mercado de divisas a plazo.

Palabras claves:

- *Determinación del tipo de cambio*
- *Postkeynesianismo*
- *Teoría de la preferencia de la liquidez*
- *Tasas de interés*
- *Países en desarrollo y emergentes.*

I. INTRODUCTION

The exchange rate and its important repercussions for the real economy are a long-standing concern for Post Keynesian economists. A large part of the Post Keynesian literature on the exchange rate is concerned with the question of exchange rate management, both in developing and emerging countries (DECs) and the international monetary system more generally. In contrast, writings which deal explicitly with the question of exchange rate determination from a Post Keynesian perspective are relatively scarce³.

3 On the one hand, this could reflect Keynes' own concerns. While returning frequently to the question of exchange rate management, his writings on the process of exchange rate determination are relatively scarce and do not seem to divert significantly from current mainstream exchange rate theory. On the other hand, from a Post Keynesian perspective, the emphasis on the creative role of context and time specific expectations formed under

One of the few exceptions is Harvey (Harvey, 1991, 2007, 2009), who presents the probably most consistent framework of exchange rate determination from a Post Keynesian perspective to this date⁴. Rejecting the mainstream view of the exchange rate as market equilibrating price and in line with Post Keynesian writers who stress the creative role of expectations, Harvey argues that it is expectations in short-term financial markets which drive exchange rates. Referring to Davidson's (1978) important ontological distinction between calculable probabilities and fundamental uncertainty, these expectations, in turn, are anchored only by social conventions and the confidence with which fundamental uncertainty seems to defy a general theory of exchange rate determination.

4 Another important framework to analyse exchange rate dynamics from a Post Keynesian perspective, which will be discussed further below, is proposed by the German Monetary Keynesians, following Hajo Riese (Fritz, 2002; Lüken genannt Klaffen 1993; Riese, 1986, 200)

market participants hold these conventions. In his 2009 book, Harvey complements this view of the expectations formation process with the observation that "...there exist (outside of official intervention) only three reasons to purchase foreign currency: importation of foreign goods and services, direct foreign investment and portfolio investment (Harvey, 2009, p. 83). It is agents' perceptions of these processes, and the base factors and indicators which determine these processes, which determine exchange rates.

This paper aims to complement and further develop existing Post Keynesian exchange rate theory by going back to Keynes' original writings on the (forward) foreign exchange market and putting the emphasis on the underlying mechanisms and structures which shape a monetary economy operating under fundamental uncertainty. As mentioned above, the single focus on expectations under uncertainty might make it very difficult to say anything about exchange rate determination beyond the specific context. Exchange rate drivers are, whatever agents expect exchange rate drivers to be which, in turn, will depend on the specific context and time. This, however, does not mean that such an approach is ultimately theory-less (as claimed by Coddington (1982) for example). Referring to the critical realist ontological claim of deeper structures and mechanisms that are real but are not directly accessible to observation and only discernible through their effects, Post Keynesians authors (e.g. Chick & Dow, 2005; Crotty, 1994; Lawson, 1985) argue that, rather than pinning down objective causal relations and permanent fundamentals as in mainstream exchange rate theory, the analytical aim is to investigate these underlying real mechanisms and structures. Harvey does so implicitly by basing his mental model on the empirical observation that ultimately it is demand and supply conditions in the foreign exchange market which determine the exchange rate. This paper, takes a different route, going back to Keynes' writings themselves.

Indeed, Keynes' analysis of agents' behaviour under uncertainty is not confined to the expectation formation process, but also highlights the

implications this uncertainty has for the underlying structures and institutions of an economy. As Crotty (1994, p. 13) points out: "Although individuals' values, preferences, modes of understanding, and so forth are socially constructed, through individual and collective action people transform their decision-making environment over time by, among other things, creating new institutions and adopting new practices designed to reduce the harmful effects of uncertainty". One of the most important institutions in this context is the emergence of money and a monetary economy (Kregel, 1980, p. 46). The exchange rate, however, is nothing other than the relation of domestic to foreign money. If we interpret domestic currency as international money, Keynes offers us a powerful analytical tool to analyse portfolio decisions under uncertainty and, more specifically, the demand for domestic currency: liquidity preference theory and his analysis of the "own rate of interest" in Chapter 17 of the *General Theory*. This paper shows that this interpretation is indeed consistent with Keynes' own writings on the foreign exchange market.

More specifically, this paper has two main objectives. First, in order to develop an alternative view of exchange rate determination from a Post Keynesian perspective, it goes back to Keynes' original writings on the (forward) foreign exchange market in the *Treat on Monetary Reform* in which he expresses a view of the forward foreign exchange market now known as covered interest parity (CIP). It shows how these writings have been given very different interpretations by Post-Keynesians scholars depending on the authors' view on monetary processes in a closed economy. Whereas Mark Lavoie and John Smithin, following the Cambist view of the foreign exchange market and adopting a horizontalist perspective, argue that the forward rate is a simple mark-up on the existing spot rate (given the current interest rate differential), Jan Kregel, assuming a more structuralist perspective, argues that Keynes' writings on the forward market were indeed an early development of his own rate of return and liquidity preference theory, which makes the forward rate an expectational variable. The paper shows how certain assumptions underlying the horizontalist view of monetary processes

might not hold in an open economy which gives some support to liquidity preference theory and the structuralist view of economic and financial processes.

Second, based on Kregel's argument that Keynes' writing on the forward foreign exchange market was indeed an early development of his liquidity preference theory and "own rate of interest" equation, the paper presents an alternative analytical framework to analyse exchange rate determination, in particular in Developing and Emerging Countries (DECs)⁵. This framework does not only point to the important structural features of the international monetary system and the consequences for exchange rate dynamics in DECs, but can account for several of the empirical phenomena observed in foreign exchange markets. Several authors have implicitly or explicitly applied Keynes's liquidity preference theory and "own rate of return" equation to analyse exchange rate dynamics in DECs (Herr, 1992; Davidson, 1999; Dow, 1999; Riese, 2001; Herr and Hübner, 2005; Terzi 2006; Kaltenbrunner, 2008; Prates and Andrade, 2011). This paper shows that this approach can indeed be based in Keynes' original writings themselves and aims to synthesize these approaches in a general analytical framework.

Following this introduction, the second part of this paper sets out Keynes' original writings on the foreign exchange rate market in the *Treatise on Monetary Reform*. Section 3 discusses the different interpretations these writings have been given in Post Keynesian writings. Based on this discussion, Section 4 sets out a potential alternative framework to analyse exchange rate determination in DECs. Section 5 concludes.

5 The view of the exchange rate as international money in DECs is particularly warranted by these countries recent currency internationalisation process which has meant that international investors have become increasingly exposed to domestic currency assets, including the domestic currency as an asset class itself (Kaltenbrunner, 2011).

II. KEYNES ON THE FORWARD FOREIGN EXCHANGE MARKET

Keynes' theoretical analysis of foreign currency dealings stems from his first post-war writings (1922), later collected in his *Treatise on Monetary Reform* (1923). In chapter 2 of the *Treatise* he explicitly deals with the question of exchange rate determination where he, with certain reservations, endorses PPP. Keynes argues that in general the exchange rate adjusts to restore equilibrium between the comparative internal purchasing powers of two countries, which are ultimately determined by their monetary policies. Deviations from this equilibrium condition can occur. These, however, are primarily the result of changes to "real" parameters affecting two countries' trade relations, such as "...movements of capital, or reparation payments, or changes in the relative efficiency of labour, or changes in the urgency of the world's demand for that country's special products, or the like" (p. 80). In addition, seasonal fluctuations, transaction costs and the divergence between tradable and non-tradable goods prices might result in the failure of PPP to hold.

After his (qualified) endorsement of PPP, Keynes goes on to set out his view on the currency forward market in Chapter 3 of the *Treatise*, a view which is today reflected in the covered interest parity (CIP) theorem. Keynes writes: "If dollars one month forward are quoted cheaper than spot dollars to a London buyer in terms of sterling, this indicates a preference by the market, on balance, in favour of holding funds in New York during the month in question rather than in London – a preference the degree of which is measured by the discount on forward dollars" (Keynes, 1923, p. 102). This preference is caused by interest rates obtainable on "short" money, i.e. money lent or deposited for short periods of time in the money markets of the two centres under comparison. "...Forward quotations for the purchase of the currency of the dearer money market tend to be cheaper than spot quotations by a percentage per month equal to the excess of the interest which can be earned in a month in the dearer market over what can be earned in the cheaper" (p. 103).

Following Lavoie (2002) Keynes' description of the forward market can be expressed as

$$(1) \quad i - i^* = f - e$$

Where i is the domestic interest rate, i^* is the foreign rate of interest, e is the logarithmic value of the spot exchange rate (defined as the domestic currency price of one unit of foreign exchange), and f is the logarithmic value of the forward exchange rate⁶. With small enough differentials in interest rates the Taylor expansion yields these approximate equalities (Lavoie, 2000). Maturities on the relevant asset and the forward contract coincide. CIP postulates that interest rate differentials between currencies should be perfectly reflected in FX forward rates (or the difference between the forward and the spot rate). Currencies with higher interest rates should trade on a forward discount ($f - e > 0$), whereas currencies with lower interest rates trade on a forward premium ($f - e < 0$)⁷.

For mainstream exchange rate theory covered interest parity is maintained through international arbitrage. In addition, the forward rate reflects rational exchange rate expectations, giving the well known uncovered interest parity (UIP).

$$(2) \quad i - i^* = e^e - e$$

Thus, the gain/loss on the interest rate differential in one country is exactly offset with an equal loss/gain on the expected exchange rate. Two possible mechanisms restore parity: either, rational specula-

6 For Keynes, the Pound Sterling is the home currency. Given the primacy of the Pound Sterling at his time, other currencies are expressed with reference to it. Thus, to fully reflect his considerations on CIP the equation would have to be written as $i - i^* = f - e$. To express the viewpoint of DECs, whose currencies are most of the time quoted in units of the foreign currency (primarily the US\$), Lavoie's expression has been used.

7 In analogue to the previous footnote, whether a forward premium/discount assumes a positive or negative value depends on the quotation of the currency. If the exchange rate is expressed in units of the domestic currency (as it is often done by North American writers) the forward premium will assume a positive value whereas a discount will be negative.

tors buy/sell the currency forward until $e^e = f$. The implicit premium/discount attracts interest arbitrageurs which restore UIP through their effect on interest rates (Coulbois & Prissert, 1974). Alternatively, rational expectations are set endogenously to UIP automatically restoring equilibrium on international money markets (e.g. Dornbusch, 1976). In both cases the forward rate should be a good predictor of future spot rates, a result which has been met with little empirical success (Jongen et al., 2008). Indeed, not only is the forward rate a bad predictor of future spot rates, but the currencies of countries with positive interest rate differentials were found to appreciate rather than depreciate (a result also known as the forward premium discount puzzle, which has been most recently evidenced by the notorious carry trade phenomenon).

The most common theoretical device to save UIP in the face of conflicting empirical evidence has been the introduction of a time-varying risk premium (ρ).

$$(3) \quad i - i^* = (e^e - e) + \rho \quad \text{and} \quad f = e^e + \rho$$

Again, however, with little empirical success (Jongen et al., 2008).

More empirical support seems to exist for CIP (e.g. Baba & Packer, 2009; Coulbois & Prissert, 1974; Frenkel & Levich, 1975; Taylor, 1987). Indeed Coulbois and Prissert (1974) and Lavoie (2000) argue that CIP in international money markets has been shown to hold nearly perfectly. According to the authors, those studies which found large intrinsic discounts/premiums have considered inappropriate interest rates, such as Treasury bill rates or medium to long-term bond rates. Indeed, Keynes (1923) explicitly wrote about short-term money markets where considerations such as default or credit risk are thought to be less prevalent. However, Keynes also acknowledged that, due to political or financial instability which raises concerns about the viability of the domestic banking system and/or the free transferability of funds, implicit discounts on a currency might arise. In this vein, Baba and Packer (2009) show that fear about the liquidity and solvency of banks lead to temporary deviations from CIP during the international financial crisis.

III. POST KEYNESIANS ON THE FORWARD FOREIGN EXCHANGE MARKET

Post Keynesian theory offers three possible interpretations of Keynes' interest parity theorem and the empirical evidence on covered and uncovered interest parity. One strand of Post Keynesian writings, which will be discussed in less detail here, emphasises the absence of rational expectations and importance of uncertainty to account for the empirical failure of UIP (Harvey, 2004). In this view, a situation might arise in which aggregate investors (speculators) believe that the return that can be earned in one nation exceeds that in another, but they lack the conviction and/or confidence to act. Thus, in this interpretation, exchange rate expectations continue to be formed endogenously with respect to interest parity. In addition, the forward rate remains a representation of exchange rate expectations. A second, and completely different view of Keynes' writings on the forward foreign exchange market, is given by Mark Lavoie and John Smithin.

III.1. Mark Lavoie, John Smithin, and the Cambist View

Mark Lavoie (Lavoie, 2000, 2002) and John Smithin (Smithin, 2002), following the so called Cambist view of the foreign exchange market (Coulbois & Prissert, 1974), reject the view of the forward rate as expectational variable altogether⁸. In this view, exogenously given exchange rate expectations are directly reflected in the current spot rate, which is then marked up by banks with the existing interest rate differential to derive the forward rate. More concretely, Coulbois and Prissert (1974) argue that for hedging purposes every forward transaction by a bank has to be "married" by a spot transaction in the same direction⁹. In most cases, however, this spot transaction has to be funded on international money markets; this funding operation creates a cost (or profit) for the bank, depending on the existing interest rate differential, which it will charge (discount) in the form of a mark-up

8 See also Moosa(2004) for empirical evidence of this view.

9 This assumes that the bank does not speculate on the currency but hedges all its currency exposure.

over the current spot rate, resulting in the quoted forward rate¹⁰. Thus, in contrast to what is argued in mainstream theory, in this view CIP does not result from arbitrage operations of international investors, but is the outcome of a pure arithmetic operation as banks charge their customers forward rates which reflect the spot rate plus a markup mirroring the interest rate differential. Interest rates are exogenously set by the central bank, which implies that speculators' exchange rate expectations are immediately reflected in the spot rate through the covering sales of banks¹¹.

Moreover, while in the mainstream argument deviations from CIP are necessary to create profit opportunities for international arbitrageurs (and might last for a while if this arbitrage is not sufficient), in the Cambist view CIP has to hold nearly perfectly. At the same time, the forward rate cannot have any predictive value for the future exchange rate, which, if interest rates are assumed to be constant, is only determined by current exogenous exchange rate expectations. Thus, in this view, the forward rate has little to do with exchange rate expectations, but is simply a "residual" given the spot rate and existing interest rate differential¹².

10 Nowadays, most of the time banks will probably do these operations with a swap, which, however, does not change the general argument.

11 Acknowledging the counterparty operations of banks also implies that in the Cambist view of covered interest arbitrage only speculative (uncovered) forward operations can have an effect on the spot rate. In the case of covered forward transactions (a simultaneous forward and spot transaction) a bank which executes the forward transaction for the customer – if it cannot match the transaction with an offsetting order given by another customer – has to cover itself through sales (purchases) on the spot market, which exactly meet the initial spot purchases (sales) of the arbitrageurs. Thus, the two spot transactions cancel each other out, which leave the spot rate unaffected. This is in contrast to the neoclassical account where deviations from interest parity lead to a simultaneous spot and forward transaction by arbitrageurs, which causes a movement in both the spot and forward rate.

12 In this context, Smithin(2002) argues that the Cambist view is actually much stronger than the neoclassical view as it does not rely on capital mobility argument as such. This, however, is only partly true. In the presence

The Cambist approach is an insightful account of the forward foreign exchange market and reflects the workings of this market under certain market conditions. It is consistent with the Post Keynesian view that exchange rate expectations are not rationally formed to equilibrate markets, but are autonomous and exogenous variables. In addition, it shows the importance of short-term interest rates for exchange rate movements and reflects the determining character of exchange rate expectations for *current* exchange rate movements¹³. Indeed, the Cambist view can easily accommodate the carry trade phenomenon (in the sense that short-term interest rates result in sustained exchange rate appreciation). However, it is at loss when it comes to currency crisis, where central banks try to stabilize the value of their currencies through interest rate policies. In a similar vein, as discussed in more detail below, while the assumption of an independent monetary policy and freedom to set the interest rate might be valid for developed countries, this might not hold for DEC's.

Finally, it is important to mention, that the Cambist view is not a theory of exchange rate determination. What the Cambist view determines is not the spot rate or forward rate individually, but the forward premium. As such, there is a “loose end in the analysis” because “in order to infer the value of the forward rate, there must also be some explanation of the level of the current spot rate, which in turn must entail some explanation as to why, at any point in time, speculators and other participants in the foreign exchange markets are willing to hold the portfolios they currently do” (J. Smithin, 2002, p. 225). For Lavoie (2000) this demand for currency is primarily the result of expected exchange rate changes, which are formed exogenously to the model and caused by news, “which is interpreted one way or another depending on the whims of foreign exchange dealers” (p. 175).

of capital controls, forward rates in domestic and foreign markets might differ as banks only have access to either market which might be characterised by different interest rates (Lavoie, 2002).

¹³ That is in contrast to mainstream theory where exchange rate expectations cause *future* spot rates. Rational expectations theory contends that and should only differ by some random error. The Post Keynesian approach argues that determines (Harvey, 1998).

III.2. Jan Kregel and the Own Rate of Return View

A completely different interpretation of Keynes' writings on the forward foreign exchange market is given by Kregel (1982). For him, Keynes' writings on the forward foreign exchange market should be seen as an early application of his “own rate of interest” equation, which he later developed in Ch. 17 of the General Theory, in the international context. Aiming to show that Keynes' “own rate of interest” is a theory of general asset choice, rather than a dichotomous selection between money and bonds such as in Tobin (1987), Kregel points out that if one considers domestic currency (sterling) as “the ‘money’ of the system with durable assets comprised of foreign currency”, Keynes' interest parity theorem “provides an explanation of the “preference” for ‘liquidity’ (sterling) influencing decisions to take positions in other (foreign currencies) assets in terms of their spot and forward prices relative to the sterling” (p. 454). Just as the rate of interest measures the “premium” the market is willing to pay for its preference for liquidity provided by money in a closed economy, the rate of interest on foreign currencies shows the price investors are willing to accept to part with the security provided by the money of the system in an open economy¹⁴. And just as in Keynes' closed economy of the General Theory, this “premium” or money rate of interest is “nothing more than the percentage excess of a sum of money contracted for forward delivery, e.g. a year hence, over what we may call the ‘spot’ or cash price of the sum thus contracted for forward delivery” (Keynes 1997: 222). Indeed, Keynes writes himself: “...it may be added that, just as there are differing commodity-rates of interest at any time, so also exchange dealers are familiar with the fact that the rate of interest is not even the same in terms of two different moneys, e.g. sterling and dollars. For here also the difference between the “spot” and “future” contracts for a foreign money in terms of sterling are not, as a rule, the same for different foreign moneys” (Keynes 1997: 224).

¹⁴ Implicitly, this interpretation of Keynes' interest parity is also adopted by Taylor (2004).

The view that Keynes' writing on the "own rate of interest" has to be seen as a theory of general asset demand, which found its antecedent in Keynes considerations on the foreign exchange forward market, is also advanced by Carvalho (1992). Carvalho (1992, p. 79) writes: "In a nutshell, the theory says that, for any given durable good, the divergence between its spot and forward prices, that is between the current price for current delivery and the current price for delivery at a specified future date, will reflect the expectation of the market as to the gains to be derived from its possession between the present moment and the specified future date" (p.79).

Two considerations follow from this interpretation of Keynes' writings on the forward foreign exchange market. First, in contrast to the view put forward by the Cambist School, and more closely related to the mainstream approach discussed above, in this view of Keynes' covered interest parity, the forward rate is again a reflection of exchange rate expectations. However, in contrast to the mainstream approach, these expectations are not formed endogenously to the model to restore equilibrium on international money markets, but reflect (expected) returns on the currency itself. These expectations, in turn, and again in contrast to the Cambist School, are largely reflected in the interest rate differential between the two countries under consideration, rather than the spot rate itself.

Second, following Kregel's interpretation, Keynes' writing on the forward foreign exchange market is an explanation of the demand for domestic currency relative to foreign currency, primarily with respect to the currency or money of the system. The domestic currency is considered an asset whose demand is determined by its net return relative to other currencies. The exchange rate, as the relation between domestic and foreign money, is a manifestation of these differential returns. Thus, this view lays the basis for an alternative explanation of exchange rate determination in a Post Keynesian framework.

III.3. Explaining the Differences

It seems puzzling that Post Keynesian writers have a very different, if not opposed, view of the nature of the forward rate in the foreign exchange market. While for the Cambists' Lavoie and Smithin the forward rate had nothing to do with exchange rate expectations, but was the result of a simple mark-up, applying Keynes' liquidity preference theory to the foreign exchange market the forward rate is a reflection of *expected* conditions on this market just as *expected* conditions "determine the size of the offer to repay money in excess of the sum borrowed" (Kregel 1982, p. 456). These differences reflect the opposing views of Post Keynesian authors, i.e. Horizontalists vs. Verticalists, about the role of liquidity preference in a closed economy.

Theories of endogenous money hold that the money stock in an economy is not exogenously determined by the central bank, but endogenously given by the "real economy". For "Horizontalists" or strong proponents of endogenous money banks simply transmit this real sector money demand, which, in turn, is fully accommodated by the central bank. Given that any change in money demand can (and will be) fully accommodated by the central bank, the interest rate cannot be an outcome of private sector portfolio decisions. In other words, liquidity preference theory can only hold in the presence of a fixed money supply. If the money supply is not fixed, the central bank has full autonomy over setting the policy or wholesale rate, which is subsequently marked-up by the banks when meeting the private sector demand for credit (Arestis & Eichner, 1988; Lavoie, 1984; Moore, 1988; Smithin, 1994; Wray, 1992). On the other hand, Structuralists, such as Minsky (1975), Dow (1996), Chick and Dow (2002), Bibow (2013), and indeed Kregel (1980; 1982), give some role to Keynes' liquidity preference theory. These authors argue that interest rates are not only exogenously set by the central bank, but are partly endogenous and reflect expected market conditions, primarily through the liquidity preference of banks¹⁵. In this view, banks do not passively accommodate money

15 Some authors also attribute a liquidity preference schedule to the central bank itself and households (see Fontana (2009) for a summary)

demand from the real sector, but might raise the price of departing with liquidity (money), i.e. the interest rate, depending on their own liquidity preference schedule and balance sheet considerations. As a result, even in the presence of a totally accommodative money supply (reserves) monetary authorities will not be able to exert total control over domestic interest rates.

Lavoie's/Smithin's and Kregel's different interpretations of Keynes' writings on the forward foreign exchange market seem to reflect exactly this divide. For Lavoie and Smithin, adopting a horizontalist standpoint, it is important to show that even in an open economy in the presence of freedom of capital movements, central banks maintain the autonomy to set interest rates. Interest rates are a policy variable and not the outcome of private sector portfolio decisions. This means that exchange rate expectations have to be immediately reflected in the spot rate and the forward rate is marked up with an exogenously given interest rate differential. Kregel, in turn, assumes a role for liquidity preference, which means that expected monetary conditions (or exchange rate expectations) are reflected in the interest rate through private sector portfolio decisions.

Now, the question remains which interpretation is a better reflection of the working on the foreign exchange market? On the empirical level, both views seem to hold true at different times. At certain times, short-term interest rates (and short-term exchange rate expectations) become the main drivers of exchange rates. This has been the case, for example, in the recent carry trade phenomenon. At other times, expected exchange rate changes might be the main driver of interest rate changes, in particular in the moment of financial crisis.

On the theoretical level, Lavoie (1996) argues that the different views of liquidity preference presented above are primarily one of nuances and depend significantly on the type of interest rate under consideration. In this vein, he holds that while Post Keynesians might disagree about the spread between the base rate and lending rate, i.e. the role of banks' liquidity preference schedule, most would

agree that the central bank rate can be considered exogenous, because the central bank, as sole issuer of legal tender, can accommodate any increased demand for money through rising bank reserves, i.e. money supply (Lavoie 1996). This argument, however, hinges fundamentally on the assumption that the central bank can accommodate any rising demand for money, i.e. act as a residual supplier of liquidity or lender of last resort (Fontana, 2009), which might not hold in the international context. Indeed, as will be discussed in detail in the next section, in the international context and applying Keynes' liquidity preference theory to the open economy, only one central bank, the issuer of the currency with the highest liquidity premium, can totally accommodate a rising demand for money. All other central banks will be constrained by their "money holdings", i.e. their foreign exchange reserves. This might make it necessary to increase the base rate in the face of changing liquidity preference and/or a deterioration in the currency's liquidity premium¹⁶.

IV. AN ALTERNATIVE ANALYTICAL FRAMEWORK

As Kregel suggested, Keynes' liquidity preference theory and "own rate of interest" can be applied to – and indeed found its antecedents in – the international context where sterling was *the* money of the system while other currencies represented alternative durable assets. In this view, Keynes' writing on the forward foreign exchange market is a theory about the demand for different currencies under uncertainty determined by its net return relative

¹⁶ Keynes' view seems to lie somewhere in between. On the one hand, he acknowledges the important role of banks and their covering operations in forward transactions (Keynes, 1923, p. 106). On the other hand, in line with the mainstream approach, for him CIP is clearly based on an international arbitrage argument. As a result, sustained deviations from CIP due to strong speculative trading and a lack of arbitrage operations are possible (Keynes 1923: 107). Finally, in contrast to the Cambists' argument, in Keynes' view exchange rate expectations are reflected in forward rates through the operations of speculators. However, these exchange rate expectations are not formed in accordance with interest rate parity, but are exogenously given.

to the currency of the system. Following Keynes' own rate of return equation this return is constituted by its carrying cost adjusted yield, its expected appreciation against the currency of the system and finally its liquidity premium, i.e. the ability to convert the currency quickly and without loss of value in the money of the system. "In equilibrium" this return should be equal to the return offered by the currency with the highest liquidity premium, i.e. the money of the system (indicated by *).

$$(4) \quad (q - c) + a + l = l^*$$

At a given liquidity preference, changes in any of the four elements of a currency's net return, without a counteracting adjustment of the other elements, will alter the demand for domestic currency and lead to exchange rate movements¹⁷.

As in the case of money proper, carrying costs are very small for the domestic currency and/or short-term financial instruments and can thus be safely ignored. A currency's yield, or the returns on domestic currency instruments, on the other hand, are crucial to explain exchange rate dynamics once the domestic currency is considered to be an international asset class. While domestic money is held because of its liquidity premium, the currency as international money might have to offer higher returns to (international) investors to compensate for its lower liquidity premium relative to other currencies. This is particularly the case in the moment of crisis when liquidity preference increases and/or investors' doubt their ability to exchange the currency quickly and at no loss against *the* money of the system. On the other hand, the currency with the highest liquidity premium can offer the lowest return and target monetary policy to domestic economic conditions (the "exorbitant privilege" of the reserve currency

¹⁷ Although Keynes's "own rate of interest" evokes an equilibrium concept, it is not guaranteed that this equilibrium is ever achieved. Changes in returns and demand for the currency will set forces in motion which by themselves change the same returns, keeping things in steady motion. In addition, the emphasis on expectations under uncertainty also means that there is no equilibrium level towards which the domestic currency will tend (Carvalho 1984-85).

as de Gaulle called it). While in Keynes' original writings interest rates in short-term money markets were the main yield factor, this can, in principle, be extended to the return on any short-term domestic currency denominated financial asset provided its liquidity is high enough to be close enough in its properties to money¹⁸.

The second return element in the case of short-term domestic currency investments are expected changes in the currency itself ($a = e^e - e$) (Davidson 1999). In line with Harvey's writings on the foreign exchange market, the formation of these exchange rate expectations will be context and time specific, primarily anchored by social conventions. In addition, given the reigning uncertainty, social conventions can be subject to sudden changes depending on psychological processes described by Keynes in its famous "beauty contest" and animal spirits, which can lead to trading behaviour characterised by herding, momentum or simple feedback trading (Harvey, 2009; Tversky & Kahneman, 1974).

The single focus on short-term return considerations, however, does not satisfactorily capture the complex nature and role of money in economic relations. In Keynes' writings money is held because it is a secure abode of purchasing power which transfers wealth in a world of uncertainty and allows meeting contractual obligations (Davidson, 1978). The emphasis on currencies' differential liquidity premia highlights the structured and hierarchical nature of the international monetary system. While in a closed economy domestic money is the most liquid asset, in the international context this role might be fulfilled by another currency, which better fulfils international monetary functions and acts as the international medium of contractual settlement. In addition, the emphasis on currencies' differential liquidity premia can explain exchange rate movements, seemingly independent of domestic economic conditions. As Dow (1999) points out in her application of Keynes' liquidity preference to the international context, changes in

¹⁸ Keynes (1997) himself pointed out that the line between "money" and "debts" can be drawn at whatever point is most convenient for handling a particular problem.

agents' liquidity preference can lead to exchange rate movements entirely independent of changes in domestic economic conditions. A change that will be particularly marked in those currencies with a lower liquidity premium.

More concretely, adopting a view of the exchange rate as international money and recognising liquidity preference theory as a general theory of asset choice, the demand for domestic currency and thus exchange rate dynamics is determined by the ability of domestic money to meet the three motives of holding liquidity – the transactions motive, the speculative motive and the precautionary motive – relative to other currencies. Given that the emphasis is on financial investors' expectations' in Post Keynesian exchange rate theory, less emphasis will be placed on the transaction motive. The speculative motive is analytically still closer to the short-term return elements discussed above, whereas the precautionary motive draws attention to the structural determinants of a currency's liquidity premium.

Speculation and the speculator are recurrent themes in Keynes' *General Theory*. For Kaldor (1939) Keynes' "own rate of interest" was the attempt to present a general theory of speculative asset demand, drawing together his writings on liquidity preference in Chapter 13 and 15 of the *General Theory*, and Ch. 12, where establishes the famous distinction between the purchase of securities for resale at a higher price, which he termed speculation, and enterprise, buying securities for long-term income (Toporowski, 2005). Kaldor argues that an asset has to have two main properties to be demanded for speculative purposes: low carrying costs and a perfect or semi-perfect market. The condition of low carrying costs is framed with reference to Keynes' "own rate of own interest". Leaving liquidity premium aside, net carrying costs, defined as carrying costs minus the yield of an asset ($c-q$), are the significant concept for explaining the existence of speculation in certain goods. The second attribute required to make a good a suitable object of speculation is a "perfect or semi-perfect market" understood as "perfect marketability", which comes close to what Keynes refers to as

"liquidity" in certain parts of the *General Theory*. Both conditions, Kaldor argues, are especially satisfied by future claims or titles to property, bonds and shares. Their low carrying costs and the existence of liquid markets make financial assets, including foreign exchange, primary objects of speculation¹⁹. This point is also made by Chick (1983), who argues that as a result of their lower transaction costs, active markets and huge potential gains, foreign exchange has become a prime speculative target in recent years²⁰.

Kaldor's and Chick's discussions of speculation focus on the asset side of international balance sheets. The emphasis is slightly different in Minsky's (1975) treatment of the speculative motive where future developments of asset prices are crucial to generate a cash flow to meet outstanding obligations. This emphasis on the liability side of balance sheets, and the precautionary element of money demand, form the second element of a currency's liquidity premium.

The notion that different currencies have different liquidity premia which creates a hierarchy between them has been pointed out by several authors (Carneiro 2008; Terzi 2006; Prates and Andrade 2011). Probably the most systematic analysis has been provided by the German "monetary Keynesian" school after Hajo Riese (1986, 2001), such as Herr (1992), Lüken genannt Klaffen (1993) or Herr and Hübner (2005). Monetary Keynesians

19 A slightly different application of Keynes' speculative demand to the international context is presented by Dow (1999). Dow sticks closer to the original definition of the speculative demand for money and argues that US\$ are held to take advantage of speculative gains in other currencies and/or short-term financial assets.

20 Chick, however, is also concerned about the theoretical significance of speculation in an asset. For her, "the theoretical importance of speculation in the *General Theory* was that it provided a theory of the general level of interest rates" (p. 209). This paper has shown that this reasoning could be applied to the international context as the domestic central bank is restricted by its foreign exchange reserves to accommodate demand for "money", which makes, at least under certain conditions, the interest rate an outcome of private sector portfolio decisions.

explicitly reject the notion that exchange rates are driven only by short-term speculative expectations, primarily governed by animal spirits. For these authors, demand for a currency is fundamentally determined by investors' medium term assessment of its "currency premium". This currency premium, in turn, is the result of a currency's ability to store wealth relative to other currencies. Based on this view, Herr (1992) specifies "Keynesian fundamentals", which reflect a country's expected economic policy and its commitment to maintain the stability of the currency. This includes factors such as the willingness and ability to fight inflation, defend the currency in a crisis, or the exchange rate regime in place.

The ability to store wealth is an important element of a currency's liquidity premium. However, this paper would argue that focusing solely on the asset side of international balance sheets has a few shortcomings. Firstly, it does not entirely explain the position of a currency on the top of the international currency hierarchy. There are many value stable currencies, but only one stands at the apex of the international currency hierarchy. Secondly, this paper would argue that the single focus on the store of wealth function misses the important structural and relational aspects of international finance. Money is credit money which establishes relations between debtors and creditors. These relations have important repercussions on the position of a currency in the international monetary system. Following Minsky (1975) this paper emphasises the liability side of international balance sheets in the determination of a currency's liquidity premium. In this view, a currency's liquidity premium is determined by its ability to meet outstanding obligations. In the domestic context this is the ability to convert an investment anytime and without loss of value into money, the unit of account and denominator of contractual obligations (Carvalho, 1992). In an open economy, liquidity becomes the ability to convert domestic assets into the currency with which positions in these assets have been funded and transfer the foreign currency abroad to meet external obligations.

This emphasis on the liability side of international balance sheets does not only help to explain a currency's position on the top of the international currency hierarchy, but also allows one to specify structural factors which determine a currency's liquidity premium, particularly in the context of DEC's.

As to the former, historical evidence shows that both currencies at the pinnacle of the international monetary system, the Pound Sterling and US\$, were the two main creditor currencies of their times (Keynes 1971a; Keynes 1971b; Kregel 1982; Herr 1992; Minsky 1993). Both countries registered large medium to long-term capital outflows, whose income financed (eventual) deficits on the trade balance. Yet, while economic agents cannot be forced to hold their assets in particular currencies, they can be forced to assume their liabilities in them. However, "as eventually international indebtedness will be denominated in the currencies of the countries with large offshore assets, they must also accept that their currency will be a reserve currency of their debtors, for it is convenient to hold liquid assets in the currency in which your debts are denominated" (Minsky, 1993).

As a result of path dependency and the primacy of their financial sectors, the Pound Sterling, and nowadays the US\$, remain the main denominators of international debt contracts and reserve currencies even after their countries ceased to be the main creditor nations. According to the Bank of International Settlements, in mid 2012 approximately 60% of foreign currency liabilities of internationally operations banks were denominated in US\$. This primacy of the US\$ in denominating international financial transactions and its role as main international funding currency, however, cements existing currency hierarchies as any change in international funding conditions, e.g. as a result of a change in international liquidity preference, will raise investors' demand for US\$ to meet their outstanding external obligations. Investment currencies, in turn, will depreciate undermining their ability to act as stable unit of account and consequently their liquidity premium. This reduction in a currency's liquidity premium *vis-à-vis* the main funding

currency will be more marked the higher the potential funding needs. Thus, in line with the theoretical argument presented above, investors' perceptions about a currency's liquidity premium will be fundamentally influenced by its ability to meet outstanding external obligations. According to this paper, three structural factors determine this ability, i.e. a currency's liquidity premium.

The first is a country's total stock of net (short-term) external obligations. Traditionally, the link between exchange rate dynamics and a country's external liabilities has been analysed in the context of foreign currency denominated debt obligations, such as in the Latin American debt crisis and the more recent Asian crisis (Arestis & Glickman, 2002; Kregel, 2004, 2009; Palma, 1998). Smithin (2002), Smithin and Kam (2004) and Paraskevopolous et al. (1996) explicitly endogenise a currency's liquidity premium according to a country's ratio of foreign debt to GDP. In the face of foreign currency denominated debt, exchange rate changes have an immediate effect on a country's real debt burden and debt servicing costs, potentially leading to illiquidity or even solvency problems. In addition, liabilities denominated in foreign currency exert a latent depreciation pressure on the currency in order to generate the foreign exchange necessary for debt service (including both interest payments and amortisations) (Keynes' transfer problem). More recently, Kaltenbrunner and Painceira (2010) have pointed out that not only foreign currency debt, but any liabilities to foreign investors can lead to large exchange rate movements (often entirely independent of domestic economic conditions), which undermine a currency's ability to act as stable unit of account and thus its liquidity premium.

The second and third structural element of its currency's liquidity premium are determined by a country's ability to meet its outstanding liabilities through "forcing a cash flow in its favour" (Minsky, 1975, 1986). According to Minsky, this cash flow can be generated either through the income generation process (including income from previous lending) and/or dealing and trading in capital assets and financial instruments. As to the former,

in the international context, this becomes the ability to generate the necessary foreign exchange to meet one's payment commitments without sharp changes in the exchange rate (Herr and Hübner 2005). For both Minsky (1993) and Herr (1992), this "foreign exchange productivity" is a function of balance of payments flows, in particular the current account as a country's autonomous source of foreign exchange.

Finally, if current cash flows are insufficient to meet outstanding obligations, the ability to "make positions", i.e. to refinance existing debt and/or to liquidate assets, becomes an important determinant of an asset's liquidity (Minsky 1986). In the international context this becomes the ability to quickly and at low cost convert the domestic asset into the funding currency, which brings the "institutional" liquidity of a market to the fore (Carvalho 1992). This institutional liquidity comprises a myriad of factors, including the properties of an asset itself, the structure of a market, and the agents operating in this market. In addition, it highlights the important role of a market maker and ultimate provider of liquidity, i.e. the central bank and its available foreign exchange reserves (Davidson, 2002).

V. CONCLUSIONS

This paper has presented an alternative analytical framework to analyse exchange rate determination in DEC's from a Post-Keynesian perspective based on Keynes' liquidity preference theory and "own rate of return" equation. While several authors have (implicitly or explicitly) applied this framework to analyse exchange rate dynamics in DEC's, this paper has shown that this framework can indeed be grounded in Keynes' own writings, following a Structuralist interpretation of his writings on covered interest parity.

Applying Keynes' liquidity preference theory to the foreign exchange market can account for some of the structural characteristics of the international monetary system and exchange rate dynamics in DEC's more generally. For example, it points to the structured and hierarchic nature of the international monetary system, where currencies' with

a lower liquidity premia might have to offer higher interest rates in order to maintain demand for their currencies. In addition, it can account for sudden and large exchange rate movements, largely independent of domestic economic conditions, as international liquidity preference changes. Based on Minsky's definition of liquidity as the ability to meet outstanding obligations, this paper specified several "structural" elements which determine a currency's liquidity premium. In particular, it highlighted the importance of a country's external obligations and the ability to meet those obligations either through the generation of foreign exchange through the current account and/or the "institutional" liquidity of a market for a currency's liquidity premium.

Keynes' own rate of return equation can also accommodate the changing empirical causality between short-term interest rates and currency movements and thus Horizontalists and Structuralists different interpretations of Keynes' covered interest parity and workings of the foreign exchange market more generally. At times were the liquidity premium is constant, or changes only slowly as in the Horizontalist interpretation of monetary dynamics, interest rates become the driving moment of currency demand. This has been the case, for example, in the recent carry trade period, where high interest rates and expected exchange rate appreciation have led to continuous exchange rate appreciation. On the other hand, a substantial change in a currency's liquidity premium (or liquidity preference) might require an adjustment in interest rates to maintain the demand for the currency as it is the case in Structuralist accounts. This is particularly the case in the moment of crisis²¹.

Finally, it is important to point out that while this paper has pointed to several potential structural drivers of exchange rate dynamics in DEC's, in line with the critical realist methodology adopted in this paper, their exact empirical manifestations

21 The argument that the Horizontalist and Structuralist can indeed be accommodated in one framework, depending on whether expectations (liquidity premium/preference) are constant or not, is close to Fontana's (2010) synthesis' of Horizontalists and Structuralists in the closed economy.

will be context and time specific or might not be apparent at all. For example, while a country's ability to meet its outstanding external obligations has been identified as an important driver of exchange rate movements in DEC's, the exact manifestation of these liabilities might change from country to country. Whereas Eastern European countries experienced large and sudden exchange rate movements as a result of foreign currency private sector debt (similar to the Asian crisis), Brazil's currency suffered due to foreigners' large exposure on the domestic futures market. Although the empirical manifestations were different, the structural vulnerabilities were the same: as the international financial crisis hit and funding conditions tightened foreign investors had to convert their investments into the funding currency, primarily the US\$, leading to large and sudden exchange rate movements in DEC's.

REFERENCES

- Arestis, P., & Eichner, A. S. (1988). The Post-Keynesian and Institutionalist Theory of Money and Credit. *Journal of Economic Issues*, 22(4), 1003–1021.
- Arestis, P., & Glickman, M. (2002). Financial crisis in Southeast Asia: Dispelling illusion the Minskyan way. *Cambridge Journal of Economics*, 26(2), 237–260.
- Baba, N., & Packer, F. (2009). Interpreting deviations from covered interest parity during the financial market turmoil of 2007–08. *Journal of Banking & Finance*, 33(11), 1953–1962.
- Bibow, J. (2013). *Keynes on Monetary Policy, Finance and Uncertainty: Liquidity Preference Theory and the Global Financial Crisis*. Routledge.
- Carvalho, E. J. C. de. (1992). *Mr Keynes And The Post Keynesians*. Edward Elgar Publishing.
- Carvalho, E. J. C. (1984–85). Alternative Analyses of Short and Long-Run in Post Keynesian Economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 7 (2), 214–234.
- Carneiro, R. (2006). Globalização e inconvertibilidade monetária. *Texto para Discussão. IE/ UNICAMP*
- Chick, V., & Dow, S. (2002). Monetary policy with endogenous money and liquidity preference: A nondualistic treatment. *Journal of Post Keynesian Economics*, 24(4), 587–607.

- Chick, V., & Dow, S. (2005). The meaning of open systems. *Journal of Economic Methodology*, 12(3), 363–381.
- Chick, V. (1983). *Macroeconomics after Keynes*. Oxford.
- Coddington, A. (1982). Deficient Foresight: A Troublesome Theme in Keynesian Economics. *American Economic Review*, 72(3), 480–487.
- Coulbois, P., & Prissert, P. (1974). *Forward exchange, short term capital flows and monetary policy*. *De Economist*, 122(4), 283–308.
- Crotty, J. (1994). *Are Keynesian uncertainty and macro-theory compatible? Conventional decision making, institutional structures, and conditional stability in Keynesian macromodels*. *New Perspectives in Monetary Macroeconomics: Explorations in the Tradition of Hyman P Minsky* / Edited by Gary Dymksi and Robert Pollin.
- Davidson, P. (1978). *Money and the Real World*. Springer.
- Davidson, P. (1999). *Global Employment and open Economy Macroeconomics*, in J. Deprez and J.T. Harvey (eds), *Foundations of International Economics: Post-Keynesian Perspectives*, London: Routledge, pp. 9– 34.
- Davidson, P. (2002). *Financial Markets, Money and the Real World* [Books]. Edward Elgar Publishing.
- Dornbusch, R. (1976). Expectations and Exchange Rate Dynamics. *Journal of Political Economy*, 84(6), 1161–1176.
- Dow, S. (1996). Horizontalism: A critique. *Cambridge Journal of Economics*, 20(4), 497–508.
- Dow, S. (1999). *International Liquidity Preference and Endogenous Credit Creation*. Routledge.
- Fontana, G. (2009). *Money, Uncertainty and Time*. Routledge.
- Frenkel, J. A., & Levich, R. M. (1975). Covered Interest Arbitrage: Unexploited Profits? *Journal of Political Economy*, 83(2), 325–338.
- Fritz, B. (2002). *Entwicklung durch wechselkurs-basierte Stabilisierung?: Der Fall Brasilien*. Metropolis-Verlag.
- Harvey, J. T. (1991). A Post Keynesian View of Exchange Rate Determination. *Journal of Post Keynesian Economics*, 14(1), 61–71.
- Harvey, J. T. (1998). The Nature of Expectations in the Foreign Exchange Market: A Test of Competing Theories. *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(2), 181–200.
- Harvey, J. T. (2004). Deviations from Uncovered Interest Rate Parity: A Post Keynesian Explanation. *Journal of Post Keynesian Economics*.
- Harvey, J. (2007). *Post Keynesian versus Neoclassical Explanations of Exchange Rate Movements: A Short Look at the Long Run* (Working Paper No. 200501). Texas Christian University, Department of Economics.
- Harvey, J. T. (2009). *Currencies, Capital Flows and Crises: A Post Keynesian Analysis of Exchange Rate Determination*. Routledge.
- Herr, H. (1992). *Geld, Währungswettbewerb und Währungssysteme: Theoretische und Historische Analyse der internationalen Geldwirtschaft*. Frankfurt, Campus Verlag.
- Herr, H. and K. Hübner (2005). *Währung und Unsicherheit in der globalen Ökonomie: Eine geldwirtschaftliche Theorie der Globalisierung*. Berlin, Edition Sigma.
- Jongen, R., Verschoor, W. F. C., & Wolff, C. C. P. (2008). Foreign Exchange Rate Expectations: Survey and Synthesis. *Journal of Economic Surveys*, 22(1), 140–165.
- Kaldor, N. (1939). Speculation and Economic Stability. *The Review of Economic Studies*, 7(1), 1–27.
- Kaltenbrunner, A. (2008). *A Post-Keynesian Look at Exchange Rate Determination in Emerging Markets and its Policy Implications: The Case of Brazil* Prepared for the *Research Network Macroeconomics and Macroeconomic Policies*, 12th conference on ‘Macroeconomic Policies on Shaky Foundations – Whither Mainstream Economics?’. Berlin.
- Kaltenbrunner, A. (2011). *Currency internationalisation and exchange rate dynamics in emerging markets: A post Keynesian analysis of Brazil* [PhD Thesis]. SOAS, University of London.
- Kam, E., & Smithin, J. (2004). Monetary policy and demand management for the small open economy in contemporary conditions with (perfectly) mobile capital. *Journal of Post Keynesian Economics*, 26(4), 679–694.
- Keynes, J. M. (1923). *A tract on monetary reform*. Macmillan and Co., Limited.
- Keynes, J. M. (1922). *The Forward Market and Foreign Exchanges*. Manchester Guardian Commercial Supplement, Reconstruction in Europe, April 20: 11–15.

- Keynes, J. M. (1971a). *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Vol.I: Indian Currency and Finance. London, Macmillan.
- Keynes, J. M. (1971b). *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. V: A Treatise on Money. London, Macmillan.
- Keynes, J. M. (1997). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Amherst, New York, Prometheus Books.
- Kregel, J. (1980). *Markets and Institutions as Features of a Capitalistic Production System*. Journal of Post Keynesian Economics, 3(1), 32–48.
- Kregel, J. (1982). *Money, expectations and relative prices in Keynes' Monetary equilibrium*. *Économie Appliquée* : Archives de l'Institut de Sciences Mathématiques et Économiques Appliquées.
- Kregel, J. (2004). *Can We Create a Stable International Financial Environment That Ensures Net Resource Transfers to Developing Countries?* Journal of Post Keynesian Economics, 26(4), 573–590.
- Kregel, J. A. (2009). *External Financing For Development And International Financial Instability* (G-24 Discussion Paper No. 32). United Nations Conference on Trade and Development.
- Lavoie, M. (1984). *The Endogenous Flow of Credit and the Post Keynesian Theory of Money*. Journal of Economic Issues, 18(3), 771–797.
- Lavoie, M. (1996). *Horizontalism, Structuralism, Liquidity Preference and the Principle of Increasing Risk*. Scottish Journal of Political Economy, 43(3), 275–300.
- Lavoie, M. (2000). *A Post Keynesian View of Interest Parity Theorems*. Journal of Post Keynesian Economics, 23(1), 163–179.
- Lavoie, M. (2002). *Interest parity, risk premia, and Post Keynesian analysis*. Journal of Post Keynesian Economics, 25(2), 237–249.
- Lawson, T. (1985). *Uncertainty and Economic Analysis*. The Economic Journal, 95(380), 909–927.
- Lüken genannt Klaffen, M. (1993). *Währungskonkurrenz und Protektion: Peripherisierung und ihre Überwindung aus geldwirtschaftlicher Sicht*. Studien zur monetären Ökonomie, Band 12. H. Riese and H.-P. Spahn. Marburg, Metropolis Verlag.
- Minsky, H. P. (1975). *John Maynard Keynes*. Palgrave Macmillan UK.
- Minsky, H. P. (1986). *Stabilizing an unstable economy*. Yale University Press.
- Minsky, H. P. (1993). *Financial Integration and National Economic Policy*. Hyman P. Minsky Archive. https://digitalcommons.bard.edu/hm_archive/41
- Moore, B. J. (1988). *Horizontalists and verticalists: The macroeconomics of credit money*. Cambridge University Press.
- Moosa, I. (2004). *An Empirical Examination of the Post Keynesian View of Forward Exchange Rates*. Journal of Post Keynesian Economics, 26, 395–418.
- Painceira, J. P., & Kaltenbrunner, A. (2010). *New Forms of External Vulnerability: Brazil in the Global Financial Crisis* (No. 16; Discussion Papers). Research on Money and Finance.
- Palma, G. (1998). *Three and a half cycles of 'mania, panic, and [asymmetric] crash': East Asia and Latin America compared*. Cambridge Journal of Economics, 22(6), 789–808.
- Paraskevopoulos, C. C., Paschakis, J., & Smithin, J. (1996). *Is monetary sovereignty an option for the small open economy?* The North American Journal of Economics and Finance, 7(1), 5–18.
- Prates, D. M. and R. Andrade (2011). *Exchange Rate Dynamics in a peripheral Monetary Economy*. 15th Conference of the Research Network Macroeconomics and Macroeconomics Policies (FMM), Berlin, 2011.
- Riese, H. (1986). *Theorie der inflation*. Mohr Siebeck.
- Riese, H. (2001). *Grundlegungen eines monetären Keynesianismus: Ausgewählte Schriften 1964 - 1999* / Hajo Riese ; Bd. 2: Angewandte Theorie der Geldwirtschaft. Metropolis-Verl.
- Smithin, J. (1994). *Controversies in monetary economics: Ideas, issues, and policy*. E. Elgar.
- Smithin, J. (2002). *Interest parity, purchasing power parity, 'risk premia,' and Post Keynesian economic analysis*. Journal of Post Keynesian Economics, 25(2), 219–235.
- Taylor, L. (2004). *Reconstructing macroeconomics: Structuralist proposals and critiques of the mainstream*. Cambridge, MA : Harvard University Press. <https://trove.nla.gov.au/version/34295290>
- Taylor, M. P. (1987). *Covered Interest Parity: A High-Frequency, High-Quality Data Study*. *Economica*, 54(216), 429–438.
- Toporowski, J. (2005). *Theories of Financial Disturbance. An Examination of Critical Theories of*

Finance from Adam Smith to the Present Day.

Edward Elgar.

- Terzi, A. (2006). *International Financial Instability in a World of Currencies Hierarchy*. Monetary and Exchange Rate Systems: A Global View of Financial Crises. L.P. Rochon and S. Rossi. Cheltenham, Edward Elgar.
- Tobin, J. (1987). *Essays in Economics*. Cambridge, Mass, MIT Press.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. *Science*, 185(4157), 1124–1131.
- Wray, L. R. (1992). *Alternative Theories of the Rate of Interest*. *Cambridge Journal of Economics*, 16(1), 69–89.

Restricción externa y subdesarrollo (industrial). Un análisis histórico de la Cuenta Corriente Argentina¹

Alejandro NACLERIO² y Juan Manuel PADÍN³

Resumen

La restricción externa es un tema clave de la macroeconomía argentina en tanto el proceso de desarrollo se ve recurrentemente limitado por el faltante de divisas que detiene la expansión del producto. Si bien varios factores explican la persistencia de esta problemática, en este trabajo consideramos como su causal central a las limitaciones con las que opera el sistema industrial en Argentina. A este respecto, los enfoques que abogan por un activo papel estatal, a diferencia de los tradicionales enfoques de ajuste automático de mercado, sostienen que robustecer y complejizar la matriz productiva constituye la clave para superar las crisis de balanza de pagos. Para esto, resulta necesario impulsar el crecimiento de ciertos sectores productivos (especialmente aquellos intensivos en conocimiento) y acentuar el desarrollo tecnológico fronteras adentro en un marco institucional acorde, tal como lo suscriben los economistas estructuralistas y el enfoque de los Sistemas Nacionales de Innovación. Tomando estas conceptualizaciones teóricas y la evidencia empírica que da cuenta de los comportamientos cíclicos en las últimas décadas, particularmente la evolución histórica de la balanza comercial de bienes de la cuenta corriente argentina, tipificada por contenido tecnológico, concluimos que las crisis recurrentes del sector externo argentino se deben a la falta de una industria diversificada y de alta productividad.

Fecha de recepción: 08/04/2019

Fecha de aceptación: 15/08/2019

Palabras Clave:

- *Restricción Externa*
- *Industrialización*
 - *Argentina,*
 - *Diversificación*
- *Estructura Productiva*
- *Sistema Nacional de Innovación*

Clasificación JEL:

JEL: L16 – O33- O25

1 Sugerencia de citación: Naclerio, A. y J.M. Padín (2019). Restricción externa y subdesarrollo (industrial). Un análisis histórico de la Cuenta Corriente Argentina. Revista de Economía Política y Desarrollo, Nro. 2Vol. 1, Noviembre 2019 – Abril 2020, ISSN 2618-5253 (impresa) / ISSN 2618-5539 (en línea).

2 Docente e investigador. Universidad Nacional de Quilmes y Universidad Nacional de Moreno, E-mail: naclerioalejandro@gmail.com

3 Juan Manuel Padín. Investigador. Universidad Nacional de Quilmes, Roque Sáenz Peña 352, Bernal, Provincia de Buenos Aires, Argentina. E-mail: jmanuelpadin@gmail.com

Abstract

The external constraint is a key issue in Argentina's macroeconomic, as the development process is repeatedly limited by the lack of foreign currency that stops the economic growth. Although the persistence of this problem is explained by several factors, in this paper we consider the limitations on Argentine industrial system as its central cause. In this regard, the approaches that advocate an active state role, in contrast to the traditional approaches of automatic market adjustment, argue that strengthening and making the productive matrix more complex is crucial to overcoming balance-of-payments crises. Thus, it is necessary to promote certain productive sectors growth (especially those intensive in knowledge) and to accentuate the technological development in an appropriate institutional framework, following the structuralist economists and National Innovation Systems approaches. Taking into account this theoretical framework and the empirical evidence which explain of the economics cyclical performance in recent decades, particularly the trade balance for goods of Argentine, characterized by technological content, we conclude that continues Argentine external sector crises are cause by the lack of a diversified and high-productivity industry.

Keywords:

- *External constraint*
- *Industrialization*
- *Argentina*
- *Diversification*
- *Productive structure*
- *National Innovation System*

I. INTRODUCCIÓN

El desarrollo económico se sustenta, fundamentalmente, en las capacidades de innovación y aprendizaje tecnológico. Una herramienta analítica para evaluar los avances (o retrocesos) en la construcción de estas capacidades consiste en examinar los datos de exportaciones, importaciones y saldo comercial de los países, en función al contenido tecnológico de los bienes intercambiados. En el presente trabajo⁴, mostraremos que, más allá de los movimientos cíclicos de la economía argentina, los resultados de las cuentas externas se proyectan deficitarios en los sectores de mayor agregado tecno-

lógico al tiempo que la producción primaria y la basada en recursos naturales (con resultados positivos) tiene escaso margen relativo para incrementar su superávit.

Dicho análisis da cuenta de que en diversas etapas de crecimiento (como las experimentados durante parte de la década de 1990 así como en el período 2003-2015), el resultado de la balanza comercial tiende a ser deficitario en los sectores de mayor contenido tecnológico, al tiempo que la producción primaria y la basada en recursos naturales (con resultados positivos) detentó un escaso margen relativo para incrementar su saldo superavitario. El cambio de orientación económica a partir de la asunción de la Alianza Cambiemos en diciembre de 2015 no revirtió este cuadro de situación. Antes bien, propició un tipo de inserción internacional que descansa en un proyecto de liberalización sustentado teóricamente en la mayor competitividad factorial del país, que agravó la situación del sector externo y dañó seriamente a la industria manufacturera local.

4 En un trabajo anterior ("Análisis sectorial del intercambio comercial argentino. Déficit Externo, Desarrollo Tecnológico y Restricción Externa", Quinto Congreso de Economía Política, octubre de 2018) mostramos ciertos lineamientos respecto de la problemática de la cuenta corriente del balance de pagos utilizando el concepto de competitividad sistémica. Aquí ahondamos dicho debate presentando resultados determinantes para la trayectoria industrial de la economía Argentina.

La trayectoria descrita tiene una singular relevancia, puesto que para que la economía argentina pueda crecer más allá de cierto umbral es indispensable apuntalar la productividad de los sectores intensivos en conocimiento con el objetivo de lograr un desarrollo integral y sostenible, para lo cual se requiere –a nivel macro– generar divisas o, al menos, reducir de modo virtuoso su demanda. De lo contrario, la “solución” es el endeudamiento o la entrada de capitales para financiar los crecientes (y pro-cíclicos) déficits de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Pero es claro que los déficits externos tienen un límite, ya que la salida propiciada por el financiamiento externo es transitoria en tanto no modifica la razón estructural: el subdesarrollo del sistema productivo argentino.

A fin de examinar este asunto, el trabajo se estructura del siguiente modo. En la primera sección se hace foco sobre el planteo teórico que contraponen las posturas de diversificación y especialización productiva. Aquí se desarrolla el problema de la matriz productiva no diversificada y el tipo de especialización como principal escollo del sistema industrial argentino, y se presenta el marco teórico, subrayando los aportes institucionalistas de la economía de las innovaciones y los enfoques de restricción externa. En particular, se destaca el cambio institucional y se analizan las fases históricas del sistema productivo argentino. En la segunda parte, se examinan los datos del comercio exterior de bienes tomando como periodo de referencia la etapa 2003–2017, tipificados de acuerdo a su contenido tecnológico⁵, y se detalla el comportamiento de las exportaciones, importaciones y el saldo comercial en cada una de las sub-etapas en las que divide el periodo de análisis. Finalmente, se presentan las conclusiones.

II. LA CONSTRUCCIÓN DEL DESARROLLO: ¿ESPECIALIZACIÓN O DIVERSIFICACIÓN?

Los sectores industriales evolucionan dentro de un determinado paradigma tecnológico (Dosi, 1982), el cual enmarca las posibilidades de creci-

miento y tracción del producto y las ventanas de oportunidad que enfrentan los países (Pérez, 2001). Las nuevas tecnologías que caracterizan al nuevo paradigma son, sin duda, mucho más cambiantes acortando sus plazos de maduración y caducidad, por lo cual la intervención institucional para guiar la trayectoria tecnológica nacional pasa a ser una política de Estado clave que envuelve a cada nación en una carrera competitiva donde la disputa ya no comprende sólo ciertos recursos estratégicos, sino también a los conocimientos como activo determinante. En este marco, ningún país puede conservar su posición como potencia descansando en la explotación de recursos naturales o en su “competitividad salarial”, sino que dicho poder relativo únicamente puede asentarse en la construcción exitosa de un Sistema Nacional de Innovación.

En el mundo de la revolución industrial 4.0 conducida entre otras cuestiones, por la digitalización, la conectividad, los nuevos materiales, la bio y nanotecnología, y bajo el cual diferentes desarrollos tecnológicos–como internet de las cosas, Big data, la inteligencia artificial, o la impresión 3D–conviven y se articulan (Basco et al., 2018), resulta innegable que la industrialización depende cada día más de las capacidades estatales, y su potencia para estimular la diversificación de sectores de alta productividad.

La Argentina, lamentablemente, se encuentra lejos de esta revolución. En efecto, el país cuenta con una matriz productiva poco diversificada y conserva escasos sectores que han logrado alta productividad. El valor agregado industrial según la intensidad tecnológica refleja claramente esta realidad. De acuerdo a Abeles y Amar (2017), las actividades de baja complejidad tecnológica (en particular, alimentos, madera, y papel) y de complejidad media–baja (combustibles, caucho y plástico, hierro y acero, entre otros) daban cuenta en conjunto de más de tres cuartas partes del valor agregado manufacturero en 2003. Esto no se modificó significativamente en los últimos años. En el año 2015, por caso, representaban el 70%. Igual tendencia se observa en el empleo industrial: en 2004 el 78% de los puestos de trabajo correspondía a este tipo de actividades (56% de baja intensidad, y 22% de

5 El período de análisis se extiende en ciertos apartados a fines de remarcar ciertas tendencias generales.

media baja); mientras en 2015 ese guarismo era del 73% (50% en actividades de baja intensidad tecnológica, y 23% en actividades de intensidad media-baja).

Para la tradición marginalista basada en las ventajas factoriales, este escaso eslabonamiento industrial resulta irrelevante; más aún, la especialización basada en la dotación factorial (en el caso argentino, los recursos naturales) es un objetivo a alcanzar y, por lo tanto, tener pocos sectores que motoricen la economía es una situación deseable. Los sectores que motorizan este proceso virtuoso (y sistémico) de crecimiento requieren de una fuerza de trabajo dinámica, capaz de adaptarse a escenarios cambiantes. De esta manera, la problemática se basa en que la búsqueda de competitividad no se relaciona a la abundante / escasa dotación factorial, ya sean recursos naturales, capital o mano de obra, sino a la capacidad sistémica (nacional) de innovar y desarrollar el aprendizaje tecnológico.

En esta línea, las hipótesis centrales que se asocian a nuestro marco teórico son:

- a) La complejidad productiva donde interviene una heterogeneidad de sectores con alta capacidad tecnológica es condición necesaria para desarrollar el sistema económico y evitar que el mismo caiga periódicamente en crisis sucesivas.
- b) Si se acentúa una especialización en desmedro de sectores que aportan mayor conocimiento y capacidades a la estructura productiva se activarán -tarde o temprano- ciertas vulnerabilidades económicas, productivas y sociales.

De lo dicho, subrayamos que la lógica sectorial e industrialista es compatible con un esquema conceptual donde la competitividad se asocia a la capacidad institucional para construir un sistema industrial. Este razonamiento nos obliga a apartarnos del eje de las ventajas comparativas estáticas y reflexionar utilizando dos líneas de pensamiento motivadas en diferentes hitos históricos, pero complementarias a los fines de nuestro objeto analítico.

Por un lado, la tradición institucionalista con arraigo en los enfoques de política industrial y de los Sistemas Nacionales de Innovación (Lundvall, 1992b; OCDE, 1992)y, por el otro, los enfoques clásicos del pensamiento latinoamericano que abordaron la cuestión de la restricción externa, así como las estructuras productivas desequilibradas en los países en desarrollo (Braun, 1970; Braun & Joy, 1968; Diamand, 1972; O'Donnell, 1977; Portantiero, 1977; Prebisch, 1981, 1949).

En el primer caso, la literatura sobre los Sistemas Nacionales de Innovación indaga las amplias estrategias institucionales (Lundvall, 1992c, 1992a) necesarias para países con niveles relativamente bajos de industrialización, tal como es el caso de la Argentina. En trabajos anteriores (Naclerio, 2006; 2010; 2012) hemos vinculado la conceptualización sobre los Sistemas Nacionales de Innovación (Freeman, 1987; Lundvall, 1992b; Nelson, 1993) desarrollada en su origen para países de industrialización avanzada, al caso argentino.

En el segundo caso, es preciso resaltar que la falta de disponibilidad de divisas para acceder a los insumos y bienes de capital que demandaba la economía en su fase ascendente fue un problema recurrente durante el proceso de industrialización sustitutiva (1930-1975), actuando como limitante al crecimiento sostenido de la actividad económica durante periodos prolongados. En los años cincuenta y sesenta el modelo de *stop and go*⁶ traduce bajo la noción de restricción externa el nudo clave del desarrollo; que fue abordado con especial atención por el estructuralismo latinoamericano desde los 50. En la Argentina en particular, el ingeniero Marcelo Diamand (1972) señalaba que era la propia *estructura productiva desequilibrada* -en adelante, EPD- de nuestra economía la que había dado lugar a un nuevo modelo económico caracterizado por la limitación que ejerce el sector externo sobre el crecimiento económico⁷. Considerando

6 Lo que la bibliografía menciona como cuellos de botella del sector externo. La economía, al crecer, depende progresivamente de las importaciones generando déficit comercial. Luego al devaluarse la moneda se corrige el déficit pero se retrotrae el producto.

7 Esta limitación fue abordada por diversos analistas. Entre ellos, se destaca Oscar Braun (1970), quien resal-

que la característica esencial de los países exportadores primarios en proceso de industrialización era su estructura productiva, compuesta por dos sectores: el sector primario y el sector industrial; donde el primero se destacaba por su mayor productividad con relación al segundo. El crecimiento económico -impulsado por la industria- requería cantidades crecientes de divisas que no podían ser obtenidas por este sector, en tanto su (alto) nivel de precios le impedía exportar. La divergencia entre el crecimiento industrial demandante de divisas y el sector agropecuario proveedor de divisas se convertía entonces en responsable de la crisis de balanza de pagos y en el principal limitador del crecimiento. Esta dinámica, que se manifestaba críticamente por el canal comercial, se modificó a finales de los años 70 cuando los flujos internacionales de capital permitieron postergar sus consecuencias, pero no resolverlas. En efecto, durante la ISI el comportamiento del balance de pagos era determinado, esencialmente, por el desempeño de la cuenta corriente. La cuenta capital y financiera no era más que un eje secundario en el resultado neto de divisas. Esta situación empezó a modificarse como corolario del endeudamiento externo impulsado por la dictadura que tomó el poder en 1976 (Diamand & Crovetto, 1988), e incorporó como factor estructural el pago de los intereses y las amortizaciones de la deuda (Canitrot, 1983). En las décadas siguientes, el fenómeno de la restricción externa fue examinado desde diferentes perspectivas que dan cuenta tanto de la evolución de los determinantes como del peso que adquirieron otros factores como el creciente giro de utilidades y dividendos ante el peso determinante del capital extranjero y la concentración (Wainer & Schorr, 2014), la fuga de capitales (Basualdo, 2006; Basualdo & Kulfas, 2000; Gaggero et al., 2013; Manzanelli et al., 2014), o el impacto del movimiento de capi-

taba que una característica esencial de la dependencia era que la tasa de crecimiento global de la economía estaba limitada por la tasa de crecimiento de los recursos externos (divisas) disponibles. Este tipo de análisis fue luego formalizado por el economista británico Anthony Thirwall (1979), que señalaba que la tasa de crecimiento a largo plazo de un país era determinada por el ratio entre la tasa de crecimiento de las exportaciones y la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones (Ley de Thirwall).

tales en la periferia (Alonso & Garcimartín, 1998; Barbosa-Filho, 2001).

A partir de estas investigaciones, hemos recorrido el camino de la industrialización y complejidad productiva para periodizar la historia industrial argentina en diferentes etapas. Nos basamos en tres dimensiones conceptuales para explicar la lógica histórica de la industria argentina:

- a) la relación inseparable entre innovación e industrialización;
- b) el cambio institucional ligado al Sistema Nacional de Innovación; y
- c) el análisis de las fases históricas del sistema productivo argentino desde los años 30 hasta la actualidad, haciendo foco especialmente en las reformas estructurales de los años noventa que terminaron por desarticular el tejido industrial, ya en retroceso desde el modelo de liberalización que impuso la dictadura de 1976.

II.1. Innovación – Industrialización

La industrialización depende del avance de la capacidad tecnológica nacional y la diversificación de sectores de alta productividad. Sin embargo, para la los enfoques neoclásicos la especialización -basada en la dotación factorial- es un objetivo a alcanzar y, por lo tanto, tener pocos sectores que motoricen la economía es una situación deseable. Por otro lado, la literatura estructuralista marca que el problema de desarrollo de las economías latinoamericanas es la falta de una industria competitiva y la diversificación de la matriz productiva con sectores de alta productividad. Surgen entonces de este debate una de las grandes preguntas del desarrollo económico: ¿país especializado o país diversificado?

Asimismo, desde las perspectivas institucionalistas, la industrialización debe basarse en un sistema con capacidad para producir y aplicar innovaciones. La *nueva economía* implica una transformación de algunas relaciones de producción y consumo, pero, lo más significativo, es que supone una competencia técnica donde las regulaciones estatales y las instituciones juegan un rol para generar y estimular la industrialización. En rigor de verdad, cuando nos referimos a las regulaciones, debemos advertir dos

dimensiones. En primer lugar, las diferencias de trayectorias y variedades del capitalismo (Soskice & Hall, 2001)⁸ donde incorporamos las razones geopolíticas y de estrategia nacional de los países. En segundo lugar, una dimensión de paradigma tecnológico que, en las últimas tres décadas, ha implicado una transformación del modelo fordista. Principalmente, se observan cambios organizacionales que rompen la producción en masa afianzada con la revolución keynesiana. Se quiebra así el hito Keynesianismo + Fordismo para dar lugar a regulaciones diversas combinadas con nuevas prácticas de organización industrial donde se dirige la demanda y donde la carrera innovativa se acelera.

El cambio de organización industrial, se acompaña de un cambio tecnológico mayor en el sentido schumpeteriano⁹ en el que tecnologías de información y comunicación, las biotecnologías, nuevos materiales (OCDE, 1992; Pérez, 1992; Perez & Soete, 1988) son elementos dinamizadores de la estructura capitalista. Estos cambios en los procesos y productos generan un cambio organizacional donde la firma es un actor institucional con mayores necesidades de su entorno y donde las estrategias que utiliza en cuanto a especialización y diversificación son la clave para su crecimiento, e inclusive su propia subsistencia¹⁰.

8 En este trabajo Hall y Soskice realizan un interesante análisis de las diferentes trayectorias institucionales de los países desarrollados. No obstante, como lo señalan los propios autores, el marco utilizado es aplicable también a países en desarrollo.

9 El concepto “innovación mayor” proviene del análisis de Schumpeter (1957 (1912)). Luego varios autores analizan los diferentes tipos de innovación y sus impactos en el sistema económico. Por ejemplo, Lundvall (1992b) considera cuatro tipos de innovación: tecnología estacionaria, innovación incremental, innovación radical y revolución tecnológica.

10 Siguiendo la conceptualización evolucionista (Winter & Nelson, 1982) y en especial historicista (Chandler, 1992), las firmas competitivas controlan menos activos físicos pero intentan controlar los activos intangibles (conocimientos) de los cuales depende su actividad. Las firmas controlan menos estructura física pero una estructura intangible mucho mayor y más determinante.

En este nuevo esquema organizacional es evidente que las firmas no actúan solas. Las empresas actúan con un Estado que las sustenta. Las nuevas formas de producción y organización industrial, basadas en la innovación, reintroducen el Estado como actor estratégico y renuevan el foco de la intervención institucional hacia la construcción de un sistema productivo. Es entonces que los enfoques en términos de los Sistemas Nacionales de Innovación (Freeman, 1987; Lundvall, 1992c; Nelson, 1993), adquieren un interés particular.

II.2 Cambio Institucional y Sistema Nacional de Innovación

La transformación del paradigma tecnológico (Dosi, 1982)¹¹ requiere de una adaptación institucional. Mayor cantidad de actores y mayor complejidad se traduce en la necesidad de incentivar el aprendizaje entre empresas/sectores/cadenas¹² y las instituciones del conocimiento tales como universidades, organismos públicos de la ciencia y la tecnología, y agencias estatales de promoción productiva. Estas

11 El término paradigma tecnológico refiere a las tecnologías que dominan el sistema de producción en un cierto período (Dosi, 1982). Para los países en desarrollo los cambios de paradigma pueden ofrecer nuevas posibilidades o “ventanas de oportunidad” para emprender un desarrollo económico de largo de plazo. Un debate interesante sobre la factibilidad de estas ventanas de oportunidad en los países latinoamericanos se encuentra en Perez (1992).

12 Debemos insistir sobre el concepto de cadena para afianzar una política productiva de alcance sistémico. La misma contempla al rango completo de actividades que se requieren para llevar un producto todavía inexistente hasta el consumidor final. Sus eslabones van desde la concepción misma del producto, su diseño, el uso de materias primas e insumos intermedios, la comercialización y su apoyo logístico y la distribución final. La cadena comprende, además, a los agentes que brindan servicios de asesoramiento estratégico financiero, de I&D y otros, orientados a distintos segmentos, como manufactura, comercialización y distribución. Los enfoques de cadenas globales de valor, en particular, se focalizan en las relaciones entre dichos eslabones, y el rol de cada uno de los actores en su interior, incluyendo un examen sobre las modalidades de *upgrading*, tipo de gobernanza, alcance geográfico, etc. (ver Gereffi et al., 2005; Gereffi & Fernandez-Stark, 2011).

instituciones tienen sentido productivo cuando interactúan con la industria aumentando las capacidades innovativas y la productividad; es decir, cuando configuran un Sistema Nacional de Innovación. Desde esta visión, el concepto de cadenas productivas con mayores contenidos de aprendizaje se traduce en un proceso de expansión y diversificación. Se progresa, asimismo, en la sustitución de importaciones de bienes de mayor complejidad tecnológica. Al mismo tiempo, la demanda interna de calificaciones y de capacidades se orienta hacia una mayor profesionalización, lo que redundará en mejores condiciones de la fuerza de trabajo y una mejora en la distribución del ingreso.

La evidencia empírica muestra para los países industriales, y en algunos países en desarrollo, una reorientación de la estructura productiva a favor de sectores intensivos en investigación y desarrollo (I&D), los que permiten alcanzar tasas sostenibles de crecimiento con lo que las economías capaces de adaptarse y subirse a la ventana de oportunidad que ofrece el nuevo paradigma tecnológico (Cimoli et al., 2006; Cimoli & Katz, 2003; Dosi & Cimoli, 1994; Perez & Soete, 1988), son las que instrumentan políticas para articular la industria nacional con las instituciones del conocimiento. De esta manera, los cambios de paradigma implican un quiebre con las “ventajas” de la naturaleza y la explotación salarial. Son las rentas derivadas del conocimiento las que hacen crecer la masa salarial calificada y pueden permitir el pasaje paulatino de una economía productora de bienes primarios hacia una economía productora de bienes con alto valor agregado y diversificada.

En consecuencia, el crecimiento es sostenible en tanto se estructuran encadenamientos hacia atrás y hacia delante aprovechando las ventajas tecnológicas (Cimoli et al., 2006) y no la especialización siguiendo el criterio de las ventajas comparativas. Las hipótesis sugeridas sobre las vulnerabilidades de la especialización en productos primarios habían sido avanzadas por el pensamiento estructuralista, que tal como vimos más arriba, considera a la estructura productiva desequilibrada (Diamand, 1972) como al nudo del problema. En tal orden, es en la construcción de un aprendizaje tecnológico

que se generan sectores intensivos en I&D, los que deben alcanzar un peso creciente en la industria achicando la brecha de desarrollo.

Asimismo, varios estudios de la OCDE (1992, 1996, 1998, 2002) llevados a cabo a partir de los años 90 apuntan en esta dirección. En líneas generales, estos trabajos coinciden en señalar que, a partir de los años '80 y '90, las transformaciones de los sistemas productivos se manifiestan en conjunto con un cambio importante en los conocimientos aplicados a los procesos. En un contexto de cambio de *paradigma tecnológico*, mayores calificaciones y nuevas aptitudes técnicas son necesarias para garantizar el funcionamiento de este (nuevo) sistema económico, el cual requiere, a su vez, de nuevas formas de producir conocimientos¹³, lo cual genera una dinámica industrial vital para el propio sistema.

II.3. Periodización de la Industria Argentina

La Argentina siguió un camino industrializador diferente al de la gran mayoría de los países de América Latina, donde se destacó por la construcción de instituciones del conocimiento pensadas durante la etapa de expansión, donde sobresale la estrategia de industrialización inclusiva del peronismo a partir de 1945. Estas instituciones formaron parte de un incipiente Sistema Nacional de Innovación el cual, si bien sentó las bases para desarrollar capacidades tecnológicas propias, nunca logró consolidarse como eje estratégico de la industria nacional (Naclerio, 2004).

Luego del golpe de Estado que derrocó al gobierno constitucional del General Perón en 1955, el país experimentó diferentes ciclos con alternancias de políticas económicas que direccionaban el modelo de sustitución de importaciones hacia el amparo y estímulo de diferentes sectores. No obstante, se produjo un apartamiento de una estrategia de crecimiento basada en bienes de consumo masivo para

13 A partir de las transformaciones sociales y productivas, las nuevas formas de producir conocimientos adquieren un carácter crecientemente específico para el avance de ciertas técnicas. Ver Gibbons *et al.* (1994), quienes diferencian dos modos de producir conocimientos donde el modo 2, que incluye un trabajo en equipo y trans-disciplinario, reemplaza al viejo modo 1.

volcarse a insumos de uso difundido y sectores con fuerte estructura concentrada y oligopólica tales como combustibles, automotrices y siderúrgica, cemento, etc. En 1976, de todas maneras, se interrumpe el modelo de sustitución de importaciones y se inicia una fallida etapa de liberación donde se afianzan ciertos sectores concentrados y se debilitan los sectores industriales intensivos en pymes, tales como la electrónica, la metalmecánica aplicada, la maquinaria, etc., que conformaban un importante anillo industrial y tenían un rol central como demandante de mano de obra técnica y especializada en las grandes ciudades. El retorno de la democracia en 1983 no resuelve ni logra detener la caída de estos sectores promotores del crecimiento de los cincuenta años precedentes. Los años 80, por su parte, son años de cíclicas crisis financieras donde las políticas productivas quedan postergadas y estigmatizadas por cierto nuevo consenso global basado en los enfoques monetaristas y las supuestas ineptitudes del Estado de Bienestar keynesiano forjado durante la posguerra.

Es dable señalar que la historia industrial argentina muestra varias ondas de industrialización (Katz, 1976, 1984; Kosacoff, 1996; Teitel & Westphal, 1984), las que concuerdan con incorporaciones de tecnologías y limitaciones que se derivan de las adaptaciones de modelos pensados para países desarrollados. La brecha que históricamente separa el “saber tecnológico” argentino de las mejores prácticas internacionales (*catching up*), sin embargo, nunca pudo ser saldada. Las estrategias de desarrollo, en particular, han estado globalmente influenciadas por los cambios de contexto internacional que marcan, a grandes rasgos, la construcción industrial a lo largo del siglo XX.

Teniendo en cuenta este hecho, podemos periodizar a grandes rasgos cuatro escenarios históricamente diferenciados por las crisis políticas, económicas y sociales. Nos referimos a las fases 1930-1975, 1976-1990 y 1991-2001. Luego, incorporamos otra etapa que deviene a posteriori de la crisis de la convertibilidad, denominada usualmente como etapa de la pos-convertibilidad (2003-2017)¹⁴, aclarando

14 El año 2002 se excluye deliberadamente a efectos metodológicos. Tampoco se incluye el año 2018 dado que se trata de un año en el cual estalla una aguda crisis

que a partir de diciembre 2015 se reorientan varias pautas macroeconómicas.

II.3.1 El período 1930-1975

Comprende una fase larga de industrialización basada en el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). El punto de partida de la industrialización tiene lugar en un contexto internacional muy particular dominado por la gran crisis, a partir de la cual se consolidan las políticas internas de protección y de estimulación de los sectores industriales modernos. Si bien es cierto que los aprendizajes domésticos estuvieron ligados a la adaptación de las estructuras productivas provenientes de los países desarrollados, un conjunto de instituciones –aunque frágiles desde el punto de vista de la acumulación de conocimientos y aprendizajes– fueron puestas en marcha durante este período¹⁵.

Las políticas de sustitución de importaciones permitieron construir cierta infraestructura para iniciar la construcción de un sistema tecnológico para la industria¹⁶. A pesar de la debilidad de este sistema, sobre todo cuando la comparamos con el nivel de conocimientos alcanzado por los países desarrollados, y luego por otros países emergentes (como los del Sudeste Asiático), constituyó un aspecto diferenciador de la Argentina respecto de los demás países latinoamericanos. Los niveles de conocimiento interno se encontraban más sólidos cambiaría y se inicia una etapa recesiva.

15 Más aún, la mayoría de los organismos e instituciones públicas de investigación científica y tecnológica existentes actualmente fueron fundadas en aquellos años. Estas instituciones cumplen –o debieran cumplir– el rol de difundir las mejoras tecnológicas al aparato de producción en su conjunto.

16 Al respecto, Katz y Kosacoff (1998, p. 488) señalan que en la ISI “...infinitud de empresas de la región, ramas completas de actividad, regiones, fueron desarrollando una base tecnológica propia y un stock de conocimientos empresariales y técnicos, así como calificaciones operarias, hábitos de comportamiento laboral, formas de organización de la producción, mecanismos de interacción social, formas de confianza mutua e interdependencia entre agentes productivos, etcétera, que les permitió mejorar significativamente la productividad relativa de factores cerrando la brecha que originalmente las separaba del escenario internacional”.

comparados a otros países en desarrollo. Asimismo, el nivel de educación del conjunto de la sociedad mostraba al país como uno de los mejor posicionados en términos de recursos humanos en comparación con el resto de la región.

Por otro lado, en este período el sistema político regulaba -con intensidad variable de acuerdo a la orientación de los gobiernos- la relación capital-trabajo; y actuaba sobre todo como mediador garantizando ciertos equilibrios entre los diferentes grupos en pugna a partir de la etapa peronista (1945-1955). A partir de 1958, la creciente presencia de actores multinacionales introdujo nuevas tecnologías en la región, pero éstas funcionaban a una escala muy inferior a las que exigían las mejores prácticas tecnológicas. En ese marco, la desarticulación entre los actores privados y las instituciones públicas de investigación no aseguraba la complementariedad institucional que permitiera estimular la industria nacional ya que se dejaban de lado las mejoras tecnológicas de productos y procesos. El colapso de la ISI a partir de la dictadura cívica-militar en 1976 marcó, a su vez, el inicio de la destrucción de la débil -pero hasta ese entonces existente- base social de conocimientos¹⁷.

II.3.2. El período 1976-1990

Marca una etapa de crisis que comienza con el golpe de estado del 24 de marzo de 1976 y la imposición de un modelo de acumulación cuyo eje central era la valorización financiera. La dictadura (1976-1983) que usurpó el poder confió la política económica a economistas de orientación neoclásica. Este equipo económico¹⁸ puso en práctica una

17 Hemos definido a la base social de conocimientos en Naclerio (2004) y lo hemos utilizado en varios trabajos posteriores, Naclerio (2006 y otros). La base social de conocimientos reúne a las capacidades históricamente construidas en un determinado país a partir de sus instituciones. La base social de conocimientos depende fuertemente del sistema educativo y de sus relaciones con el aparato productivo, especialmente de las vinculaciones entre las universidades y los centros de investigación con las industrias.

18 Entre los miembros de ese equipo, se destacaba el ministro de economía, Martínez de Hoz (proveniente de la Sociedad Rural), y el presidente del Banco Central, Do-

serie de medidas de liberalización en concordancia con políticas pro-mercado. La aplicación de estas medidas coincidió con un punto crucial de la guerra fría y con una crisis económica a nivel mundial que marcó críticamente la estructura fordista de desarrollo y la organización del occidente industrializado.

En Argentina (y en América Latina) estos eventos simultáneos iniciaron un período de crisis que fue acompañado por una brutal represión a los trabajadores¹⁹. Al mismo tiempo, se observó una tendencia creciente en el proceso de inversión y una modernización relativa de los procesos productivos en ciertos sectores poco intensivos en tecnología y en bienes de tecnología media. Este proceso, cabe subrayar, reposaba sobre la represión social, y fue relativamente efímera dado que un contexto internacional acuciante se topó con una incapacidad política para poder evitar la crisis de principio de los años 1980. Así, la crisis financiera de 1982 golpeó seriamente a los “sectores modernos” que habían sido el blanco de desarrollo de la dictadura.

En efecto, a partir de 1976, la Argentina entró en un círculo vicioso dominado por políticas liberales de represión salarial y armada que acalló al conflicto social. En este contexto, el menú de políticas pro-mercado junto con el subsidio de ciertos sectores (considerados estratégicos) agravó el mal funcionamiento de la ISI en vez de resolverlo. De hecho, los sectores industriales que eran considerados estraté-

mingo Cavallo (ministro de economía de Menem y de De La Rúa durante el período de convertibilidad monetaria de los años 1990, y quien estaba en funciones cuando estalló la mayor crisis económica de la historia del país en 2001). Cabe subrayar que el golpe de estado en Argentina tuvo lugar con apoyo del gobierno de Estados Unidos. El embajador estadounidense en Argentina a la época, R. Hill, declaró que las medidas de liberalización económicas emprendidas por el gobierno militar eran propicias a los intereses de Estados Unidos. Es a partir de aquí que la dictadura argentina contó con el apoyo financiero de las instituciones financieras internacionales, especialmente el FMI (ver Rapoport, 2006).

19 Un plan de represión genocida fue puesto en práctica contra los sindicatos, trabajadores y militantes políticos, que incluyó el secuestro y desaparición de miles de personas. En este escenario, los salarios reales disminuyeron un 30% en abril de 1976.

gicos por la dictadura consolidaron su poder económico, pero no un sistema de aprendizaje social y tecnológico (Naclerio 2010). El poder político, a su vez, se ejercía gracias a un pacto que otorgaba garantías de rentabilidad (Basualdo, 1987) al poder económico, lo que es perfectamente coherente con la política de subsidios y de represión social.

La caída de la Dictadura y el inicio de la democracia en 1983 no conllevaron un cambio sustancial en términos de aprendizaje tecnológico a efectos de impulsar el desarrollo industrial. La crisis de la deuda externa y el magro crecimiento dieron forma a la “década perdida” en la cual no se registraron avances. Así fue que los años 80 finalizaron en el marco de una aguda crisis económica, política y social.

II.3.3. El periodo 1991-1998

La resolución aparente de la crisis se debió a la lógica de la globalización financiera²⁰ de los años noventa y a las políticas económicas internas de liberalización. Durante esta etapa, la estabilización macroeconómica y el crecimiento de la inversión estuvieron más que nada vinculados –en línea con el Consenso de Washington²¹– al proceso de priva-

20 Los enfoques de la globalización (Chesnais, 1997; Chesnais & Sauviat, 2003), resaltan el régimen de acumulación establecido a partir de los años setenta bajo el cual los servicios (sobre todo los servicios financieros) se vuelven relativamente más importantes que las otras actividades. Así, en los noventa, la re-configuración de la competencia implicó que la distribución, la comercialización y sobre todo las finanzas dominen el proceso de generación de riquezas (modelo de régimen de acumulación de denominación financiera). Los sectores ligados a la producción de servicios a gran escala explican en gran medida el crecimiento económico, pero no generan capacidades aplicables a una determinada industria o actividad (Naclerio, 2012).

21 El Consenso de Washington involucra a las reformas económicas de filosofía liberal y sintetizadas en el trabajo de Williamson (1990) implementadas, mayoritariamente, en los países latinoamericanos durante los 90. En Argentina, el liberalismo económico se aplicó de manera ejemplar. Para la filosofía liberal, los mecanismos de mercado aseguran el mejor funcionamiento posible del sistema económico. Pero desde otra perspectiva estas reformas se dieron en el marco de lo que Amin (1991) llama la

tizaciones y al flujo de Inversión Extranjera Directa (IED), a la liberalización de mercados y a la acentuación de la valorización financiera. Encontramos aquí, en particular durante los primeros años, una nueva onda de crecimiento económico, pero una debilidad en las capacidades industriales de innovación.

Los elementos provenientes del análisis de estas dimensiones consolidan nuestra hipótesis de crecimiento efímero con desaprendizaje (Naclerio, 2004). Por caso, el proceso de modernización tecnológica que se produjo en los años 90 descansó fundamentalmente en la adquisición de tecnologías externas. Una de las razones que explica esta situación es que en dicha década la modernización tecnológica de la economía argentina estuvo impulsada por algunos sectores gracias a la incorporación de paquetes tecnológicos desincorporados (e incorporados en los bienes de capital). Esta política condujo, en los hechos, a la *desacumulación de conocimientos* o *desaprendizaje* que se manifestó, a modo de ejemplo, en la multiplicación por dos de los pagos de transferencias tecnológicas entre los años 1991 y 1998; la triplicación de las patentes otorgadas a los no residentes –mientras que las patentes otorgadas a residentes nacionales se reducían entre 1993 y 1998–; o en la multiplicación por siete de las importaciones anuales de maquinaria en 1991-97, con relación al periodo 1986-90, en el mismo momento que la industria nacional de bienes de equipo casi desapareció.

A pesar de este derrumbe de las capacidades tecnológicas de la industria nacional, la estabilidad monetaria aseguró la rentabilidad y la convivencia entre los monopolios privados otorgados a las firmas privatizadas, el capital financiero y el capital nacional. Este último, lejos de desaparecer de la escena económica, ejerció una influencia decisiva que acentuó la crisis financiera, desatada en función del contexto internacional que generó una creciente dependencia del financiamiento externo²².

“compradorización”, concepto muy útil para explicar la salida de la crisis donde las decisiones político-administrativas están regidas por acuerdos entre los sectores nacionales y multinacionales.

22 Cuando una crisis financiera internacional estallaba, por ejemplo el “tequila” en 1994, la crisis asiática en

No obstante, hacia fines de 1998 comenzó la recesión y la dimensión productiva resultó cada vez más difícil de resolver. El impacto de las crisis financieras hizo cada vez más vulnerable la economía. Y finalmente, en diciembre de 2001, la crisis política, económica y social hizo estallar el modelo económico vigente, dando paso a un nuevo periodo económico, conocido como la “pos-convertibilidad”.

En definitiva, resulta evidente que el crecimiento económico de los noventa estuvo sustentado en sectores productores de bienes y, fundamentalmente, de servicios con fuerte participación de la inversión extranjera²³. Este tipo de modelo resultó

1997, la crisis rusa en 1998 o la crisis brasileña en 1999, los capitales internacionales desaparecían ya que los países emergentes se revelaban demasiado riesgosos para el financiamiento internacional. La tasa de interés interna, en consecuencia, debía aumentar para tratar de retener los capitales que comenzaban a emigrar (*flight to quality*).
 23 Varios autores muestran que las firmas argentinas o las firmas multinacionales instaladas en Argentina invierten muy poco en esfuerzo por innovar (Chudnovsky et al., 1995; Chudnovsky & López, 1999) siendo esta una característica dominante durante los noventa, período en el cual la inversión extranjera aumentó significativamente. A este respecto, podemos cuestionarnos si la inversión extranjera es siempre favorable a la acumulación de conocimientos o si, al contrario, la inversión extranjera genera una destrucción de la industria local e inclusive absorbe las capacidades locales de innovación y de aprendizaje, de mejora de producto y de procesos. Este proceso, claramente desfavorable para países receptores de inversión, es descrito como un proceso de *technology sourcing* (Chesnais, 1997). Un enfoque basado sobre el análisis de la dependencia de sistemas tecnológicos, al contrario de un enfoque basado sobre la libre movilidad (internacional) de capitales, pondría en tela de juicio la absorción excesiva de tecnología extranjera. De esta manera, la importación de tecnología es coherente con una fuerte inversión en aprendizaje interno. En el caso contrario, los déficits en las balanzas de pagos tecnológicos y las incapacidades nacionales a invertir en actividades intensivas en conocimientos tendrán un impacto tan fuerte que terminarán por debilitar el acervo social de conocimientos. En efecto, la dependencia tecnológica y la modernización del aparato productivo fundada en la incorporación de tecnología foránea, más allá de un cierto umbral, acelera el círculo vicioso de “desaprendizaje”, ya que a medida que es más fácil importar, será menos útil aprender a producir localmente.

endeble al considerar la acumulación y producción de conocimientos y, como vimos, cuando un modelo económico no genera conocimientos, el crecimiento termina siendo volátil y transitorio.

II.3.4. El periodo 2003-2017

Este periodo debe ser dividido, al menos, en dos sub-etapas. La primera sub-etapa (2003–2015) abarca las gestiones de Néstor Kirchner y Cristina Fernández²⁴, y la segunda sub-etapa incluye la Administración de Mauricio Macri desde diciembre 2015. Durante el periodo 2003–2017, un elemento clave fue la devaluación que marcó el fin de la convertibilidad en 2002. El alza del tipo de cambio provocó una modificación sustancial en las características que asumió el proceso de acumulación en el país (N. Arceo et al., 2010; Azpiazu & Schorr, 2010). La valorización financiera fue desplazada como eje central del modelo de acumulación, y el cambio de precios relativos ubicó a los productores de bienes transables como centro del proceso de acumulación reemplazando a la especulación financiera y los sectores de servicios.

Una de las características fundamentales del nuevo patrón de crecimiento residió en el tipo de cambio real alto vigente en los primeros años. Cabe destacar que las reformas estructurales en cuanto a la regulación global del sistema económico se mantuvieron incólumes al inicio de la pos-convertibilidad. En esos primeros años, sólo algunas reorientaciones en la política tecnológica (más de forma que de contenido) presagiaban un sistema productivo más sólido. Este punto es central, en tanto las desventajas sistémicas (aunque coexistiendo con ventajas comparativas estáticas) son intrínsecas a las regulaciones impuestas en la etapa “virtuosa” de la convertibilidad. Y fue en ese período en el que se perfeccionó un modelo “desindustrializador” y en el que se acentuó el proceso de pérdida de capacidades tecnológicas iniciado en la dictadura militar de 1976–1983²⁵.

24 Esta etapa, a su vez, suele ser dividida en tres en función de la trayectoria que registró la economía argentina: 2003–2008, 2009–2011, y 2012–2015.

25 Al respecto, se debe resaltar que una de las principales cuestiones en torno a la estructuración industrial, contenedora de la cohesión social, es la pérdida de relaciones

Sin embargo, la falta de transformaciones estructurales no impidió que el crecimiento de la economía y del sector manufacturero fuera muy intenso hasta la crisis internacional de 2009, momento a partir del cual la tasa de crecimiento se desaceleró, apremiada, a su vez, por tensiones internas, hasta entrar finalmente en un periodo de estancamiento durante los últimos años de gobierno (2012-2015), que impactó sobre el desempeño del sector industrial.

A lo largo de esta sub-etapa, si bien se llevaron a cabo múltiples iniciativas en el plano tecno-productivo que permitió fortalecer la base social de conocimientos, no se definió una estrategia clara ni se implementaron políticas tendientes a sustentar un proceso de reindustrialización (Azpiazu & Schorr, 2010), aunque el Estado asumió un rol más proactivo. En este sentido, como sostienen Lavarello y Sarabia (2015) es posible distinguir tres fases. En una etapa inicial (2003-2006) el tipo de cambio diferencial se constituyó en el instrumento predominante en la política industrial; luego, entre 2007 y 2009, se pasó a una fase de maduración de aprendizajes institucionales, creándose nuevos instrumentos de apoyo a la generación de capacidades, la reformulación de las políticas destinadas a las pymes e iniciativas de aglomerados productivos. La tercera fase (2010-2013) está marcada por un contexto más complejo en términos macroeconómicos, y el retorno de políticas sectoriales y el uso activo del poder de compra del Estado. Posteriormente, el bienio 2014-2015 también forma parte de un escenario macroeconómico adverso, en el cual el gobierno intentó administrar diversas tensiones, entre ellas, la restricción externa, a través del fortalecimiento de las regulaciones estatales en diversos planos (comercial, financiero, fiscal, etc.). En síntesis, de acuerdo a Lavarello y Sarabia (2015, p. 88), "...si bien durante los años 2000 se produjo un avance en los aprendizajes institucionales nece-

de aprendizaje tecnológico. Aquí es fundamental marcar una diferencia. Una cosa es incorporar tecnología moderna (sea ésta incorporada o desincorporada en el capital) y preocuparse por aplicar lo que dicen los manuales que acompañan al bien de capital y, otra cosa, es mejorar la tecnología que se recibe del exterior. El esfuerzo por mejorar implica aprendizaje tecnológico, para lo cual hace falta contar con recursos humanos capacitados y que se fortalezcan las relaciones de producción.

sarios para la implementación y diseño de una política industrial en la Argentina, dicho proceso careció de una visión estratégica compartida y una instancia jerárquicamente posicionada como para unificar e integrar diagnósticos y coordinar las distintas acciones”.

La activa intervención estatal quedó a un lado a partir de diciembre 2015 (segunda sub-etapa de la pos-convertibilidad) a partir de la asunción de Mauricio Macri como Presidente de la Nación. Los resultados negativos que generó la nueva orientación económica -signada por la apertura económica en un marco de valorización financiera, endeudamiento externo y fuga de capitales- se cristalizaron en un grave deterioro de las cuentas externas²⁶. Este escenario golpeó particularmente al sector productivo, y también a los organismos y entidades estatales vinculadas al desarrollo científico y tecnológico, como lo ejemplifican no sólo la regresión de políticas del Ministerio de Ciencia y Tecnología sino también los recortes a las Universidades, el CONICET, el INTI, etc. Bajo este nuevo escenario, el país regresó, nuevamente, a un esquema de destrucción de conocimientos y capacidades.

Lo antedicho resultó alarmante, en tanto el esfuerzo es central en todo modelo de aprendizaje tecnológico. Y para que la incorporación de tecnología permita la formación de capital nacional hace falta que se destinen esfuerzos al aprendizaje²⁷. De lo contrario, la incorporación de tecnología produce un efecto efímero ya que, como vimos, el proceso de generación de conocimientos está lejos de ser

26 El apremio macroeconómico condujo al gobierno a firmar de urgencia un acuerdo stand-by con el FMI en mayo de 2018, y a implementar un fuerte programa de ajuste que sumió a la economía en una profunda recesión.

27 El ejemplo de aprendizaje escolar es útil aquí y complementa la tesis Listiana (List, 1857) sobre la industria infante. Un niño que no realiza esfuerzo por aprender es muy difícil que aprenda. Puede tener buenos resultados, sin embargo, si por ejemplo sus padres le hacen la tarea, pero una vez que pasó esta etapa estará en desventaja frente a los demás. En tal sentido, el esfuerzo está asociado al desarrollo tecnológico y éste, a su vez, al aprendizaje y la innovación.

automático, sino que depende de la construcción de un Sistema Nacional de Innovación. Si no existe una política activa que estimule el esfuerzo de aprendizaje tecnológico promotor de sectores industriales de alta tecnología que incorporen recursos humanos calificados, el sistema económico basado en las fuerzas del mercado se hace muy vulnerable. Por tal motivo, las políticas de liberalización son incapaces de generar conocimientos dinámicos que densifiquen la industrialización.

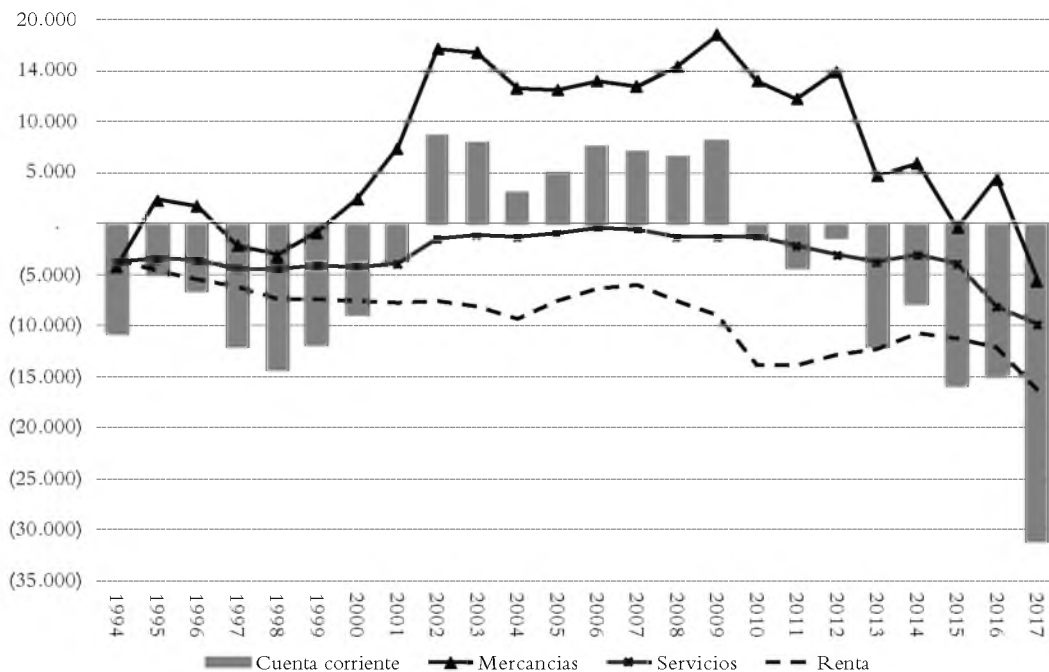
III. EL PERFIL INDUSTRIAL A PARTIR DEL ANÁLISIS DEL COMERCIO EXTERIOR

La falta de industrialización sostenible en el largo plazo se traduce en restricción externa y, consecuentemente, en una limitación clave del proceso de crecimiento y desarrollo. Estimular la capacidad tecnológica endógena, es decir el Sistema Nacional de Innovación, es estimular una industria que

sea generadora neta de divisas, lo cual contribuiría decididamente a consolidar un marco de mayor estabilidad macroeconómica.

Un ejemplo es indicativo de la relevancia de esta cuestión: el saldo comercial positivo tuvo un rol determinante durante los primeros años de la pos-convertibilidad para contar con superávit de cuenta corriente, en tanto el comportamiento de la cuenta rentas de la inversión (donde predomina el giro de utilidades y dividendos y el pago de intereses) y del comercio de servicios ha sido históricamente deficitario. A su vez, de tal modo fue posible contar con fondos para cancelar compromisos externos, y acumular reservas internacionales. El quiebre de esta dinámica, junto a la intensificación del déficit del resto de los componentes condujo a la economía argentina a un escenario de restricción externa, con un déficit de cuenta corriente que llegó a superar los 30 mil millones de dólares en 2017 (Ver gráfico 1).

Gráfico 1. Saldo de la Cuenta Corriente del balance de pagos y evolución de sus principales componentes, 1994-2017, en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC. El periodo 1994-2015 corresponde a la serie histórica publicada por el organismo. La etapa 2016-2017 corresponde al informe técnico del balance de pagos de agosto de 2018.

Las consecuencias de financiar este comportamiento vía endeudamiento externo no se limitan a la reducción del margen de acción de la política económica a mediano o largo plazo; también son particularmente nocivas en términos económicos y sociales, tal como lo demuestra el paquete de políticas económicas impulsado desde diciembre 2015 y, en particular, las acordadas con el Fondo Monetario Internacional desde 2018.

Por tal razón, dado el marco histórico y teórico que justifica la necesidad de incrementar la diversificación de la matriz productiva (y no la especialización basada en las ventajas comparativas), resulta oportuno observar la evolución del comercio exterior según el contenido tecnológico de los bienes internacionalmente tranzados, lo cual permite conocer en detalle qué tipo de bienes inciden (favorablemente o no) en la evolución de la balanza comercial. Una interesante metodología para reagrupar los bienes siguiendo la tipología propuesta por Lall (2000)²⁸ (Anexo A.1), la cual es útil para clasificar a los productos exportados e importados según su complejidad tecnológica²⁹.

28 En el anexo A.1 (tabla A.1) se presenta la clasificación propuesta por Lall (2000). Utilizaremos la clasificación según la Taxonomía adoptada por Lall (2000) y la OCDE, que agrupa a los sectores identificados según el Clasificador Industrial Internacional Uniforme (CIIU rev. 2) según la intensidad en el uso de tecnología realizando cuatro agrupaciones (bienes con contenido tecnológico alto, medio-alto, medio-bajo y bajo). Agregaremos los datos según una compatibilización de los sectores del CIIU mencionados con el Clasificador Uniforme del Comercio Internacional (CUCI rev. 2) que realiza la División de Estadísticas de las Naciones Unidas. Cabe destacar que esta metodología, al igual que otras, presenta aspectos criticables. Al respecto, Bianco (2006, p. 6), asevera que la clasificación de Lall no escapa a cierta arbitrariedad en la asignación de los productos a las distintas categorías propuestas, en tanto la clasificación se basa en los indicadores de actividad tecnológica disponibles para las actividades manufactureras (I+D/producto) y en el conocimiento del autor sobre la tecnología industrial.”

29 Algunos autores recategorizan la exportación de vehículos automotores como de mediana-baja tecnología en lugar de mediana-alta tecnología dada las características de armadura que adquirió la industria automotriz a partir de la década de 1990 (y que se acrecentó en la pos-

II.1 Exportaciones

La matriz exportadora argentina se basa claramente en los bienes primarios y en las manufacturas basadas en recursos naturales, que históricamente concentraron en conjunto alrededor de las tres cuartas partes de las exportaciones, tal como puede observarse en el gráfico 2 para el periodo 1983-2002. Esto indica, a su vez, un sector productivo especializado en bienes primarios y de poco valor agregado. Se trata de actividades intensivas en recursos naturales y tecnologías maduras o dependientes en su mayoría de algunas corporaciones transnacionales y de grandes grupos económicos nacionales.

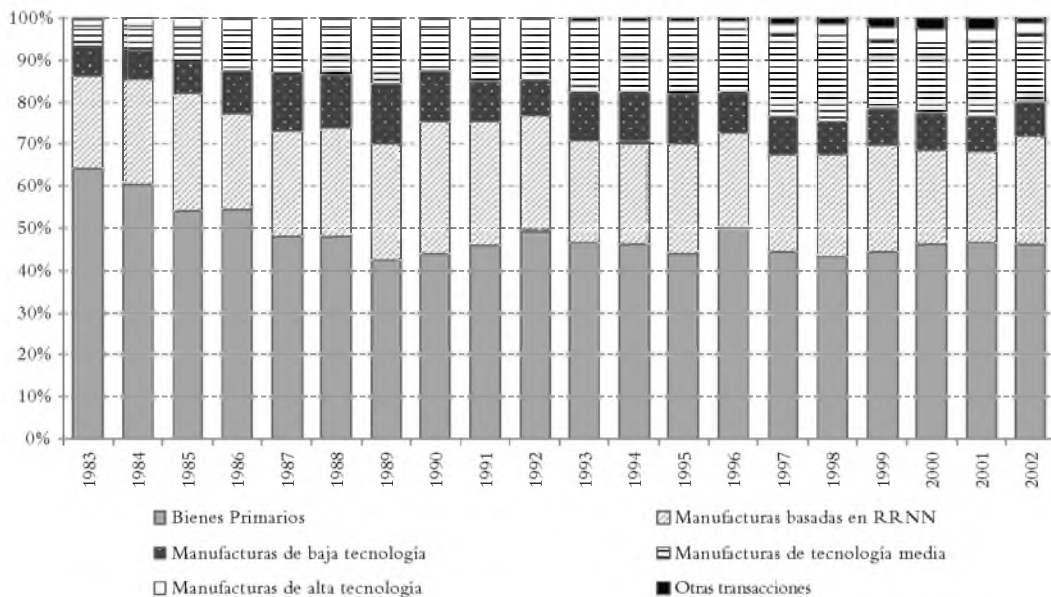
En este punto, es importante subrayar que si bien a mediados de los años setenta aún predominaba una división internacional del trabajo basada en la exportación de productos primarios por los países en desarrollo y de productos manufactureros por los desarrollados. No obstante, para inicios del siglo XXI, el 70% de las exportaciones de los países en desarrollo está constituido por manufacturas (E. Arceo, 2009). Claramente, la permanencia –si bien en menor grado– en la vieja división internacional del trabajo por parte de la Argentina no tiene efectos neutrales en términos de desarrollo³⁰.

A partir de 2002, la devaluación de la moneda, y consecuente caída de los salarios reales, en un contexto de muy significativa subutilización de la capacidad instalada, permitió la tradicional salida contra-cíclica de exportaciones de *commodities* y de productos agroindustriales basados en ventajas comparativas derivadas de recursos naturales, aprovechando un contexto internacional favorable.

convertibilidad. Al respecto, ver Schorr y Wainer (2013).

30 De acuerdo al reporte de la OMC sobre el Comercio de Mercancías (Octubre de 2014), dos tercios de las exportaciones agregadas de América del Sur y Central se concentran en productos agrícolas, combustibles e industrias extractivas, mientras tan solo un tercio corresponden a manufacturas. Se debe advertir de todos modos que existen marcadas diferencias al interior de la región, por lo que toda generalización debe atender dichas particularidades. Al respecto, ver https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2013_s/its13_toc_s.htm

Grafico 2. Exportaciones por intensidad tecnológica, 1983-2002, en porcentaje.



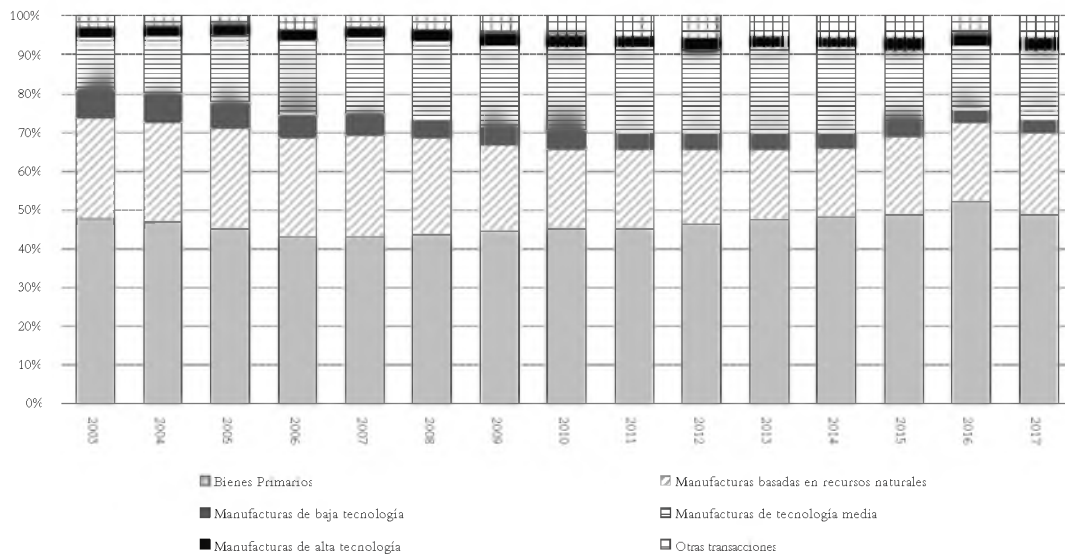
Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL/BADECEL

Cabe destacar, como primer punto, que la especialización en bienes primarios y de poco valor agregado no se modificó sustancialmente en la pos-convertibilidad. En efecto, la suma de exportaciones de bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales, que representaba tres cuartos de las exportaciones totales en 2003, pasó a explicar, en promedio, un poco más del 70% de las mismas en el trienio 2015-2017 (ver gráfico 3).

No obstante, debemos advertir, en segundo lugar, que las manufacturas de tecnología media -representativas del crecimiento global de las exportaciones industriales- supieron incrementar su participación en (una parte de) la pos-convertibilidad pasando de representar un 18% en promedio del total de las ventas externas entre 1998 y 2007 a un 22% promedio entre 2008 y 2014. Este ligero incremento en la participación porcentual de exportaciones de tecnología media se produjo en desmedro de bienes de baja tecnología y de bienes basados en recursos naturales. De todos modos, su participación promedio cayó 4 puntos porcentuales entre 2015 y 2017, volviendo así a los registros de la etapa 1998-2007.

En tercer lugar, otro dato a destacar de este periodo es que las manufacturas de intensidad tecnológica alta no lograron superar el rango del 2-3% del total de las exportaciones en ningún año de la pos-convertibilidad. De todas maneras, sí tuvieron un excelente comportamiento entre 2003 y 2008: se incrementaron a una tasa anual acumulativa del 24%, superando así el desempeño de las manufacturas de intensidad tecnológica baja y las basadas en recursos naturales (8% y 17%, respectivamente), y ubicándose a sólo 4 puntos porcentuales menos que el segmento más dinámico de esa etapa: las manufacturas de tecnología media (28%). No obstante, este tipo de manufacturas tuvieron un descenso abrupto en su tasa de crecimiento entre 2009 y 2012 (3% t.a.a.), quedando por debajo de las tasas del resto de los segmentos; y experimentaron finalmente una caída del 4% t.a.a. entre 2013 y 2017 que, de todos modos, fue la menor con relación al resto de los grupos, con la excepción de las manufacturas basadas en recursos naturales (2,9%).

Grafico 3. Exportaciones por intensidad tecnológica, 2003-2017, en porcentajes.



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL/BADECEL y COMTRADE.

Más allá de estas variaciones, podemos reafirmar que el perfil exportador argentino sigue sustentándose en bienes primarios y bienes basados en recursos naturales. Es decir, en la nueva etapa de crecimiento de la pos-convertibilidad la gran masa de exportaciones siguió basada en recursos naturales. Esta especialización en productos agroindustriales y commodities fabriles, que generó limitados efectos en el empleo y en los encadenamientos productivos, es indicativa de que la economía no logró quebrar las limitantes de la especialización.

Pero, por otro lado, se debe precisar que, en términos generales, el marco macroeconómico para el desarrollo era el adecuado para incentivar un proceso de innovación que generara un mayor perfil exportador de bienes de media y alta tecnología. Es en este sentido que la devaluación de 2002³¹ generó un cambio en los precios relativos que ubicó a los productores de bienes transables (y no a la especulación financiera y a los servicios) como centro del proceso de acumulación. Se inició, así, una etapa signada por cierta recuperación de la indus-

³¹ Esta medida, cabe destacar, fue acompañada por otro conjunto de políticas que tendían a favorecer tal modalidad de acumulación.

tria, luego de un cuarto de siglo de políticas que atentaron contra el desarrollo industrial del país. Esta etapa se interrumpe en diciembre 2015 y ya a partir de 2016 se verifica una continua pérdida de empleo industrial y errante desempeño sectorial.

III.2 Las Importaciones

El incremento de las importaciones está asociado al crecimiento de la economía. Cuando la economía crece las importaciones aumentan; por consiguiente, si las exportaciones no son dinámicas, el financiamiento de las importaciones puede volverse una limitante importante. Durante la convertibilidad, las importaciones crecieron sostenidamente debido a la apertura y a la apreciación del tipo de cambio. Las importaciones industriales crecieron entre 1992 y 1998 más de un 100%. Luego cayeron fuertemente hasta el año 2002 debido a la recesión, y empezaron a recuperarse en la pos-convertibilidad (se multiplicaron por tres entre 2003-2007). Si consideramos 2003-2013 (el pico de importaciones del periodo), éstas crecieron más del 400%.

Asimismo, las participaciones de las importaciones no han sufrido alteraciones significativas en los últimos 30 años. Observamos que las importacio-

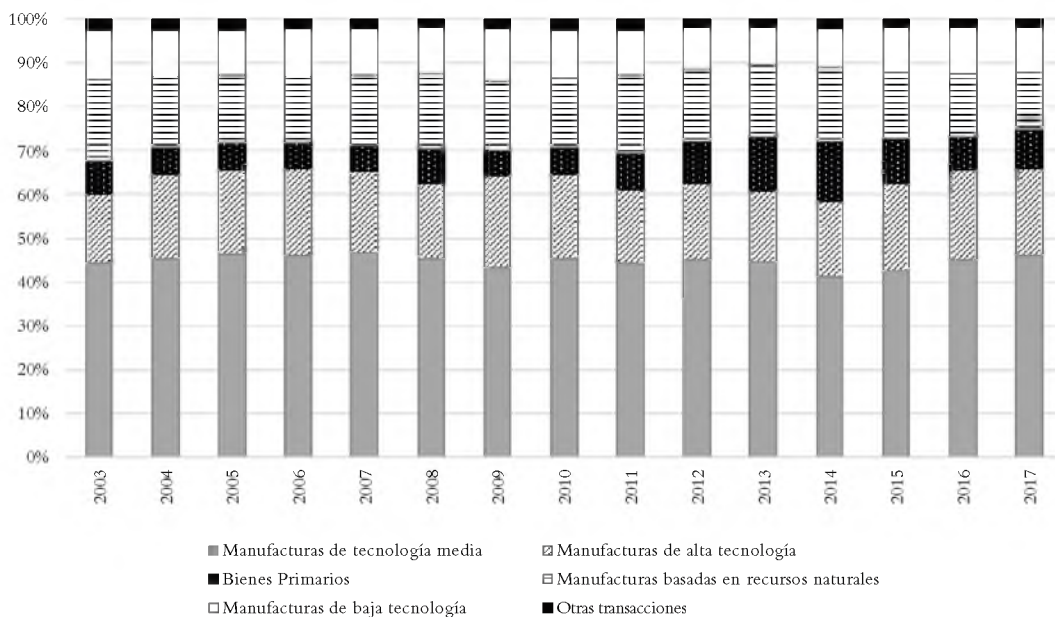
nes de bienes de tecnología media se mantienen en torno al 44% del total importado y que los bienes de alta tecnología oscilan alrededor del 19% del total importado. En conjunto, más del 60% de las compras externas se concentran en estos dos segmentos (ver gráfico 4). Claramente, los bienes de tecnología media que crecieron al mismo tiempo que el volumen total de importaciones fueron el principal sector demandante de divisas. En menor medida, pero también significativo, el sector de bienes de alta tecnología es fuertemente demandante de divisas.

Las importaciones de bienes de alta tecnología alcanzaron su máximo nivel durante la convertibilidad en 1998 superando los 6 mil millones de dólares. Dicha cifra fue alcanzada y superada recién en el año 2006. Entre dicho año y 2012, las importaciones de bienes de este segmento casi se duplicaron. Por lo tanto, es posible concluir que las importaciones siguen siendo muy importantes en los sectores de media y de alta tecnología, y dichos sectores determinan la matriz productiva ya que son altamente demandantes de divisas.

III.3 Cuenta Comercial

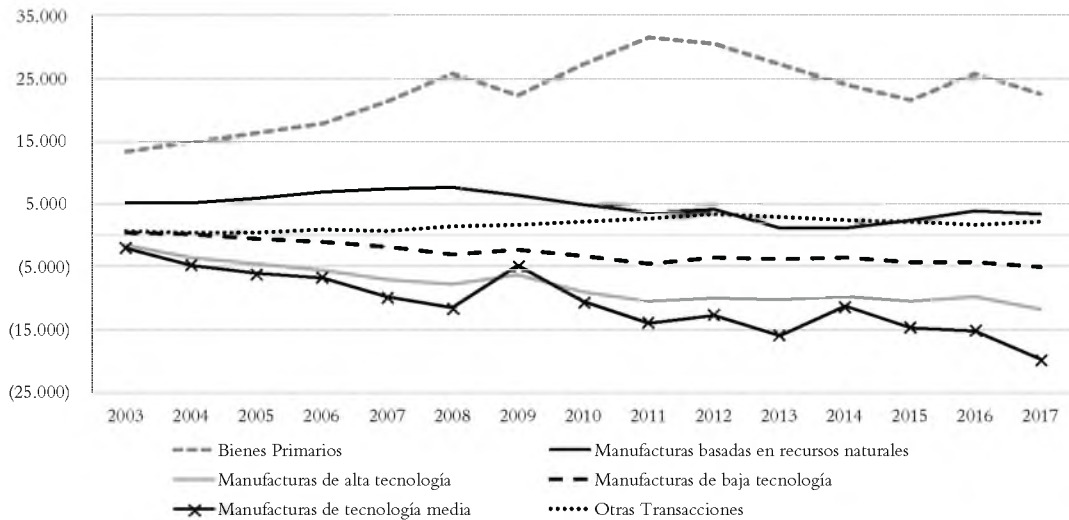
Como ya comentamos en el marco teórico, según Diamand (1972) el concepto de estructura productiva desequilibrada es la restricción clave de los procesos de crecimiento a largo plazo. El caso de la Argentina ha sido históricamente analizado con un modelo de dos sectores. El primario netamente exportador que enfrenta precios internacionales y el industrial, netamente importador, que produce a un nivel de costos y precios superior al internacional. Como resultado, el suscitado problema de cuello de botella del sector externo proviene del crecimiento elástico de las importaciones respecto del crecimiento inelástico de las exportaciones, lo cual se acentúa en los bienes de media y alta tecnología. Es así que la necesidad de estimular el sector exportador de bienes de alta y media tecnología debe complementarse con una política de sustitución de importaciones, la cual es posible en nuestro marco teórico si se alienta la conformación de un Sistema Nacional de Innovación.

Gráfico 4. Importaciones por intensidad tecnológica, 2003-2017, en porcentajes.



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL/BADECEL y COMTRADE.

Gráfico 5. Saldo comercial por intensidad tecnológica, 2003-2017, en millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL/BADECEL y COMTRADE.

Como vimos, las importaciones crecen sostenidamente en los ciclos expansivos. Dicho crecimiento genera fuertes déficits de cuenta comercial en las fases de crecimiento económico. El saldo comercial según complejidad tecnológica es más que elocuente en este sentido. En la pos-convertibilidad, sólo se mantuvieron positivos los saldos comerciales de los bienes primarios y de las manufacturas basadas en recursos naturales (ver gráfico 5).

Observando la recurrencia periódica de los déficits comerciales queda claro que hasta antes de la convertibilidad los ciclos *stop-go* de la ISI estaban marcados por el sector industrial y la estructura productiva desequilibrada. El período de mayor déficit comercial fue el período de la convertibilidad 1992-2001, con casi 1.500 millones de dólares anuales en promedio. Pero si acortamos dicho período sólo a los años de crecimiento 1993-1998³², dicho déficit casi alcanzó los 3.000 millones de dólares en promedio.

32 El año de mayor déficit comercial fue 1998 con casi 5.000 millones de dólares de déficit. El record histórico (-8.500 millones de dólares) lo alcanzó la Administración Cambios en 2017, en un contexto de tenue crecimiento, apertura comercial, y relativo estancamiento de las exportaciones.

Durante la pos-convertibilidad la industria siguió siendo altamente deficitaria. Dicho resultado negativo se debe, esencialmente, a los saldos comerciales de bienes de tecnología media, en primer lugar, y luego, los de bienes de tecnología alta. El superávit en bienes primarios y en manufacturas basadas en recursos naturales permitió compensar dicha cifra negativa, en parte gracias a términos de intercambio extraordinariamente favorables³³. De todas maneras, si consideramos el periodo que se abre luego de la crisis internacional en 2008/2009 hasta 2017, la compensación que suponía el superávit en bienes primarios y en manufacturas basadas en recursos naturales se volvió cada vez más dificultosa, no sólo por la caída de los precios de los commodities³⁴, sino también por dos razones estructurales.

En primer término, el incremento de demanda de importaciones acentuó fuertemente el resultado comercial negativo de bienes de tecnología media; pasamos de un promedio de más de 5.800 millones

33 En caso de mantenerse los términos de intercambio vigentes en el año 2002, dada la dispar evolución de las tasas de crecimiento de las exportaciones y las importaciones, el superávit se podría haber reducido considerablemente y transformarse en déficit a partir de 2008 (Bernat, 2011).

34 En particular desde el año 2012.

de dólares (en el período 2003 – 2007) a un déficit superior a los 13.000 millones de dólares (en el período 2008 – 2017). En segundo lugar, también se incrementó del mismo modo el déficit comercial de bienes de alta tecnología, pasando de un promedio (2003–2007) de más de 4.400 millones de dólares a un déficit de más de 9.500 millones de dólares en el período 2008–2017. Es decir, la dinámica de ambos sectores (tecnología media y alta) fue demandando divisas exponencialmente³⁵.

Por lo tanto, podemos afirmar que el principal problema en cuanto a la restricción de divisas lo encontramos en el subdesarrollo industrial del sector productor de bienes de tecnología media y, en segundo lugar, en el sector de tecnología alta³⁶.

In fine, la especialización en productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales no permite sortear el problema de restricción externa, debido al subdesarrollo de la industria. Los sectores industriales más dinámicos (tecnología media y alta) son sectores con muy alta propensión a importar por lo que, al expandirse el producto generan altos déficits de cuenta corriente y por lo tanto acentúan la dependencia externa de divisas.

IV. CONCLUSIONES Y PUNTOS DE DEBATE

Para alcanzar el estatus de país industrial se requiere contar, entre otras cuestiones, con capacidades de

35 El peor resultado en estos segmentos se alcanzó en 2017, en el marco de una política de apertura comercial.

36 Adentrándonos en estos sectores podemos mencionar algunas cuestiones, dejando un análisis minucioso de los mismos para un próximo trabajo sobre este tema. En particular, es destacable que el sector más preponderante dentro del agrupamiento de bienes de tecnología media, es el sector automotriz. Asimismo, dentro del agrupamiento de bienes de alta tecnología, el sector farmacéutico es el más representativo. Ambos sectores, supuestamente los más dinámicos, son paradójicamente los sectores que presentan mayor propensión al déficit. Por ejemplo si tomamos el año 2013 el déficit del sector automotriz es de 3.400 millones de dólares, lo que representa un quinto del déficit en bienes de tecnología media. El sector farmacéutico presenta un déficit de 1.320 millones de dólares, lo cual representa casi más del 10 % del déficit en bienes de tecnología alta.

innovación que permitan complejizar la matriz productiva e impulsar la diversificación de la inversión hacia sectores más intensivos en conocimientos. La dependencia externa de bienes de mayor agregado tecnológico que tiene la industria argentina es, por tanto, uno de los principales factores limitantes para subir la escalera del desarrollo. El desafío es, entonces, desarrollar los sectores de media y alta tecnología ya que son estos sectores los que consumen la mayor proporción de divisas al expandirse el producto. Es así que la reflexión esencial de este trabajo es que el desarrollo del sistema económico se sustenta, entre otras cuestiones, en sus capacidades de innovación y aprendizaje tecnológico. En particular, en lograr equilibrar el balance de divisas del sector productivo para lo cual se requiere de instituciones fuertes y articuladas tal como lo postula el Sistema Nacional de Innovación. El Estado no puede evitar este desafío.

Surge de nuestro análisis que los saldos comerciales positivos se deben a los sectores basados en recursos naturales y que los saldos negativos se deben al subdesarrollo industrial de los sectores productores de bienes de media y alta tecnología. Esto implica, además, que la complejidad tecnológica no es lo suficientemente importante como para demandar conocimientos en el proceso productivo. Asimismo, vimos que cuando la economía crece se pierde competitividad industrial y se depende de manera creciente del resto del mundo. La dependencia tecnológica torna, indudablemente, más vulnerable al sistema económico. Por un lado, la producción se hace menos diversificada y, por el otro, se demanda menos capacidad técnica doméstica. Si no se requiere de la innovación no se requiere luego del aprendizaje tecnológico, y se puede culminar, consecuentemente, en un proceso de desarticulación social. Por lo tanto, el principal problema de desarrollo para la economía argentina es el subdesarrollo industrial, lo cual termina por traducirse en inestabilidad y vulnerabilidad macroeconómica. Como último punto, debe advertir que la modernización tecnológica sin políticas industriales y tecnológicas activas es insuficiente para estimular las capacidades nacionales de innovación y producción. Un proyecto de desarrollo, por lo tanto, debe incluir ambas dimensiones como ejes centrales y complementarios.

ANEXO 1: Clasificaciones y tipologías tecnológicas utilizadas

Tabla A1. 1: Clasificación tecnológica adoptada por categoría de productos

| CATEGORÍA | EJEMPLOS DE PRODUCTOS | CUCI a/ |
|--|--|--|
| A. BIENES PRIMARIOS | | |
| | Fruta fresca, carne, arroz, cacao, te, café, madera, carbón, petróleo crudo, gas, minerales concentrados y chatarra | 001, 011, 022, 025, 034, 036, 041, 042, 043, 044, 045, 054, 057, 071, 072, 074, 075, 081, 091, 121, 211, 212, 222, 223, 232, 244, 245, 246, 261, 263, 268, 271, 273, 274, 277, 278, 281, 286, 287, 289, 291, 292, 322, 333, 341. |
| B. BIENES INDUSTRIALIZADOS | | |
| Manufacturas basadas en recursos naturales | Preparados de fruta y carnes, bebidas, productos de madera, aceites vegetales. Metales básicos (excepto acero), derivados del petróleo, cemento, piedras preciosas, vidrio. | a) Agrícolas / forestales 012, 014, 023, 024, 035, 037, 046, 047, 048, 056, 058, 061, 062, 073, 098, 111, 112, 122, 233, 247, 248, 251, 264, 265, 269, 423, 424, 431, 621, 625, 628, 633, 634, 635, 641. b) Otros productos basados en recursos naturales 282, 288, 323, 334, 335, 411, 511, 514, 515, 516, 522, 523, 531, 532, 551, 592, 661, 662, 663, 664, 667, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689. |
| Manufacturas de baja tecnología | Textiles, ropa, calzado, manufacturas de cuero, bolsos de viaje. Cerámica. estructuras simples de metal, muebles, joyería, juguetes, productos plásticos. | a) Agrupación de productos textiles y de moda 611, 612, 613, 651, 652, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 831, 842, 843, 844, 845, 846, 847, 848, 851. b) Otros productos de baja tecnología 642, 665, 666, 673, 674, 675, 676, 677, 679, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 699, 821, 893, 894, 895, 897, 898, 89 |

| CATEGORÍA | EJEMPLOS DE PRODUCTOS | CUCI a/ |
|----------------------------------|--|---|
| Manufacturas de tecnología media | <p>Vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas, y sus partes.</p> <p>Fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro y acero, cañerías y tubos.</p> <p>Maquinaria y motores, máquinas industriales, bombas, barcos y relojes</p> | <p>a) Productos automotrices 781, 782, 783, 784, 785.</p> <p>b) Industrias de procesos de tecnología media 266, 267, 512, 513, 533, 553, 554, 562, 572, 582, 583, 584, 585, 591, 598, 653, 671, 672, 678, 786, 791, 882.</p> <p>c) Industrias de ingeniería de tecnología media 711, 713, 714, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 736, 737, 741, 742, 743, 744, 745, 749, 762, 763, 772, 773, 775, 793, 812, 872, 873, 884, 885, 951</p> |
| Manufacturas de alta tecnología | <p>Máquinas para procesamiento de datos, de telecomunicaciones, equipos de televisión y transistores, turbinas, equipos generadores de energía.</p> <p>Artículos farmacéuticos, aviones, instrumentos ópticos y de precisión, cámaras fotográficas.</p> | <p>a) Productos eléctricos y electrónico 716, 718, 751, 752, 759, 761, 764, 771, 774, 776, 778.</p> <p>b) Otros productos de alta tecnología 524, 541, 712, 792, 871, 874, 881.</p> |
| C. OTRAS TRANSACCIONES | | |
| | <p>Electricidad, películas cinematográficas, impresos, transacciones especiales, oro, monedas, animales (mascotas), obras de arte.</p> | <p>351, 883, 892, 896, 911, 931, 941, 961, 971.</p> |

Fuente: Elaboración propia en base Lall (2000), “The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98”, Oxford development studies 28(3): 337-69 y CEPAL/BADECEL. Formato de presentación en base a Duran Lima (2008).

a/ CUCI = Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, versión 2.

REFERENCIAS

- Abeles, M., Cimoli, M., & Lavarello, P. J. (2017). *Manufactura y cambio estructural: Aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. CEPAL.
- Alonso, J. A., & Garcimartín, C. (1998). A New Approach to Balance-of-Payments Constraint: Some Empirical Evidence. *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(2), 259–282.
- Amin, S. (1991). *L'EMPIRE DU CHAOS - La nouvelle mondialisation capitaliste*. http://www.editions-harmattan.fr/index_harmattan.asp?navig=catalogue&obj=livre&no=5556&razS-qlClone=1
- Arceo, E. (2009). América Latina. Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural. *Enrique Arceo, y Eduardo Basualdo (Comps.), Los Condicionantes de La Crisis En América Latina. Inserción Internacional y Modalidades de Acumulación*, Buenos Aires, CLACSO, 63–118.
- Arceo, N., González, M., Mendizábal, N., & Basualdo, E. (2010). *La economía argentina de la posconvertibilidad en tiempos de crisis mundial*. Cara o Ceca.
- Azpiazu, D., & Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina: Industria y economía, 1976-2007*. Siglo XXI Editora Iberoamericana.
- Barbosa-Filho, N. H. (2001). The balance-of-payments constraint: From balanced trade to sustainable debt. *Quarterly Review- Banca Nazionale Del Lavoro*, 219, 381–400.
- Basco, A. I., Beliz, G., Coatz, D., & Garnero, P. (2018). *Industria 4.0: Fabricando el futuro* (Vol. 647). Inter-American Development Bank.
- Basualdo, E. (2006). Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad. *FLACSO/Siglo XXI Editores*, Buenos Aires.
- Basualdo, E., & Kulfas, M. (2000). Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina. *Realidad Económica*, 173, 76–103.
- Basualdo, E. M. (1987). *Deuda externa y poder económico en la Argentina*. Editorial Nueva América.
- Bernat, G. (2011). Crecimiento de la Argentina: Del stop and go al go (slowly) non stop. *Boletín Informativo Techint*, 335, 41.
- Bianco, C. (2006). Metodologías de estimación del contenido tecnológico de las mercancías: Su pertinencia para la medición de la internacionalización de la tecnología. *Documento de Trabajo*, 28.
- Braun, O. (1970). *Desarrollo del capital monopolista en Argentina*.
- Braun, O., & Joy, L. (1968). A Model of Economic Stagnation—A Case Study of the Argentine Economy. *The Economic Journal*, 78(312), 868–887.
- Canitrot, A. (1983). El salario real y la restricción externa de la economía. *Desarrollo Económico*, 423–427.
- Chandler, A. D. (1992). Organizational capabilities and the economic history of the industrial enterprise. *Journal of Economic Perspectives*, 6(3), 79–100.
- Chesnais, F. (1997). *La mondialisation du capital*, Syros. *Alternatives Économiques*, Paris.
- Chesnais, F., & Sauviat, C. (2003). The financing of innovation-related investment in the contemporary global finance-dominated accumulation regime. *Systems of Innovation and Development: Evidence from Brazil*, Edward Elgar.
- Chudnovsky, D., & López, A. (1999). Las empresas multinacionales de América Latina. *Boletín Informativo Techint*, 197.
- Chudnovsky, D., López, A., & Porta, F. (1995). Más allá del flujo de caja. El boom de la inversión extranjera directa en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 35–62.
- Cimoli, M., Holland, M., Porcile, G., Primi, A., & Vergara, S. (2006). *Growth, structural change and technological capabilities: Latin America in a comparative perspective*. LEM Working Paper Series.
- Cimoli, M., & Katz, J. (2003). Structural reforms, technological gaps and economic development: A Latin American perspective. *Industrial and Corporate Change*, 12(2), 387–411.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12(45), 25–47.
- Diamand, M., & Crovetto, N. (1988). *La estructura productiva desequilibrada y la doble brecha*. Instituto Torcuato Di Tella, Centro de Investigaciones Económicas.
- Dosi, G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories: A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change. *Research Policy*, 11(3), 147–162.

- Dosi, G., & Cimoli, M. (1994). De los paradigmas tecnológicos a los sistemas nacionales de producción e innovación. *Comercio Exterior*, 44(8), 669–82.
- Duran Lima, J. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: generalidades metodológicas e indicadores básicos, Colección *Documentos de Proyectos*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Freeman, C. (1987). *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. Printer Publishers. London.
- Gaggero, J., Rua, M., & Gaggero, A. (2013). *Fuga de Capitales III. Argentina (2002-2012). Magnitudes, Evolución, Políticas Públicas y Cuestiones Fiscales Relevantes*. CEFIDAR.
- Gereffi, G., & Fernandez-Stark, K. (2011). Global value chain analysis: A primer. *Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC)*, Duke University, North Carolina, USA.
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104.
- Gibbons, M., Limoges, C., Nowotny, H., Schwartzman, S., Scott, P., & Trow, M. (1994). *The New Production of Knowledge: The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies*. SAGE.
- Katz, J. (1976). *Importación de tecnología, aprendizaje e industrialización dependiente*.
- Katz, J. (1984). Las innovaciones tecnológicas internas y la ventaja comparativa dinámica. Nuevas reflexiones sobre un programa comparativo de estudios de casos. In S. Teitel & L. E. Westphal (Eds.), *Cambio tecnológico y desarrollo industrial*. Fondo de Cultura Económica.
- Katz, J., & Kosacoff, B. (1998). Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones. *Desarrollo Económico*, 483–502.
- Kosacoff, B. (1996). La industria argentina: De la sustitución de importaciones a la convertibilidad. En: *Estabilización Macroeconómica, Reforma Estructural y Comportamiento Industrial: Estructura y Funcionamiento Del Sector Manufacturero Latinoamericano En Los Años 90-Buenos Aires: Alianza Editorial*, p. 125-162.
- Lall, S. (2000). The Technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985–98. *Oxford Development Studies*, 28(3), 337–369.
- Lavarello, P. J., & Sarabia, M. (2015). *La política industrial en la Argentina durante la década de 2000*. Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- List, F. (1857). *Système National d'Economie Politique*, Gallimard (trad 1998). Paris.
- Lundvall, B.-Å. (1992a). Introduction. In B.-Å. Lundvall (Ed.), *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*. Pinter.
- Lundvall, B.-Å. (1992b). *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*. Pinter.
- Lundvall, B.-Å. (1992c). User-producer relationships, national systems of innovation and internationalisation. In B.-Å. Lundvall (Ed.), *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*. Pinter.
- Manzanelli, P. D., Barrera, M. A., Belloni, P., & Basualdo, E. M. (2014). *Devaluación y restricción externa: Los dilemas de la coyuntura económica actual*.
- Naclerio, A. (2004). *La dimension systémique du système national d'innovation: Une application au cas de l'Argentine* [PhD Thesis]. Paris 13.
- Naclerio, A. (2006). *Los Sistemas Nacionales de Innovación (SNI) y las capacidades innovativas. Una tipología de países para explicar las diferencias en sus desarrollos económicos*. Ciclos.
- Naclerio, A. (2010). Innovation System and Developing Countries: The Argentine's failure. *Int. J. Technology and Globalisation*. Vol. 5, Nos. 1/2 pp: 132-160
- Naclerio, A. (2012). *La dimensión systémique du Système National d'Innovation, Le Cas Argentin: La Destruction De La Base Sociale De Connaissances Pendant Le Liberalisme Économique Des Années '90*, Press es Académiques Francophones.
- Nelson, R. R. (1993). *National innovation systems: A comparative analysis*. Oxford University Press on Demand.
- OCDE. (1992). *La technologie et l'économie: Les relations déterminantes*. OCDE.
- OCDE. (1996). *The OECD jobs strategy: Technology, productivity and job creation*. OECD.

- OCDE. (1998). *The OECD jobs strategy: Technology, productivity and job creation : best policy practices*. Organisation for Economic Cooperation and Development.
- OCDE (1998a). *Technology, Productivity and Job Creation: Best Policy Practices*, OCDE. Paris.
- OCDE (1998b). *Science, Technology and Industry Outlook*, OCDE. Paris.
- OCDE (1999). *Gérer les Systèmes Nationaux d'Innovation*, OCDE. Paris.
- OCDE. (2002). *Dynamiser les systèmes nationaux d'innovation*. OECD Publishing.
- O'Donnell, G. (1977). Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976. *Desarrollo Económico*, 16(64), 523-554.
- Pérez, C. (1992). Cambio técnico, restructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo. *El Trimestre Económico*, 59(233 (1), 23-64.
- Pérez, C. (2001). *Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil*.
- Perez, C., & Soete, L. (1988). Catching up in technology: Entry barriers and windows of opportunity. *Maastricht University, Open Access Publications from Maastricht University*.
- Portantiero, J. C. (1977). Economía y política en la crisis argentina: 1958-1973. *Revista Mexicana de Sociología*, 531-565.
- Prebisch, R. (1981). En torno de las ideas de la CEPAL. Problemas de la industrialización en la América Latina. *Intercambio y Desarrollo, Serie Lecturas, Nro, 38*, 143-171.
- Prebisch, R., Cabañas, Gustavo Martínez. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *El Trimestre Económico*, 16(63(3)), 347-431.
- Rapoport, M. (2006). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Ariel.
- Schorr, M., & Wainer, A. (2013). Inserción de la industria argentina en el mercado mundial: Perfil de especialización según densidad tecnológica de los productos. *Argentina En La Posconvertibilidad: ¿Desarrollo o Crecimiento Industrial*, 117-144.
- Schumpeter, J. A. (1957). *Teoría del desenvolvimiento económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Soskice, P. A., & Hall, D. W. (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford University Press.
- Teitel, S., & Westphal, L. E. (1984). *Cambio tecnológico y desarrollo industrial*. Fondo de Cultura Económica.
- Thirlwall, A. P. (1979). The balance of payments constraint as an explanation of the international growth rate differences. *PSL Quarterly Review*, 32(128).
- Wainer, A., & Schorr, M. (2014). Trabas a la acumulación capitalista en un país dependiente: La restricción externa al crecimiento en la Argentina de posconvertibilidad. *VIII Jornadas de Sociología de La UNLP 3 al 5 de Diciembre de 2014 Ensenada, Argentina*.
- Williamson, J. (Ed.). (1990). *Latin American adjustment: How much has happened?* Institute for International Economics.
- Winter, S. G., & Nelson, R. R. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*.

Precarização do trabalho e risco à saúde e à vida: o impacto de duas décadas de terceirização na siderurgia brasileira¹

Flávia Ferreira RIBEIRO²

Resumo

- Palavras chaves:**
- Terceirização
 - Acidente de trabalho
 - Siderurgia
 - Reforma trabalhista
 - Sindicatos
 - Relações de trabalho.
- O artigo analisa a relação entre os acidentes de trabalho no setor siderúrgico brasileiro, especialmente na empresa Usiminas, com as sucessivas transformações nos processos produtivos e nas práticas de gestão do trabalho, entre elas e, principalmente, a ampliação da terceirização. O setor siderúrgico foi um dos primeiros a apresentar o processo de reestruturação produtiva e os impactos da política econômica dos anos de 1990, bem como a implementar medidas de flexibilização das relações de trabalho. O setor vivenciou, nos anos de 2014 e 2015, um novo período de crise se configurando como um dos principais atores do lobby para a aprovação da reforma trabalhista e da terceirização irrestrita. Buscou-se também problematizar a casualidade atribuída aos acidentes de trabalho no setor e os perigos que a possibilidade da ampliação da terceirização, com as mudanças na legislação, representa para a saúde e a vida dos trabalhadores.

1 Sugerencia de citación: Ferreira Ribeiro, F. (2019). Precarização do trabalho e risco à saúde e à vida: o impacto de duas décadas de terceirização na siderurgia brasileira. Revista de Economía Política y Desarrollo, Nro. 2 Vol. 1, Noviembre 2019 – Abril 2020, ISSN 2618-5253 (impresa) / ISSN 2618-5539 (en línea).

2 Doutoranda no programa de Ciências Sociais na Universidade Estadual de Campinas – Unicamp, Rua Cora Coralina, 100 - Cidade Universitária Zeferino Vaz, Barão Geraldo, Campinas - São Paulo – Brasil.
E-mail: flaviaribeirof@gmail.com

Resumen

El artículo analiza la relación entre los accidentes laborales en el sector siderúrgico brasileño, especialmente en la empresa Usiminas, con las sucesivas transformaciones en los procesos productivos y en las prácticas de gestión del trabajo; entre ellas y, principalmente, la expansión de la subcontratación. El sector siderúrgico fue uno de los primeros en enfrentar el proceso de reestructuración productiva y los impactos de la política económica de la década de 1990, así como en implementar medidas para flexibilizar las relaciones laborales. En los años 2014 y 2015, el sector vivió un nuevo período de crisis, convirtiéndose en uno de los principales actores del *lobby* para la aprobación de la reforma laboral y la subcontratación irrestricta. También se busca problematizar la eventualidad atribuida a los accidentes laborales en el sector y los peligros que representa para la salud y la vida de los trabajadores la posibilidad de ampliar la subcontratación con cambios en la legislación.

Palabras clave:

- *Subcontratación*
- *Accidente de trabajo*
- *Siderurgia*
- *Reforma laboral*
- *Sindicatos*
- *Relaciones laborales.*

Clasificación JEL:

J31, J41, J08.

I. INTRODUÇÃO

No mês de agosto de 2018, ganhou destaque na mídia a notícia de uma grande explosão na siderúrgica Usiminas que abalou literalmente a cidade de Ipatinga, deixando mais de 30 trabalhadores feridos. Tratava-se da explosão do maior gasômetro (estrutura para armazenamento de gases utilizados na produção do aço) da usina instalada na cidade. Dois dias antes, 8 de agosto, um trabalhador de uma empresa terceirizada, que presta serviço dentro da planta da Usiminas, morreu ao inalar gás tóxico enquanto realizava a manutenção de um equipamento. Três dias depois, um trabalhador de outra empresa terceirizada teve o braço amputado.

Os jornais anunciaram como um grande acidente, uma fatalidade. A direção da empresa se pronunciou lamentando os ocorridos e assegurando que, apesar do susto, os incidentes foram em áreas distintas e, portanto, sem ligação entre si. No relato dos trabalhadores, no entanto, a contingência se esvanece e a casualidade dos recentes episódios se transforma na evidência de eventos que, em proporções menores, ocorrem frequentemente no chão de fábrica.

Nos dias que se seguiram, a notícia do sofrimento dos metalúrgicos deu lugar a outras e, com a mesma rapidez que povoou os noticiários, foi esquecida. Aos trabalhadores e moradores, certos de que os últimos acontecimentos não se tratam de fatos isolados, sobraram o medo e a insegurança, velhos conhecidos e fundadores da cidade de Ipatinga, criada para atender os interesses da indústria siderúrgica.

O artigo busca evidenciar que os riscos à saúde e à vida dos trabalhadores na Usiminas, como os presenciados no mês de agosto de 2018, bem como a precarização do trabalho no setor siderúrgico, possuem imbricada relação com as sucessivas transformações nos processos produtivos e nas práticas de gestão do trabalho, entre elas e, principalmente, a ampliação da terceirização. Com esse intuito, analisou-se os dados dos acidentes e adoecimentos em decorrência do trabalho e da prática da terceirização implementada pela empresa nas duas últimas décadas.

Com a reorganização da produção capitalista, que pode ser remontada, a nível mundial, aos anos de

1970, a terceirização passou a ser utilizada em larga escala em vários setores e atividades econômicas por se tratar de uma forma de contratação laboral que, além de reduzir o valor, permite uma maior flexibilidade na gestão da força de trabalho. No Brasil, a intensificação do fenômeno ocorreu na década de 1990, com a aprovação, em 1993, da súmula 331 pelo Tribunal Superior do Trabalho, que legitimou a contratação de trabalhadores por meio de empresas interpostas nas atividades consideradas não essenciais ao empreendimento econômico.

Trata-se, portanto, de uma discussão que não é recente, com efeitos deletérios já demonstrados por pesquisas e estudos na área do trabalho, mas que ganha relevo no país a partir de 2015. A tramitação e a aprovação, no período, de projetos que alteram a legislação – como o PL 4330/2003, a lei 13.429/17 e a reforma trabalhista, sancionada em 2017 – e permitem a terceirização irrestrita, por meio da liberação dessa forma de contratação para as chamadas “atividades fins”, intensificaram o debate acerca dos seus impactos e suas consequências.

As peculiaridades da conformação da cidade de Ipatinga e da construção da Usiminas, que possuem características bem demarcadas do que se denominou pela literatura de cidade-empresa (company-town), também já foram abordadas por estudos dentro do campo sociológico. O controle da empresa sobre os equipamentos da cidade, como o hospital que atende os trabalhadores acidentados, e a forma como esta esconde os acidentes dificultam, no entanto, as pesquisas voltadas para a análise das condições de trabalho, que se fazem ainda mais necessárias e relevantes na atual conjuntura de profundas mudanças no marco legal institucional das relações trabalhistas.

II. TRANSFORMAÇÕES NOS PROCESSOS PRODUTIVOS E NAS PRÁTICAS DE GESTÃO DO TRABALHO NO SETOR SIDERÚRGICO BRASILEIRO

Não faz parte do escopo desse artigo analisar o complexo processo de criação e conformação da siderurgia brasileira, apenas apontar elementos

essenciais que nos permitem observar as modificações nas relações e nas condições de trabalho no setor. Faz-se necessário ressaltar ainda que as transformações nos processos e padrões de produção, como a chamada reestruturação produtiva que marcou o mundo ocidental a partir da década de 1970, são entendidas aqui como parte inerente do movimento do capital de “revolucionar incessantemente os instrumentos de produção e, por conseguinte, as relações de produção” (Marx & Engels, 1998, p. 43) a fim de manter e ampliar a exploração do trabalho. Não se faz coro, portanto, com as teses atuais que entendem a transformações sociais apontadas como precursoras de um sistema econômico fundamentalmente novo. Ao contrário, defende-se como intrínseca ao capitalismo a dinâmica de “contínua recriação de contradições e conflitos entre trabalho e capital” (Silver, 2005, p. 103). Cada nova fase de transformação nos padrões de produção engendra mudanças nas relações sociais de trabalho que, em que pese as modificações nas instituições e no arcabouço jurídico, na subjetividade dos trabalhadores e nas dinâmicas tecnológicas, mantém – em maior ou menor grau – a exploração do trabalho.

Nesse sentido, o esgotamento do padrão de acumulação de capital iniciado no pós-guerra desencadeou uma reorganização do capital a nível mundial a partir da década de 1970. Configurou-se um novo arranjo dos processos produtivos cujos principais termos foram a abertura financeira e econômica, a internacionalização da produção de bens e serviços – estabelecendo uma nova fase de concorrência por preços – e mudanças na organização do trabalho. São resultados desse processo “a nova divisão internacional de mercados, o desemprego, a divisão global do trabalho, o capital volátil, o fechamento de unidades e a reorganização financeira” (Harvey, 2002, p. 363).

Essas transformações tiveram impacto no Brasil, a partir dos anos de 1990, quando o país opta por uma política econômica baseada na abertura comercial que promoveu o acirramento da competição e a reestruturação produtiva das empresas nacionais (Araújo et al., 2001)³. As mudanças na

3 Para uma discussão mais aprofundada ver Belluzzo (2004) e Dedecca(1999).

economia brasileira redesenharam os traços do setor siderúrgico no país, já bastante impactado pela retração econômica da década anterior que alterou o comportamento da demanda de aço, com a diminuição do consumo nacional e internacional e a contração mundial dos preços⁴. A abertura econômica e a diminuição das tarifas de importação, como parte da política econômica do governo no período, ocasionaram um aumento considerável na importação de aço, principalmente planos e longos (Mello, 2010), fragilizando ainda mais o setor nacional em um cenário de superoferta, resultante da chamada década perdida⁵.

A partir do final da década de 1980, observa-se uma profunda reestruturação do setor siderúrgico no país marcada principalmente pelas privatizações,⁶ formação das primeiras multinacionais do setor, através das fusões e aquisições, redefinição da política gerencial das empresas e forte impacto sobre a situação do emprego. Essas medidas foram defendidas pelo setor empresarial com a justificativa de obsolescência do parque siderúrgico nacional devido à ineficiência do Estado na direção das empresas⁷. Organizações patronais, como

4 A década de 1980 foi sinônimo, para grande parte dos países da América Latina, de estagnação econômica e baixo crescimento, principalmente em virtude da segunda crise do petróleo. No Brasil, o período também significou o aumento da dívida externa e a explosão inflacionária. Essa conjuntura teve grande impacto nas empresas estatais, entre elas as siderúrgicas, uma vez que estas foram utilizadas pelo governo como ferramenta para empréstimos no mercado internacional e para o controle da inflação por meio do direcionamento dos preços dos seus produtos.

5 A estagnação e o baixo crescimento econômico que marcaram a década de 1980, em vários países, fizeram com que esta ficasse conhecida como a década perdida, ver nota anterior.

6 Esse processo ocorreu de forma mais ou menos simultânea no mundo todo. Em 1990, a participação estatal nas indústrias siderúrgicas mundiais era de 60%, em 1998 caiu para apenas 20% (Poso, 2015, p. 34). No Brasil, treze empresas foram privatizadas durante o governo Collor (Instituto Aço Brasil, 2013, p. 140).

7 Esse argumento é evidenciado no trecho transcrito a seguir, encontrado no livro “Aço Brasil, uma viagem pela indústria do aço”, produzido pelo Instituto Aço Brasil como uma retrospectiva do setor no país por meio da

a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e o Instituto Aço Brasil (IBS) apontavam também, nesse período, a flexibilização das relações trabalhistas como um importante elemento para a modernização e competitividade do setor:

A regulação relacionada ao trabalho e emprego no Brasil, estabelecidas por legislação antiquada gerida e controlada por uma multiplicidade de órgãos governamentais e instância judiciária própria, caracteriza-se por rigidez e inflexibilidade, com a exigência de volumosa e complexa burocracia na sua administração, em oposição às tendências das relações laborais modernas. A permanência deste modelo afeta negativamente a competitividade das empresas (IBS, 1999, p.5).

O setor siderúrgico foi, portanto, um dos primeiros a apresentar o processo de reestruturação produtiva e os impactos da política econômica dos anos de 1990, devido às suas especificidades próprias, como supramencionado, bem como a demandar e implementar alterações nas relações de trabalho. Diferentes pesquisas e estudos foram realizados sobre a siderurgia no Brasil após essas modificações (Mello, 2010; Pereira & Kirschner, 2004), revelando elementos de precarização e flexibilização do trabalho possibilitados pelas medidas de alteração na legislação trabalhista aprovadas no período⁸.

compilação de vários documentos históricos: “o Estado brasileiro não tinha capacidade gerencial e nem recursos para continuar investindo. A década de 1980 tinha sido realmente uma década perdida, o Estado não investia, as usinas estavam sucateadas. Havia um mercado muito fechado e em todas as áreas estávamos muito atrasados, o processo industrial sofria também pela falta de sistemas atualizados, tudo era difícil”(Instituto Aço Brasil, 2013, p. 141).

8 Entre as principais medidas se destacam: o contrato de trabalho por tempo determinado, o trabalho em tempo parcial, o banco de horas e a participação nos lucros e resultados – PLR. Essas medidas agravaram, no contexto nacional de baixo dinamismo econômico, características estruturais do mercado de trabalho brasileiro, tais como as elevadas taxas de desemprego e de rotatividade, o trabalho informal e a desigualdade nos rendimentos do trabalho (Baltar, 2003).

Tabela 1 – Principais indicadores econômicos da Usiminas

| Dados Usiminas | | | | |
|----------------|-----------------------------|---------------------------------|---------------|-----------------------------|
| Ano | Lucro Líquido (R\$ milhões) | Produção de aço (mil toneladas) | Trabalhadores | Investimentos (R\$ milhões) |
| 2017 | 315 | 3013 | ND | 216 |
| 2016 | -577 | 3143 | 6411 | 225 |
| 2015 | -3685 | 5007 | 6550 | 784 |
| 2014 | 208 | 6005 | 6998 | 1110 |
| 2013 | 17 | 6859 | 7205 | 981 |
| 2012 | -598 | 7158 | 8080 | 1642 |
| 2011 | 404 | 6699 | 7497 | 2490 |
| 2010 | 1584 | 7289 | 6842 | 3178 |

Fonte: Relatório de Balanço da Usiminas. Elaborado pela autora

Podemos apontar entre elas a implementação em larga escala do banco de horas e a intensificação da terceirização, não só nos serviços de apoio – segurança, limpeza, transporte, alimentação etc. – como também nas atividades ligadas diretamente à produção, como a manutenção de equipamentos (Pinho, 2001).

Nos anos de 2014 e 2015, o setor siderúrgico vivenciou um novo período de crise devido à redução da produção nacional, principalmente nos setores automobilístico, construção civil e segmento de máquinas e equipamentos, e ao aumento das importações de aço provenientes principalmente da China. Segundo os representantes do setor, a crise da siderurgia foi o resultado, além dos aspectos conjunturais apontados, de elementos estruturais responsáveis pela diminuição da competitividade da indústria brasileira, como o custo da folha de pagamento e entraves na infraestrutura. Nesse sentido, as organizações empresariais retomaram o discurso da necessidade de transformações nacionais estruturantes, entre elas a flexibilização das relações trabalhistas. Segundo publicação do Instituto Aço Brasil,

(...) para a efetiva recuperação não só da indústria do aço, mas da indústria de transformação em geral, é preciso que o Governo brasileiro corrija as assimetrias competitivas, como elevados custos financeiros e cumulatividade de tributos e concretize as reformas trabalhista e tributária (Instituto Aço Brasil, 2017, p. 3).

Dentro do setor siderúrgico, a Usiminas apresenta especificidades que realçam as características apontadas. A empresa foi umas das primeiras a ser privatizada no governo de Fernando Collor de Mello, em 1991⁹, iniciando rapidamente seu processo de reestruturação produtiva. Nessa década, a empresa reduziu custos por meio de cortes nos salários indiretos, retirada de direitos sociais garantidos nos Acordos Coletivos de Trabalho anteriores e aumento das terceirizações. A Usiminas foi uma das empresas do setor siderúrgico que sofreu mais fortemente o impacto da crise iniciada em 2014, desligando dois dos seus altos-fornos, um na planta de Ipatinga e outro na de Cubatão. No ano seguinte, a empresa reduziu os salários e a jornada de trabalho de parte dos metalúrgicos em 15%, sob a justificativa de adequar-se à competitividade do preço do aço mundial (USIMINAS 2015). Na tabela abaixo, que sintetiza os principais indicadores da empresa na última década, podemos observar os prejuízos da empresa nos anos de 2015 e 2016, com uma leve recuperação em 2017, ea redução na produção e nos investimentos no mesmo período.

Portanto, quando da aprovação dos projetos de leis citados e da reforma trabalhista de 2017, o setor siderúrgico, e especialmente a Usiminas, estava em profunda transformação na busca de mecanis-

⁹ Ao relatar esse momento de privatização da siderurgia nacional, o Instituto Aço Brasil afirma que “não foi por acaso que a Usiminas foi escolhida para ser a primeira siderúrgica a ser privatizada. Entre as empresas do setor, era a que possuía melhores condições, era lucrativa e tinha uma boa imagem” (Instituto Aço Brasil, 2013, p. 142)

mos que permitissem a sua realocação na competição mundial. Nesse sentido, associações patronais do setor se mobilizaram em duas frentes de atuação, um forte lobby para a taxação da importação do aço externo (Instituto Aço Brasil, 2017) e o engajamento para a aprovação de medidas que permitissem uma maior flexibilização das relações trabalhistas.

Em um boletim de balanço, publicado em 2018, o Instituto Aço Brasil apontou a reforma trabalhista e a possibilidade de ampliação da terceirização como elementos responsáveis pela retomada do crescimento após a crise de 2015 e 2016:

Após a recessão de 2015-2016, a economia brasileira esboçou alguma reação em 2017 amparada no processo de reformas estruturais. A introdução do limite dos gastos do governo, a reforma trabalhista e a terceirização abriram espaço para a queda da taxa básica de juros em um ambiente de desaquecimento inflacionário, o que favoreceu o crescimento do PIB no primeiro trimestre de 2017 (Instituto Aço Brasil, 2018, p.6).

A prática da terceirização é vista, portanto, por setores patronais como um importante elemento para alavancar as taxas de lucro na siderurgia, principalmente após a liberação dessa forma de contratação para as chamadas “atividades fins”. A análise dos dados referentes à terceirização do setor esbarra, no entanto, em diversos obstáculos que dificultam o acompanhamento da sua real evolução e principalmente das consequências para a saúde e a vida dos trabalhadores.

III. DADOS DA TERCEIRIZAÇÃO E DE ACIDENTES DE TRABALHO NA SIDERURGIA NO BRASIL, UM DESAFIO DE MENSURAÇÃO

Como já apontado, a terceirização é prática corrente nas siderúrgicas instaladas no Brasil desde 1990. Segundo relatório do Instituto Aço Brasil, em 2017, a siderurgia registrou 36.435 trabalhadores terceirizados, o que representa 35,32% do total empregado no setor. A maior parte desses se concentram na área de produção e manutenção, 59%, como pode ser observado no gráfico abaixo:



Fonte: Aço Brasil

Esses dados impressionam, uma vez que a terceirização das atividades-fim, ou seja, ligadas diretamente à produção, era proibida até o ano de 2017, sendo legalizada apenas para as atividades ditas de apoio. Esses primeiros dados já demonstram, portanto, que a nova legislação, que amplia e libera a terceirização, legaliza uma prática já largamente utilizada na siderurgia antes da mudança. De fato, algumas dessas atividades, como a manutenção dos altos-fornos, por exemplo, não são consideradas atividades-fim. No entanto, no cotidiano do trabalho dentro da usina, estas estão interligadas e imbricadas com as consideradas essenciais à empresa, sem que haja uma separação física ou mesmo no processo de trabalho, como ocorre com as chamadas atividades de apoio. A diferenciação e categorização pouco precisas em atividades principais e atividades de apoio que embasavam a regulação jurídica da contratação terceirizada foram, dessa forma, utilizadas para mascarar a terceirização em todas as áreas.

Ainda segundo o relatório do Instituto Aço Brasil, em 2017 foram registrados 930 acidentes, típicos e de trajeto, no setor siderúrgico entre efetivo próprio e terceiros. Considerando o total de acidentes, 37% ocorreram entre os terceirizados, proporção que se repete quando considerados apenas os acidentes fatais. Portanto, os trabalhadores terceirizados representam 35,3% do total de trabalhadores e registram 3% dos acidentes no setor em 2017. Para analisarmos essa variação entre as porcentagens, que em uma primeira aproximação parece pouco significativa, duas ressalvas se fazem importantes.

A primeira se refere à ampla gama de funções e atividades que são agrupadas sob a rubrica de terceirizados dentro do setor siderúrgico. Esta inclui desde atividades menos perigosas, como limpeza e alimentação, até atividades de manutenção dos altos-fornos em altas temperaturas. Ao agrupá-las em uma mesma variável, *terceirizados*, a análise obscurece as condições reais de trabalho afetando, por exemplo, a taxa de acidentalidade e a taxa de letalidade. Portanto, a comparação entre a variável *terceirizados* e *trabalhadores diretos* (que não incluiu essas atividades de apoio) deturpa a real proporção da ocorrência de acidentes. Seria neces-

sário separar na análise os acidentes por área de atuação, como realizado para o efetivo de trabalhadores terceirizados (na qual é apresentada a proporção entre trabalhadores terceirizados na produção e nas demais áreas). Esses dados, no entanto, não foram fornecidos pelo relatório, no qual a variável *número de acidentes entre os terceirizados* é apresentada já agrupada, assim como não é explicitada a fonte dos dados apresentados.

A segunda ressalva refere-se à subnotificação dos acidentes. Esta é maior entre os terceirizados, devido às situações mais precárias de trabalho e de acesso à auxílio de órgãos de proteção ao trabalhador, como a justiça do trabalho e sindicatos. Com base nesse entendimento, comparou-se os dados apresentados pelo relatório patronal com os do Anuário Estatísticos de Acidentes do Trabalho (AEAT), produzido pelo Ministério da Previdência Social e pelo Ministério do Trabalho e Emprego, constatando-se discrepâncias. Desde 2007, o anuário considera não só as informações fornecidas pelas Comunicações de Acidentes do Trabalho (CATs), como também as informações dos benefícios de natureza acidentária concedidos pelo Instituto Nacional de Seguro Social (INSS). Ou seja, na tentativa de minimizar as subnotificações passou-se a contabilizar no relatório também os acidentes que não foram notificados via CAT, mas que onexo causal foi reconhecido pelo INSS na perícia para o fornecimento de benefício ao trabalhador. Por meio dessa metodologia, o relatório registrou, no ano de 2017, 1.361 acidentes entre típicos e de trajeto (deduzidas as Doenças do Trabalho a fim de manter a mesma base de comparação com o relatório patronal), no setor siderúrgico, 37 % a mais do que os 930 apresentados pelo Instituto Aço Brasil. Essa variação não ocorre só na comparação do ano de 2017. Nos anos de 2016 e 2015, também apresentados pelo relatório, as diferenças são ainda maiores. No ano de 2016, o AEAT registrou 1.564 acidentes contra 613 apontados pelo relatório patronal, 138 % a mais. Em 2015, 1.838 contra 812, 104 % a mais.

Outro elemento que dificulta a análise dos acidentes entre os terceirizados pode ser apontado no próprio anuário. Este contabiliza as CAT's segundo

as seções de divisão da Classificação Nacional de Atividade Econômicas (CNAE) das empresas. No entanto, no setor siderúrgico a maioria das empresas interpostas, tanto as de serviços de apoio como as relacionadas diretamente à produção e manutenção, não tem CNAE na mesma seção da empresa principal. Dessa forma, os acidentes com terceirizados não são contabilizados no setor siderúrgico, mas apenas no setor da empresa interposta. Ou seja, mesmo os dados apresentados pelo AEAT, que diminui as subnotificações e revela um número maior de acidentes quando comparado com o relatório do Instituto Aço Brasil, pode apresentar uma subnotificação em relação aos acidentes com terceirizados no setor siderúrgico.

A extensiva utilização da prática de terceirização, inclusive nas atividades ligadas à produção, é acompanhada, portanto, da dificuldade de mensuração e acompanhamento dos dados. Tal como evidenciado no setor siderúrgico em geral, os obstáculos apontados podem ser encontrados também na análise da planta da Usiminas instalada na cidade de Ipatinga. Para sua análise realizou-se uma pesquisa aprofundada recorrendo à diversas fontes de dados, como o Relatório Anual de Informações Sociais (RAIS), os Acordos Coletivos de Trabalho, matérias jornalísticas, o sindicato local e entrevistas com os trabalhadores. Analisou-se também as especificidades do processo de constituição da empresa e da construção da cidade de Ipatinga, criada para abrigar a usina (cidade-empresa), que acredita-se ser determinante no controle e no domínio da siderúrgica sob os trabalhadores para além da fábrica, até os dias atuais.

IV. AS ESPECIFICIDADES DO CASO USIMINAS

A análise da terceirização e dos acidentes de trabalho na Usiminas em Ipatinga apresenta especificidades que dificultam ainda mais sua sistematização. Os obstáculos começam no cálculo da primeira variável, o número de trabalhadores terceirizados na área da empresa. E, ainda mais, o número de empresas terceirizadas que exercem atividade na área da Usiminas e a identificação destas.

No cálculo da segunda variável, o número de acidentes, podemos apontar duas dificuldades principais: 1) a subnotificação, intensificada pela pressão sob os trabalhadores e pelo controle por parte da empresa dos equipamentos de assistência da cidade de Ipatinga, e 2) o acesso e a sistematização dos dados dos acidentes notificados, especialmente os que envolveram trabalhadores terceirizados que, como apontado, na maioria das vezes não são contabilizados como da empresa siderúrgica principal. Devido às especificidades encontradas, faz-se necessário, portanto, descrever e problematizar a metodologia utilizada para acessar e calcular os valores das variáveis abordadas, a saber, a proporção do número de trabalhadores terceirizados em relação ao total e a proporção de acidentes de trabalho destes em relação ao total.

IV.1 Cálculo do número de trabalhadores terceirizados

O primeiro obstáculo para o cálculo do número de trabalhadores terceirizados na Usiminas é a grande quantidade de empresas terceirizadas que atuam na sua planta em Ipatinga em diversas funções, a rotatividade destas e a diversidade da Classificação Nacional de Atividade Econômicas (CNAE).

Mesmo partindo de um primeiro filtro e considerando apenas as empresas ligadas diretamente à produção, desconsiderando, portanto, os serviços de apoio – segurança, limpeza, transporte, alimentação etc – alguns dos quais possuem menor periculosidade e uma taxa de mortalidade mais baixa do que o trabalho diretamente na siderurgia, como já apontado – o grande número de empresas que exercem atividade dentro da Usiminas dificulta o mapeamento e a coleta de dados. A variedade de CNAES destas empresas, que engloba várias seções e divisões diferentes, intensifica os obstáculos e, o que é mais básico, a identificação das empresas. Em um primeiro mapeamento, realizado com o Sindicato dos Metalúrgicos de Ipatinga e Região (SINDIPA), constatou-se que nenhuma das empresas que prestam serviço dentro da planta da Usiminas ligadas diretamente à produção e à manutenção possuem CNAE na mesma divisão da empresa principal e apenas duas na mesma seção. O

CNAE da Usiminas pertence a seção C (Indústrias de Transformação), divisão 24 (metalurgia) grupo 24.2 (siderurgia). Entre as empresas terceirizadas encontramos seis seções diferentes que englobam atividades muito distintas, como a seção G (Comércio; reparação de veículos automotores e motocicletas) e a seção F (Construção). Estas duas seções se referem a uma variedade enorme de atividades e podem englobar um grande número de empresas no município de Ipatinga, como as que exercem atividade de construção civil e comércio atacadista. Essa variedade de CNAEs e a sua abrangência impede que filtremos os dados apenas das empresas que atuam dentro da área da Usiminas em Ipatinga. Portanto, os dados referentes aos trabalhadores das empresas terceirizadas que operam na área da Usiminas em Ipatinga, mesmo o mais simples deles, a quantidade de empresas e de trabalhadores, não podem ser mapeados e identificados no RAIS por meio dos CNAEs. A solução encontrada, e que se acredita ser bastante consistente, é partir dos dados disponibilizados pelo Sindicato dos Metalúrgicos, que representa trabalhadores diretos e terceirizados na Usiminas, e pelo sistema Mediador do Ministério do Trabalho e Emprego.

Nesse sentido, o primeiro passo foi verificar, por meio do sindicato e do Mediador, as empresas que assinaram Acordo Coletivo com a entidade em 2017 e que atuam dentro da área da Usiminas. Após a identificação das empresas, analisamos as listas de presença utilizadas pelo Sindicato para a realização de assembleias nesse mesmo ano. As listas foram fornecidas pelas próprias empresas e contém o nome de todos os trabalhadores de cada uma delas e, portanto, são uma fonte de dados bastante precisa e consistente. Dessa forma, podemos chegar ao número de empresas terceirizadas e de trabalhadores contratados por estas.

Nesse ponto, no entanto, torna-se necessário apontar mais um dos elementos que dificulta a coleta dos dados referentes aos trabalhadores na Usiminas. Os trabalhadores ligados às atividades de produção e manutenção na usina instalada em Ipatinga são representados atualmente por três sindicatos: o Sindicato dos Metalúrgicos de Ipatinga e Região (SINDIPA), o Sindicato dos Engenheiros

no Estado de Minas Gerais (SENGE-MG) e o Sindicato dos Técnicos Industriais de Minas Gerais (SINTEC-MG).

Os três sindicatos representam tanto trabalhadores contratados diretamente pela Usiminas, como terceirizados. Por exemplo, um engenheiro contratado por uma empresa terceirizada que trabalha dentro da área da Usiminas é representado pelo SENGE-MG e o mesmo ocorre com um engenheiro contratado diretamente pela empresa principal. Portanto, diferentemente do que ocorre em outras empresas, como a própria Usiminas em Cubatão¹⁰ - onde os trabalhadores são divididos em sindicatos segundo a forma de contratação, direta ou terceirizada - na Usiminas de Ipatinga, devido às especificidades das cartas sindicais e pelo histórico de constituição destas, trabalhadores diretos e terceirizados são representados pelo mesmo sindicato, mas divididos entre engenheiros, técnicos e metalúrgicos. A representação dos trabalhadores de uma mesma categoria (metalúrgicos, como é o caso apresentado) por um mesmo sindicato, sem diferenciação pela forma de contratação, é um fator positivo contra uma maior precarização das condições de trabalho para os terceirizados. As reivindicações são apresentadas de forma conjunta e trabalhadores diretos e terceirizados tem o mesmo tratamento no que diz respeito ao auxílio do sindicato quando acidentados ou adoecidos. Porém, os Acordos Coletivos são diferentes, sendo, como será demonstrado a seguir, muito mais precários para os terceirizados. Além disso, a diferenciação dos trabalhadores entre engenheiros, técnicos e metalúrgicos, especialmente adivisão entre as duas últimas categorias é, segundo o advogado do SINDIPA, determinada unilateralmente pela empresa, sem critérios claros. Ainda segundo este, essa diferenciação é utilizada pela Usiminas para ampliar a divisão dos trabalhadores, não só entre diretos e terceirizados (uma vez que como apontado continuam tendo acordos diferenciados), como também entre categorias, dificultando a representação conjunta e 10 Sindicato dos Siderúrgicos e Metalúrgicos da Baixada Santista (STISMMMEC), que representa os trabalhadores diretamente contratados pela Usiminas, e Sindicato dos Trabalhadores na Construção Civil, Montagem e Manutenção Industrial de Cubatão, que representa os trabalhadores terceirizados.

o estabelecimento de parâmetros coletivos para a saúde e a segurança do trabalhador.

Os dados apresentados nesse artigo se referem, tanto por uma questão metodológica como prática, apenas aos trabalhadores formalmente enquadrados como metalúrgicos e, portanto, representados pelo Sindicato dos Metalúrgicos, tanto os terceirizados, como os diretamente contratados. No que diz respeito ao aspecto prático, abranger no escopo da pesquisa três diferentes sindicatos dificulta a análise e a comparação, uma vez que cada entidade possui formas diversas de sistematização e controle de dados, como o registro das CATs, e diferentes posicionamentos políticos em relação à empresa, o que dificulta o acesso a esses dados.

No tocante à questão mais propriamente metodológica, o enquadramento dos trabalhadores em engenheiros, técnicos e metalúrgicos pode significar diferentes funções e atividades, bem como diferentes áreas de trabalho dentro da planta da usina, com distintos níveis de periculosidade e que, portanto, influenciariam no resultado da análise se sistematizados conjuntamente. Como já apontado, o enquadramento dos trabalhadores entre as diferentes categorias, segundo o presidente do SINDIPA, é definido de forma arbitrária pela Usiminas, que se baseia, em alguns casos, apenas na formação do trabalhador, mesmo que esta não esteja relacionada com a função executada na fábrica. Essa forma de classificação ocasiona situações em que trabalhadores que realizam as mesmas atividades, trabalhando no mesmo setor e contratados pela mesma empresa sejam enquadrados em categorias diferentes e conseqüentemente representados por sindicatos diferentes. No entanto, seria impossível separar esses casos das situações nas quais a classificação diferenciada pode de fato significar diferentes condições de trabalho, como no caso dos trabalhadores do administrativo alocados no escritório, entres os quais a porcentagem de técnicos e engenheiros é maior.

Após essa ressalva metodológica, retomamos a análise dos dados recolhidos nos Acordos Coletivos de Trabalho e nas listas de presença das assembleias dos trabalhadores nas empresas terceirizadas.

Por meio desses documentos, identificamos que, em 2017, existiam nove empresas terceirizadas em operação na planta da Usiminas em Ipatinga ligadas diretamente à produção e manutenção e que os trabalhadores eram representados pelo SINDIPA, ou seja, formalmente enquadrados na categoria de metalúrgicos.

O mapeamento e a identificação das empresas permitiram também analisar mais profundamente a configuração da terceirização na planta da Usiminas em Ipatinga. Segundo essa análise e entrevistas realizadas com os diretores do SINDIPA, algumas das empresas terceirizadas realizam serviços especializados, como as que possuem o CNAE “Recuperação de materiais metálicos, exceto alumínio”, com *know how* em uma atividade específica secundária do processo produtivo principal da usina e/ou maquinário específico. Outras empresas realizam obras de reforma e manutenção dentro da planta da empresa, como as que possuem o CNAE “Obras de montagem industrial”. No entanto, a maioria delas se configuram como o que podemos chamar de *tipicamente* e apenas intermediárias de força de trabalho, como as que possuem o CNAE “Locação de mão de obra temporária” e “Outras atividades de serviços prestados principalmente às empresas não especificadas anteriormente”.

Segundo Filgueiras (2015), existe um consenso, na literatura e no senso comum, de que a terceirização significa “a transferência de parte de um processo produtivo de uma empresa, a contratante, para outra figura (normalmente outra pessoa jurídica)” (Filgueiras, 2015, p.72). De acordo com essa concepção, a empresa principal deixaria de executar os processos considerados secundários e de apoio e passaria a focar apenas na sua atividade principal, o que representaria um aprofundamento da divisão do trabalho no capitalismo e uma maior especialização e produtividade das empresas. No entanto, como afirma o autor, o que se tem constatado por meio de várias pesquisas e da atuação de órgãos de fiscalização é que a atividade terceirizada continua sendo comandada pela empresa principal, ela não é externalizada para a empresa interposta. A externalização ocorre apenas nos contratos e na responsabilização das condições de trabalho.

Portanto, a terceirização significa de fato, segundo o autor, uma forma de contratação diferenciada da força de trabalho com o objetivo de “redução de custos e/ou externalização de conflitos trabalhistas, aumento de produtividade espúria, recrudescimento da subsunção do trabalho, flexibilidade e externalização de diversos riscos aos trabalhadores” (Filgueiras, 2015, p.73).

Alguns elementos da terceirização na Usiminas apontam para o mecanismo descrito. Todos os metalúrgicos contratados pelas empresas terceirizadas trabalham apenas na planta da usina (com exceção dos trabalhadores do administrativo de algumas empresas que possuem sede na cidade), ou seja, não realizam serviço especializado para várias empresas conforme a justificativa clássica apresentada. Além disso, conforme relatado pelos diretores do Sindicato que trabalham nas empresas terceirizadas, os trabalhadores nestas são dirigidos por chefes da Usiminas, mesmo quando há como mediador um chefe da empresa terceirizada (vários dos quais são aposentados da própria Usiminas). Portanto, como apontado por Filgueiras, a diferença é apenas a forma de contratação dos trabalhadores, não há a externalização das atividades terceirizadas, elas continuam sob o comando da empresa.

Outro elemento que reforça essa constatação é a rotatividade constante das empresas terceirizadas. Segundo os diretores dos Metalúrgicos de Ipatinga (SINDIPA) e os Acordos Coletivos analisados, é comum a mudança dessas empresas e o revezamento de áreas entre elas. Ou seja, as empresas deixam de ser responsáveis por um setor, mas mantêm outros ou passam a gerir outra área. Em alguns casos, os trabalhadores continuam os mesmos, alterando, no entanto, os contratos, que passam a ser firmados com outras empresas e sob outras condições, na maior parte das vezes mais precárias. Como caracterizado por Mercante (2015), é uma espécie de “leilão de trabalhadores”, no qual o interposto escolhido é aquele que oferecer o menor preço pela força de trabalho. Esse mecanismo de rotatividade dificulta também que os trabalhadores possam impetrar ações judiciais contra descumprimento de regras por parte das empresas, uma vez que a contratante e os parâmetros de contratação se alteram constantemente.

Após o mapeamento das empresas terceirizadas, que como apresentado totalizam nove, analisamos as listas de trabalhadores fornecidas pelas empresas para o SINDIPA para realização de assembleias. No total, as empresas terceirizadas possuíam, em 2017, 2.946 trabalhadores que são formalmente enquadrados como metalúrgicos.

Segundo dados do RAIS, o número total de trabalhadores diretos da Usiminas em 2017 era de 6.576. No entanto, para mantermos as mesmas variáveis de comparação precisamos analisar o número de trabalhadores da Usiminas representados pelo Sindicato dos Metalúrgicos, ou seja, formalmente classificados como metalúrgicos, excetuando os engenheiros e os técnicos. Analisando a lista de trabalhadores fornecida pela empresa para o SINDIPA, o número cai para 3.202.

Ao encontramos os valores da primeira variável, quantidade de metalúrgicos contratados diretamente pela Usiminas e quantidade de metalúrgicos terceirizados, o primeiro aspecto que chama a atenção é a alta porcentagem destes: 47% dos metalúrgicos contratados na Usiminas são terceirizados. Esse dado é ainda mais impressionante se lembrarmos que se trata apenas dos trabalhadores ligados diretamente à produção e manutenção, desconsiderando os serviços de apoio, que são majoritariamente terceirizados. Analisando a mesma variável nos dados apresentados pelo Instituto Aço Brasil para a siderurgia no país, ou seja, considerando apenas a porcentagem de trabalhadores terceirizados ligados diretamente à produção e manutenção, temos uma taxa de 32%. Bem inferior, portanto, à porcentagem encontrada na Usiminas. Uma vez que os dados apresentados da empresa também não englobam os trabalhadores de categorias especiais, engenheiros e técnicos, como descrito, eles revelam a alta taxa de terceirização entre os trabalhadores chamados de “chão de fábrica”, ou seja, do operacional da usina.

Posto esta primeira variável, a proporção de metalúrgicos terceirizados no conjunto de metalúrgicos da Usiminas, que corresponde a 47%, como demonstrado, resta ainda analisar a proporção de terceirizados entre os acidentados na usina.

IV. 2. Cálculo do número de acidentes

As dificuldades encontradas no cálculo do número de trabalhadores terceirizados na Usiminas são exponenciadas quando se trata da análise do número de acidentes de trabalho, tanto entre os metalúrgicos diretos, como entre os terceiros. O principal obstáculo, como já apontado, é a subnotificação dos acidentes, intensificada pela pressão e domínio da empresa sob os trabalhadores e a comunidade que remete a sua construção e a constituição de Ipatinga como uma cidade-empresa. Devido a essa especificidade, faz-se necessária uma breve análise desse processo e suas consequências atuais, principalmente no que se relaciona às condições de trabalho e aos acidentes e adoecimentos dos trabalhadores na usina.

A Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais, atual Usiminas, foi criada em 25 de abril de 1956, na região onde hoje é Ipatinga, no bojo das mudanças implementadas para a expansão da industrialização no Brasil. A partir de meados da década de 1930, o desenvolvimento do capitalismo no país inicia um novo ciclo marcado pela realização de grandes projetos estatais, necessários para o desenvolvimento da produção industrial, e pela expansão do setor de bens de capital (Mello, 2010; Oliveira & Mazzucchelli, 1977). Como resultado desse período, a construção da Usiminas foi um empreendimento conjunto dos governos brasileiro, que detinha 60% do capital, e japonês, representado pela Nippon Steel Corporation, que detinha 40%. A criação da Usiminas e a necessidade de força de trabalho abundante para sua construção ressignificaram o território onde hoje está situada Ipatinga, criando uma cidade onde antes só havia um pequeno vilarejo com pouco mais de 300 habitantes. Nesse sentido, a cidade de Ipatinga, a partir da construção da Usiminas, é apontada pela literatura (Pereira, 2008; Piquet, 1998), como mencionado, como um caso típico de *company-town* (cidade-empresa).

As cidades empresas caracterizam-se pela subordinação do seu modo de vida à realidade industrial e de serviços correlatos. O cotidiano dos trabalhadores, assim como o da comunidade em geral,

é ditado pelo ritmo e pelos interesses da empresa (Pereira, 2008), que estende sua atuação para além do processo produtivo, passando a exercer os poderes de legislar, multar e policiar (Giroletti, 1999, Pereira 2008). A relação de dependência e dominação à empresa ocorre em todas as esferas da vida, seja pública ou privada, econômica e social.

O poder das empresas nessas cidades pode ser evidenciado na territorialização dos bairros que permite o controle social e a vigilância da vida privada dos trabalhadores, além de espelhar a hierarquia das fábricas, com a separação destes em bairros que correspondem a sua posição na produção. O comando da empresa sob os equipamentos coletivos como hospitais, cooperativas de consumo, clubes, teatros etc. também marca seu domínio, uma vez que estabelece uma relação de dependência dos habitantes da cidade com a empresa. No caso da Usiminas em Ipatinga, basta apontar, nesse sentido, que a empresa fica no meio da cidade e fundou e manteve sob seu controle os principais equipamentos de assistência que teriam a responsabilidade ou a possibilidade de atender e proteger os trabalhadores acidentados e adoecidos. Podemos citar como exemplos a Fundação São Francisco Xavier (FSFX), criada pela Usiminas em 1969, o Hospital Márcio Cunha, situado bem próximo da empresa, construído em 1965, o plano de saúde dos trabalhadores –Usisaúde e o Centro de Oncologia Integrada. Todos mantidos ou gerenciados pela Usiminas.

Além desse controle que impacta no auxílio e proteção aos trabalhadores, a empresa mantinha, até pouco tempo, o que era denominado pelos metalúrgicos e pela comunidade de “lista negra”. Apontada em ação civil pública movida pelo Ministério Público do Trabalho¹¹, esta era composta pelos nomes dos metalúrgicos que, seja pela atuação em atividade políticas e sindicais, seja por terem denunciado ou movido ação judicial contra a empresa, foram impedidos de continuar trabalhando na usina. Esses trabalhadores, além de serem demitidos, não conseguiam emprego em nenhuma

11 Ministério Público do Trabalho (3º Região) – Ação civil pública 0001049-87.2011.5.03.0097, Coronel Fabriciano, 2011

outra empresa da região, visto todas estarem sobre o domínio da usina, seja como terceirizadas, seja como fornecedoras. Esse mecanismo tem um poder ainda mais forte no controle dos trabalhadores, uma vez que o comportamento de cada um tem impacto não só no seu emprego direto, mas também no dos familiares, o que é uma preocupação bastante presente em uma cidade onde toda fonte de trabalho depende, direta ou indiretamente, de uma única grande empresa.

Por meio dessa pressão e controle, a Usiminas garante que os acidentes não sejam notificados ou sejam encobertos, tanto por meio da gerência dos equipamentos de assistência como, e, principalmente, por meio do medo de represálias. Os trabalhadores têm medo de que ao exigirem a emissão do Comunicado Interno de Acidente (CAT) sofram algum tipo de sanção por parte da empresa, como a perda do emprego ou a demissão de familiares. Os elementos mobilizados pela empresa desde a sua criação, como a manutenção de uma “lista negra”, a existência de “arapongas”¹² contratados pela empresa para vigiar os trabalhadores e, principalmente, o Massacre de 1963¹³, criaram dentro e fora da usina os símbolos e a imagem de poder da empresa para o controle dos trabalhadores. Este é ainda maior sobre os terceirizados nos quais, ao medo de retaliação, soma-se a expectativa de serem “promovidos” para o quadro de trabalhadores diretos da Usiminas.

Segundo o presidente do Sindicato dos Metalúrgicos de Ipatinga e Região, é comum receberem denúncias dos trabalhadores sobre acidentes ocorridos na área que, mesmo que envolvam lesão corporal, não são emitidas CAT’s. Ainda segundo

12 A empresa se utilizava do que os trabalhadores chamam de “arapongagem”, que consistia na prática de contratar informantes que andavam pelos bares e clubes de Ipatinga para observar o comportamento e a opinião dos trabalhadores.

13 Em outubro de 1963, a Polícia Militar atirou contra cerca de quatro mil trabalhadores que protestavam, em uma das portarias da Usiminas, contra as péssimas condições de trabalho e moradia e contra o tratamento truculento dos vigilantes e a repressão da polícia, que, na noite anterior, havia terminado com cerca de 300 trabalhadores presos e vários feridos. O episódio ficou conhecido como o Massacre de Ipatinga.

este, os trabalhadores são pressionados pelos gerentes e supervisores a não abrir a CAT e, em alguns casos, o acidentado é transferido de área para setores fora da produção e operação, como por exemplo, atividades administrativas, enquanto se recupera da lesão sofrida, mas continua trabalhando para não caracterizar o acidente. Esse mecanismo também é utilizado para impedir afastamentos pelo INSS (Instituto Nacional de Seguro Social) por mais de 15 dias, o que ocasionaria, além da estabilidade para o trabalhador, conforme determinado por lei, ônus com a previdência social para a empresa.

A subnotificação não ocorre apenas nos acidentes considerados menos graves. A explosão do gasômetro ocorrida em agosto de 2018, relatada na introdução, é um dos exemplos mais significativo dessa subnotificação. O acidente foi um dos mais graves registrados pela empresa nas últimas décadas. A destruição do maior reservatório de gás da usina deixou 34 trabalhadores hospitalizados, a empresa teve que ser evacuada e parte das atividades suspensas. Os danos não se limitaram ao interior da fábrica, o gás se espalhou pelos bairros próximos à usina, levando alguns moradores a abandonarem suas casas, a explosão causou um abalo de 1.86 na Escala Richter quebrando a vidraça da Câmara Municipal e de alguns estabelecimentos comerciais. Apesar da gravidade e extensão do acidente, nenhuma CAT foi recebida pelo SINDIPA e, portanto, os 34 trabalhadores atingidos não são contabilizados entre os acidentados pelo trabalho. Segundo o Sindicato, a empresa alega que a maioria dos trabalhadores não foi hospitalizada, apenas foram atendidos e liberados, pois não se constatou lesão.

A Usiminas classifica os acidentes em dois tipos, “com perda de tempo” (CPT), quando há afastamento temporário ou permanente do trabalhador de suas funções, e “sem perda de tempo” (SPT), que ocasionam pequenas escoriações ou lesões, não levando ao afastamento da rotina de trabalho. Segundo o Acordo Coletivo de Trabalho assinado entre o sindicato e a empresa, com vigência de novembro de 2018 a novembro de 2019, a empresa deve notificar o sindicato de todos os acidentes com perda de tempo no prazo de 24 horas:

A USIMINAS comunicará ao SINDIPA a ocorrência de acidentes com perda de tempo (CPT) no prazo máximo de 24 (vinte e quatro) horas a contar da data da emissão da Comunicação do Acidente do Trabalho (CAT). Ocorrendo acidente em dias de sábado, domingo ou feriado, o comunicado será feito no primeiro dia útil após a sua ocorrência (Acordo Coletivo de Trabalho, 2018, p.7).

O médico do trabalho do SINDIPA, no entanto, critica os critérios estabelecidos pela Usiminas que, segundo este, são mais uma forma de ocultar os acidentes. Ou seja, mesmo quando há lesão corporal grave ao trabalhador, a empresa caracteriza o acidente como SPT para não enviar a CAT para sindicato no prazo estabelecido e assim não comunicar o acidente. Segundo a legislação vigente no Brasil, todas as CAT's, com ou sem perda de tempo, devem ser enviadas para os sindicatos. A cláusula do acordo diz respeito apenas ao prazo para comunicação de acidentes CPT. O médico do trabalho denuncia, ainda, que a empresa usa a divisão dos trabalhadores em três categorias e sindicatos, como já exposto, para esconder os acidentes. Assim, quando um sindicato recebe a denúncia de um acidente e cobra da empresa a emissão da CAT, esta afirma que o trabalhador acidentado pertence a base de representação de outro sindicato.

A subnotificação dos acidentados quando da explosão do gasômetro não foi um caso isolado. Pouco mais de seis meses depois, um trabalhador ficou inconsciente após realizar um procedimento com BFG (Gás de Alto Forno). O acidente foi registrado no “Comunicado Preliminar de Ocorrência”, documento de registro interno da empresa, como “sem perda de tempo”, ainda que o próprio documento descrevesse que o trabalhador ficou inconsciente, ou seja, que foi afastado de suas funções. Também nesse caso, o SINDIPA não recebeu a CAT e o acidente só não permaneceu encoberto pela empresa devido a uma denúncia recebida pela entidade. Em uma reportagem jornalística que expôs o acidente e a tentativa de ocultamento da empresa, o procurador do Ministério Público do Trabalho, Adolfo Jacob, afirmou que o

MPT não foi notificado do acidente e que tem “sido recorrente sabermos [MPT] do que acontece lá dentro [na usina] de forma não oficial” (Brasil de Fato, 2019). Em outra reportagem jornalística, Jacob relata outros dois casos de acidentes graves ocorridos na Usiminas em Ipatinga e que não foram emitidas CAT's, os dois vitimaram trabalhadores de empresas terceirizadas. No primeiro, um trabalhador recebeu uma descarga elétrica de 3 mil kw em uma subestação de energia da siderúrgica e morreu quatro meses depois da internação. No segundo, cinco trabalhadores ficaram intoxicados e foram hospitalizados depois de inalarem gás tóxico dos fornos da usina (Soares & Lage, 2019).

Estes casos individuais, selecionados entre as várias denúncias recebidas pelo Sindicato dos Metalúrgicos e entre as veiculadas na mídia, foram relatados aqui com a finalidade de ilustrar a subnotificação dos acidentes ocorridos dentro da área, mesmo em casos graves, e consequentemente a dificuldade de sistematização dos dados e análise destes. Essa dificuldade, presente na análise do setor siderúrgico em geral, é ainda mais sensível no caso da Usiminas por se tratar de uma cidade-empresa e do controle exercido por esta na comunidade e sobre os trabalhadores.

Frente aos obstáculos demonstrados e ressaltando que a subnotificação se mantém como o maior empecilho, nessa segunda etapa analisamos as CAT's recebidas ou emitidas pelo Sindicato dos Metalúrgicos nos últimos cinco anos. Optou-se por analisar um período mais amplo de tempo visto ser comum no setor siderúrgico, devido à periculosidade dos processos, acidentes que envolvam um número grande de trabalhadores, como o descrito na introdução, o que poderia perturbar a análise dos dados caso o ano selecionado tivesse registrado um destes acidentes. Das CAT's registradas pelo Sindicato dos Metalúrgicos, considerando tanto as relativas a acidentes típicos, a trajetória e a doença, emitidas por este ou pela empresa, nos últimos cinco anos, 60,5% são referentes à trabalhadores terceirizados. Em que pese algumas empresas terceirizadas fornecerem um serviço especializado, a maioria delas congrega, segundo o presidente do sindicato, as atividades de manutenção que exigem maior

desgaste físico, as mais periculosas e as consideradas mais humilhantes. Portanto, mesmo quando o trabalho é realizado na mesma área e setor da usina, os metalúrgicos terceirizados estão expostos a um risco mais alto de acidente e adoecimento.

Além de estarem submetidos à condições de trabalho mais precárias e realizarem funções mais desgastantes e insalubres, os trabalhadores terceirizados dispõem de menos direitos garantidos no Acordo Coletivo de Trabalho, quando comparados com os trabalhadores do quadro principal da empresa. Como descrito, os trabalhadores metalúrgicos das empresas interpostas e os contratados diretamente pela Usiminas são representados, em Ipatinga, pelo mesmo sindicato e possuem a mesma data-base. Nos materiais de divulgação da entidade, como boletins e postagens digitais, podemos observar que esta organiza as campanhas salariais de forma unificada, com a mesma pauta de reivindicação e atividades conjuntas. No entanto, os Acordos Coletivos são específicos por empresa e decididos em assembleias distintas pelos trabalhadores de cada empresa. Não há, portanto, uma Convenção Coletiva para todos os metalúrgicos que trabalham na usina. Segundo o presidente do SINDIPA, desde que a Usiminas foi privatizada, na década de 1990, e começou a contratar empresas terceirizadas, os acordos são distintos, “cada nova empresa que entra pra área que impor seu acordo e é cada um mais rebaixado que o outro, mas no final todas as terceirizadas mantêm mais ou menos o mesmo acordo, pois seguem a Sankyu e a Convaço que são as maiores e com mais tempo na área”. Ainda segundo o presidente, além dos acordos das empresas terceirizadas serem sempre inferiores, estes só são firmados após o da Usiminas, pois esta define os parâmetros para a negociação e o limite de reajuste salarial. Em boletim publicado durante a campanha salarial de 2016, o sindicato expõe essa relação:

Todas as empreiteiras, a mando da USIMINAS, apresentaram a mesma proposta rebaixada que não está nem perto de repor as perdas que tivemos esse ano com a inflação. A nossa luta em 2014 garantiu que pela primeira vez as empreiteiras pagassem o reajuste na data base e o retroativo, depois de

muitos anos que os pelegos aceitavam acordos com o reajuste em março sem retroativo. Esse ano, novamente vamos intensificar a luta para não permitir o calote das empresas (SINDIPA, 2016, p.2).

O controle da Usiminas sob as negociações e os Acordos Coletivos das empresas interpostas é mais um elemento que demonstra que a terceirização não representa a externalização das atividades. Ao contrário, estas continuam sob o comando da empresa principal em todos os aspectos, não só na execução durante o processo produtivo, mas também na definição das regras de contratação. A terceirização tem como objetivo, dessa forma, apenas a redução do valor da força de trabalho, seja diretamente por meio de salários menores, seja indiretamente por meio da redução dos direitos garantidos aos trabalhadores. Nesse sentido, analisamos os Acordos Coletivos, com vigência de novembro de 2017 a outubro de 2018, das duas maiores empresas terceirizadas e que operam há mais tempo na usina, a Sankyu e a Convaço, e comparamos com o acordo da Usiminas do mesmo período.

Nos três acordos analisados, o reajuste salarial foi de 2,34 % aplicado em duas vezes. O índice, no entanto, corresponde ao INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor) acumulado no período desde a última data-base. Ou seja, nestes acordos coletivos, tanto na Usiminas, como nas empreiteiras, o reajuste salarial correspondeu apenas à reposição das perdas com a inflação do período. As outras cláusulas econômicas de variação anual são o abono, parcela não salarial paga aos trabalhadores após a aprovação do acordo coletivo, e o piso salarial. Nestes pontos, a diferença entre a Usiminas e as terceirizadas foi enorme. O valor do abono recebido pelos trabalhadores contratados diretamente pela usina, R\$ 1.500,00, foi mais de três vezes superior ao valor recebido pelos trabalhadores terceirizados, R\$ 430,00. O piso salarial, que é um importante elemento definidor dos salários, variou inclusive entre as empreiteiras. O acordo da Sankyu é o que define o piso mais baixo, R\$ 954,00, seguido pelo da Convaço R\$ 990,00, ambos quase um terço a menos do observado na Usiminas, R\$ 1.407,98.

No que se refere as cláusulas sociais, a diferença se mantém. O acordo coletivo da Usiminas garante aos trabalhadores retorno de férias correspondente à 20 dias de salário, plano de saúde com participação da empresa, regras de saúde e segurança do trabalho que permitem uma maior fiscalização do sindicato e auxílio creche e estabilidade de 5 meses após a gestação para as trabalhadoras mulheres. Nenhum desses direitos é garantido aos trabalhadores das empreiteiras.

Os metalúrgicos contratados por empresas interpostas que trabalham na planta da Usiminas em Ipatinga estão submetidos, portanto, à atividades de manutenção mais insalubres e perigosas e possuem salários mais baixos e menores garantias sociais quando comparados aos trabalhadores contratados diretamente pela empresa.

IV.3 Análise dos dados: a relação entre acidentes de trabalho e terceirização

Após calcular o valor das duas variáveis, proporção do número de trabalhadores terceirizados e proporção dos acidentes de trabalho entre estes, chegamos a seguinte síntese: os metalúrgicos terceirizados na área da Usiminas correspondem a 47% do quadro total de metalúrgicos na área, mas sofreram 60,5% dos acidentes nos anos de 2013 a 2018. Portanto, na planta da Usiminas instalada na cidade de Ipatinga, a incidência de acidentes de trabalho é maior entre os metalúrgicos terceirizados quando comparados com os metalúrgicos contratados diretamente pela empresa. É importante ressaltar que a análise considerou funções e atividades semelhantes, ligadas à produção e à manutenção, e realizadas na mesma unidade produtiva. Os dados são ainda mais reveladores quando consideramos a maior subnotificação dos acidentes entre os terceirizados, principalmente devido as especificidades da cidade de Ipatinga, como descrito.

Os resultados apresentados vão na mesma direção de relatórios produzidos pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) e diversas pesquisas realizadas em diferentes setores e países que revelam uma maior acidentalidade entre os trabalhadores terceirizados. A confluência desses vários

estudos demonstra que não se trata, portanto, de mera casualidade. Ao contrário, revela que a forma de contratação por meio de empresas interpostas engendra uma maior precarização do trabalho e aumenta os riscos à saúde e à vida dos trabalhadores. E o que é ainda mais sensível, demonstra que a deterioração nas condições de trabalho e o aumento da insegurança não são um resultado secundário, mas o objetivo mesmo dessa forma de contratação utilizada pelas empresas, com maior ou menor intencionalidade, para “diminuir as resistências da força de trabalho e as limitações exógenas ao processo de acumulação” (Filgueiras, 2015, p. 73). Friedrich Engels, na sua famosa análise sobre as condições de vida dos operários ingleses, já problematizava, em 1845, a casualidade atribuída aos acidentes e adoecimentos do trabalho:

Cabe-me demonstrar que na Inglaterra a sociedade comete, a cada dia e a cada hora, o que a imprensa operária designa, a justo título, como assassinato social; que ela põs os operários numa situação tal que não podem conservar a saúde nem viver muito tempo; que ela pouco a pouco, debilita a vida desses operários, levando-os ao túmulo prematuramente. (...) a sociedade sabe o quanto essa situação é prejudicial à saúde e à vida dos operários e que nada faz para amenizá-la. Para demonstrar que ela conhece as consequências de seu sistema e que, portanto, seu modo de agir não constitui um simples homicídio, mas um assassinato qualificado, basta-me-á, para atestá-lo, citar documentos oficiais, relatórios parlamentares ou administrativos (Engels, 2008, p. 136).

A terceirização amplifica esses efeitos insalubres para os trabalhadores ao criar empregos considerados de “segundo escalão”, ainda quando realizados dentro da mesma unidade laboral. Os trabalhadores “terceirizados” possuem menores salários, jornadas mais extensas, piores condições de trabalho, menos direitos e, muitas vezes, entidades de organização fragilizadas, uma vez que podem ser enquadrados em representações sindicais diferentes, que além de fragmentadas, possuem menor histórico de mobilização. Ao se caracterizar como uma forma

de contratação diferenciada, que insere a figura do interposto entre o trabalhador e o tomador de serviço, a terceirização torna menos clara a relação contratual, obscurecendo as responsabilidades e permitindo a externalização dos riscos de acidentes e doenças laborais. Em Nota Técnica divulgada, em 2017, o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) apontou que, em 2014, antes da mudança na legislação, havia no Brasil 12,5 milhões de vínculos ativos nas atividades tipicamente terceirizadas, o que correspondia a um quarto dos vínculos de trabalho formais no país, e que de cada 10 acidentes de trabalho fatais, oito eram com trabalhadores terceirizados.

Assim como também evidenciado nos dados apresentados do setor siderúrgico, a alta porcentagem de trabalhadores terceirizados no país, constatada pelo DIEESE em 2014, revela que as mudanças na legislação, que permitem a ampliação da terceirização, legalizam e ampliam práticas que já vinham sendo realizadas pelas empresas. A liberalização dessa forma de contratação para as “atividades fins” significa na prática a suspensão de qualquer constrangimento a terceirização e aumenta os riscos para a saúde e a vida dos trabalhadores.

Assim como a maior incidência de acidentes de trabalho entre os terceirizados não é uma casualidade, também não o é a dificuldade de mapeamento e sistematização dos dados. A externalização dos riscos por parte das empresas contratantes abrange também a fragmentação e dispersão dos dados disponíveis. A falta de sistematização destes contribui para a desresponsabilização das empresas e dificulta medidas punitivas e ações coletivas de proteção à saúde dos trabalhadores. A falta de bases de dados públicos disponíveis, tanto do número de terceirizados por empresa, como dos acidentes de trabalho, também não é um resultado secundário da terceirização, é parte intrínseca do mecanismo de ocultar o quadro real de acidentes e adoecimentos do trabalho.

V. CONSIDERAÇÕES FINAIS

As transformações no capitalismo contemporâneo tiveram um profundo impacto, a partir da década

de 1990, como apontado, nas condições de trabalho do setor siderúrgico no país. Os anos seguintes foram marcados pela precarização crescente e aumento do desemprego em grande escala. Esse percurso, no entanto, longe de apresentar sinais de arrefecimento, parece reviver um novo período de intensificação da acumulação por espoliação. Os fatores econômicos da Usiminas e do setor siderúrgico, apontados, demonstram que uma das estratégias adotadas pela empresa, frente às transformações na produção internacional do aço e na demanda nacional, nessa última década, assentou-se em uma forte investida sobre as condições de trabalho possibilitada pelas alterações na legislação trabalhista no país. Nesse sentido, poderá configurar-se uma nova reestruturação produtiva com a finalidade de diminuir os custos com o trabalho e aumentar a valorização do capital.

Nessa busca contínua e cada vez mais intensa pela valorização do Capital, exponenciada pela competição internacional, a terceirização tem um papel central. Esse processo aumenta substancialmente a precarização e os acidentes de trabalho na indústria siderúrgica, desde a década de 1990, e ainda mais, após a alteração na legislação que derrubou qualquer limite a sua prática. Por fim, ao ampliar a liberdade das empresas de determinarem as formas de contratação, uso e remuneração do trabalho, a nova legislação trabalhista irá promover uma maior insegurança e instabilidade para o trabalhador e, dessa forma, tende a impactar também a vida social com efeitos deletérios para toda a sociedade.

REFERÊNCIAS

- Acordo Coletivo De Trabalho (2018), *Sindicato dos Metalúrgicos de Ipatinga e Região*. Disponível em: <http://www.sindipa.org.br/convencoes/1519412318.pdf>
- Anuário Estatísticos De Acidentes De Trabalho (2017). Disponível em: <http://sa.previdencia.gov.br/site/2018/09/AEAT-2017.pdf>
- Araújo, A. M. C., Cartoni, D. M., & Justo, C. R. D. M. (2001). Reestruturação produtiva e negociação coletiva nos anos 90. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 16(45), 85–112.
- Baltar, P. E. (2003). *O mercado de trabalho no Brasil nos anos 90*. Instituto de Economia. Unicamp

- [PhD Thesis]. Tese-Livre Docência, Campinas.
- Belluzzo de, L. G. de M. (2004). *Ensaio sobre o capitalismo no século XX*. São Paulo: Editora Unesp.
- Brasil de Fato. (2019). Trabalhador inalava gás tóxico e desmaia na Usiminas; empresa omite acidente. *Brasil de Fato*. Disponível em: <https://www.brasiledefato.com.br/2019/02/27/trabalhador-inala-gas-toxico-e-desmaia-na-usiminas-empresa-omite-acidente>
- Dedecca, C. S. (1999). *Racionalização econômica e trabalho no capitalismo avançado*. UNICAMP. IE.
- DIEESE. Nota Técnica. Estudos e Pesquisas, nro. 87. Disponível em: <https://www.dieese.org.br/balancodasgreves/2017/estPesq87balancoGreves2017.pdf>
- Engels, F. (2008). *A situação da classe trabalhadora na Inglaterra segundo as observações do autor e fontes autênticas*. São Paulo: Boitempo.
- Filgueiras, V. A. (2015). Terceirização e Acidentes de Trabalho na Construção Civil. In *Saúde e Segurança do Trabalho na Construção Civil Brasileira*. Sergipe: MPT.
- Harvey, D. (2002). *Condição pos-moderna: Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. São Paulo: Loyola.
- Instituto Aço Brasil. (2018). *Balanço econômico de 2018*. São Paulo.
- Instituto Aço Brasil. (2017). *Mercado interno para o aço não retoma em 2017* (37º ed). Disponível em: http://www.acobrasil.org.br/siderurgiaem-foco/Aco_Brasil_Informa_Ago_17.pdf
- Instituto Aço Brasil. (2013). *Aço Brasil uma viagem pela indústria do aço*. Belo Horizonte: Escritório de Histórias.
- Instituto Brasileiro De Siderurgia (1999). *Entraves Estruturantes da Siderurgia Nacional*. São Paulo.
- Marx, K., & Engels, F. (1998). Manifesto do Partido Comunista. *Estudos Avançados*, 12(34), 7-46. <https://doi.org/10.1590/S0103-4014199800300002>
- Mello, E. M. R. de. (2010). *As condições estruturantes da siderurgia mineira: Recursos naturais, Estado e elite instruída*. Belo Horizonte. Instituto de Geociências UFMG.
- Mercante, C. V. (2015). *A terceirização na indústria de confecções e a reincidência do trabalho análogo ao escravo*. XIV Encontro Nacional da ABET, Campinas, São Paulo.
- OIT (2015). *World Employment and Social Outlook 2015: The Changing Nature of Jobs*. Disponível em http://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2015-changing-nature-of-jobs/WCMS_368626/
- Oliveira, F. de, & Mazzucchelli, F. (1977). Padrões de acumulação, oligopólios e Estado no Brasil (1950-1976). *A Economia da Dependência Imperfeita*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Graal, 76-113.
- Pereira, D. A. (2008). *Empresa, cidade e cidadania: Construções e deslocamentos de lugares de poder* [PhD Thesis]. Tese de doutorado, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.
- Pereira, D. de C., & Kirschner, A. M. (2004). *As consequências do ideário neoliberal na siderurgia mineira: A Usiminas privatizada*. ANPOCS XXVIII Encontro Anual Caxambu.
- Pinho, M. S. (2001). Reestruturação produtiva e inserção internacional da siderurgia brasileira. Tese (Doutorado). Instituto de Economia, Unicamp, Campinas.
- Piquet, R. (1998). *Cidade-empresa: Presença na paisagem urbana brasileira*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor.
- Poso, A. T. (2015). *A siderurgia brasileira e mundial: O desenvolvimento desigual recente*. Tese (Doutorado). Universidade de São Paulo.
- Sindicato dos Metalúrgicos de Ipatinga e Região (2016). Boletim SINDIPA, ano VI. nro 50, Ipatinga. Disponível em: <http://sindipa.org.br/publicacoes>
- Silver, B. J. (2005). *Forças do trabalho: Movimentos trabalhistas e globalização desde 1870*. São Paulo: Boitempo.
- Soares, B., & Lage, N. (2019). Inflamável e altamente tóxico: A explosão não foi a única tragédia da Usiminas. Empresa escondeu até morte de funcionário em Ipatinga. *The Intercept*. <https://theintercept.com/2019/02/17/usiminas-esconde-morte-acidentes-trabalhadores/>
- Usiminas (2015). *Informações aos acionistas*. Belo Horizonte. Disponível em <http://ri.usiminas.com/services/search-1/search.asp?language=ptb&q=alto+forno>

La acumulación capitalista en Shaikh: el rol de las políticas exógenas¹

Guillermo GIGLIANI²

Resumen

Fecha de recepción: 18/07/2019

Fecha de aceptación: 24/09/2019

Shaikh estudia la acumulación en la perspectiva de Marx, tomando en cuenta los efectos de la rentabilidad tanto sobre la oferta como sobre la demanda agregada. En su visión, las variaciones en la tasa de ganancia, en el salario real y en la productividad influyen, a lo largo del ciclo, sobre el producto, el empleo y la inversión. Este marco le permite examinar, asimismo, el impacto de las políticas gubernamentales orientadas a impulsar la demanda, en el corto y en el largo plazo. No obstante, en el caso de los países semiindustrializados y dependientes, este enfoque requiere ser complementado, con la consideración del tipo de cambio y de los movimientos de capitales que juegan un rol decisivo en la acumulación, sobre todo frente a restricciones del sector externo.

Palabras clave:

- *Políticas públicas*
- *Crecimiento,*
- *Marxismo,*
- *Economías semiindustrializadas*

Clasificación JEL:

E6 G01, H0, P1

1 Sugerencia de citación: Gigliani, G. (2019). La acumulación capitalista en Shaikh: el rol de las políticas exógenas. Revista de Economía Política y Desarrollo, Nro. 2 Vol. 1, Noviembre – Abril 2020, ISSN 2618-5253 (impresa) / ISSN2618-5539 (en línea).

2 Universidad Nacional de Moreno, Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno, Provincia de Buenos Aires, Argentina. El autor agradece los comentarios recibidos a una versión anterior de este trabajo en las XII Jornadas de Economía Crítica (JEC) de 2019 en la Universidad Nacional de Córdoba y, en particular, a Lavih Abraham. E-mail: ggigliani@gmail.com.

Abstract

Shaikh studies accumulation from Marx's perspective, taking into account the effects of profitability on both supply and aggregate demand. In his view, variations in the rate of profit, in real wages, and in productivity influence, throughout the cycle, output, employment and investment. This framework also allows examining the impact of public policies aimed at boosting demand, in the short and long term. However, in the case of semi-industrialized and dependent countries, this approach needs to be complemented with the consideration of the exchange rate and capital movements that have a decisive role in accumulation, especially in the face of external sector constraints.

Keywords:

- Public policies
- Growth,
- Marxism
- Semi-industrialized economies

I. ACUMULACIÓN Y RENTABILIDAD

En su libro *Capitalism* (2016), Shaikh afirma que la acumulación está impulsada por la tasa de ganancia, que influye tanto sobre la oferta como la demanda agregada. En la teoría neoclásica, el aumento del producto se encuentra determinado primordialmente por factores de oferta, como el crecimiento del stock de capital o de la fuerza de trabajo. Por su lado, la tradición kaleckiana y postkeynesiana asigna un papel determinante a la demanda agregada y, en consecuencia, a las políticas exógenas que la estimulan.

De acuerdo a Marx y a la economía clásica, la rentabilidad es el impulsor de la tasa de crecimiento del producto g_Y ($\Delta Y/Y$). La tasa de ganancia corriente r actúa, en el corto plazo, como el elemento dinámico aunque, a veces, este papel es desempeñado por la tasa esperada de ganancia r^e . La rentabilidad de la firma es calculada neta de la tasa de interés i que se paga a los bancos. Asimismo, ambas tasas de ganancia, la corriente y la esperada, tienden a converger con la tasa normal r_n que se corresponde con el nivel del producto de plena ocupación de la capacidad instalada Y_n , que rige en el largo plazo.

Sin embargo, en el capitalismo moderno, la tasa de crecimiento del producto g_Y y del capital fijo g_K ($\Delta K/K$) está también influida por inyecciones de poder de compra de carácter público o privado

$$g_Y = f(r - i) + \varepsilon \quad (1)$$

En el primer término de la ecuación (1), $(r - i)$ denota la rentabilidad considerando la tasa de interés y en el segundo, ε designa ese poder de compra, que es inyectado a través de medidas monetarias y fiscales con el fin de estimular la demanda y la producción. Estas políticas son aplicadas, sobre todo, en períodos de baja cíclica. Además, en los tiempos actuales esos estímulos actúan, en forma endógena, a través de instituciones tales como el déficit fiscal, el sistema de crédito o el comercio exterior. Debido a ello, ambas variables, la rentabilidad y los impulsos de demanda, no actúan de manera separada, sino que interaccionan entre sí. Las mismas consideraciones son válidas para explicar la tasa de crecimiento del capital fijo $g_K = f(r - i) + \varepsilon$

Un incremento autónomo de la demanda agregada impulsa el producto, el empleo y la inversión. Estos efectos diferirán según cuál sea la duración del estímulo. A su vez, habrá un impacto sobre la distribución del ingreso, esto es, sobre los salarios y las ganancias. Esta última vinculación está explicada porque el alza del producto y del empleo reduce la tasa de desocupación y, por esta vía, se genera una tendencia a la suba del salario real. La interacción entre estas variables ha sido formalizada por Goodwin (1965) en un modelo cíclico, que da cuenta de la existencia de una tasa *normal* de desocupación —o un ejército industrial de reserva— que se reconstituye en forma permanente a fin de que los salarios no afecten la rentabilidad del capital (Marx, 1973a). El enfoque de Shaikh representa un aporte funda-

mental a la teoría marxista porque muestra cómo se desenvuelve el producto, el empleo y la inversión, vinculando el corto con el largo plazo, bajo las condiciones cambiantes de la tasa de ganancia y de los salarios, generadas por la dinámica de la acumulación y por el conflicto de clases.

En esa visión, la oferta y la demanda agregadas juegan un rol propio e interrelacionado entre sí. La oferta agregada no resulta simplemente arrastrada por los movimientos de la demanda. Recientemente, varios postkeynesianos han señalado la importancia de tomar en cuenta este hecho (Dutt, 2011; Palley, 2013; Setterfield, 2012). Cuando tiene lugar un estímulo autónomo de la demanda que impulse el producto y el empleo se verifica, al mismo tiempo, una menor desocupación y una tendencia al alza del salario real. En esta situación, la firma capitalista reaccionará frente al alza del costo laboral unitario (aumento del salario por encima de la productividad) que afecte su tasa de ganancia. Shaikh (2016, pp. 650–658) demuestra que pueden plantearse tres alternativas distintas. En algunas circunstancias la firma podría ser incapaz de dar una respuesta, en cuyo caso, sus costos y su producción se verán negativamente afectados. En el extremo opuesto, podría aumentar su producción y neutralizar completamente el alza de los costos y preservar su rentabilidad, vía incremento de su productividad o aprovechando las condiciones de una mayor oferta laboral. Frente a un estímulo de la demanda, los capitalistas van a mantener la tasa normal r_n y aumentar la masa de las ganancias y de esta manera, mejorarán su posición en toda la línea. La tercera alternativa es, como ocurre generalmente, que esta suba de costos determine que la firma expanda su producción pero con una tasa de ganancia normal r_n más baja, con independencia de que la tasa corriente r o la tasa esperada r^e puedan registrar un alza. Estas distintas posibilidades responden a las condiciones de costos de la firma, de su capacidad instalada, de la tecnología empleada y, por supuesto, al objetivo de maximizar sus ganancias.

Al lado de la oferta, Shaikh también analiza la demanda y las políticas exógenas. A partir de la segunda posguerra, los gobiernos aplican normal-

mente políticas destinadas a controlar o a tratar de evitar los efectos de las recesiones, como las generadas por la gran crisis de 1929. Mandel (1979) señala que tal régimen permite al capitalismo proseguir la reproducción ampliada evitando fases prolongadas de depresión productiva. En la época actual, tras la declinación del período keynesiano y el advenimiento del neoliberalismo, las medidas anticíclicas siguen siendo implementadas con independencia de la orientación conservadora o progresista de los gobiernos (Duménil & Lévy, 2017). En este sentido, Foley y Michl (2010) sostienen que la tasa de ganancia actúa por dos vías distintas. Por un lado, en forma directa. Segundo, a través de la demanda agregada porque un impulso autónomo hace subir la tasa de utilización cuando hay capacidad ociosa y, con ello, la rentabilidad. En la ecuación (1), la vía directa está representada por el término $(r - i)$ en tanto que ϵ actúa sobre la rentabilidad de la segunda forma explicada por estos autores.

Cuando el estímulo ϵ posee un carácter persistente, ese efecto se va a registrar sobre la tasa de acumulación del capital fijo g_K .

$$g_K = f(r - i) + \epsilon \quad (2)$$

Esto significa que el incentivo ϵ habrá de impulsar la inversión en la medida en que una reducción de la tasa normal de ganancia r_n se vea compensada por ese efecto. Por otra parte, la expansión de la tasa de inversión será posible sin que se verifique una suba simultánea de la tasa de ahorro de igual magnitud, siempre que la brecha transitoria entre ambas variables sea cubierta a través los fondos que suministren los bancos comerciales. No obstante reconocer el rol que cumple el crédito bancario, Shaikh discrepa con la idea keynesiana de que el ahorro es una variable exógena, que se determina ex-post vía aumento del ingreso. En su criterio se trata de una variable determinada por las decisiones de ahorrar y de invertir que son tomadas por un mismo agente, la firma capitalista. Es decir, se está frente a una variable de carácter endógeno. Por su parte, la idea de que la acumulación pueda ser impulsada, en parte, con fuentes de financiamiento distintas a un ahorro previo, establece asimismo una diferencia con el criterio que prevaleció en la

teoría clásica para la cual la tasa de ahorro determina la tasa de inversión y también con autores como Michl (2009) y Duménil y Lévy (1999). Shaikh sostiene que es cierto que una suba de ϵ en la ecuación (2) puede disminuir la tasa de ganancia r_n (vía suba del salario). Pero aunque la tasa de crecimiento g_k resulte morigerada por esta razón, será superior a la vigente antes de la aplicación de ese impulso. En conclusión, las condiciones que operan sobre la oferta y la demanda determinan el ritmo de la acumulación económica. Ello significa el rechazo de la ley de Say, que postula que la oferta crea su propia demanda, como así también de la ley de Keynes-Kalecki para quienes la demanda es capaz de arrastrar pasivamente a la oferta.

En otro orden de cosas, hay que tomar en cuenta que la macroeconomía crítica adolece de una limitación, por su tendencia a no considerar las conexiones con el sector externo, en particular, las interrelaciones entre las variables reales y financieras. Este problema abarca al marxismo (Duménil & Lévy, 1999; Foley & Michl, 1999; Shaikh, 2016) y también a los enfoques postkeynesianos (Hein, 2014; Lavoie, 2014). Esta omisión conduce a que se considere en ese marco común el estudio de las economías avanzadas y de todas las restantes, entre ellas, las del sudeste asiático, de la periferia de la Unión Europea y también las latinoamericanas, como Brasil y Argentina. No obstante, los flujos financieros y el tipo de cambio juegan un rol clave en la acumulación, en particular, en estos últimos. Por un lado, porque se trata de economías afectadas por una restricción en la oferta agregada, la restricción externa (Asiain & Gaité, 2018). Por el otro, los desequilibrios macroeconómicos se manifiestan en variaciones del tipo de cambio que ejercen una notable influencia sobre el sistema financiero, la inflación y la deuda externa. Recientemente, este problema fue puesto de manifiesto por Rugitsky (2016) en un trabajo que recoge la tradición latinoamericana sobre la restricción de divisas. No puede omitirse que hay autores como Taylor (1991, 2004) y Blecker y Setterfield (2019) que se ocupan de las variables del sector externo.

El presente trabajo se divide en las siguientes partes. Tras esta introducción, en la sección segunda se

presenta la llamada *curva clásica* que analiza la dinámica del salario real en el capitalismo contemporáneo. La sección tercera encara las políticas transitorias y permanentes de demanda y sus efectos sobre el producto y la distribución del ingreso. En la sección cuarta, se estudian los límites que actúan sobre esas políticas exógenas y se establece una comparación con enfoques alternativos no marxistas, como el de Bhaduri y Marglin y el de Taylor. En la sección quinta se aborda el problema de la economía abierta. La sección sexta discute las conclusiones.

II. SALARIOS EN LA PERSPECTIVA DE MARX Y DE GOODWIN: LA CURVA CLÁSICA

Previo al análisis de las políticas exógenas cabe algunas aclaraciones. En el modelo clásico-marxista, el ciclo de corto y de largo plazo se desenvuelven en forma simultánea, aunque a lo largo de períodos diferentes. Dicho de otra forma, el crecimiento es el estado normal del funcionamiento de la economía (Shaikh, 2016, pp. 554 y 630–631). La acumulación está impulsada por la tasa normal de ganancia r_n . Esta última variable se define a partir de la inexistencia de capacidad ociosa en el largo plazo. Keynes sostenía esta misma opinión sobre el tema (Shaikh, 2016, p. 595 nota 210). En las economías, el producto corriente Y gravita en torno al nivel de plena ocupación de la capacidad instalada, o nivel *normal*, Y_n . Ello no significa que el producto se encuentre en una posición de reposo sino que converge, muchas veces en forma turbulenta, hacia el nivel *normal* Y_n . Este nivel, que es el deseado por las firmas que maximizan ganancias, incluye el margen de reserva de capacidad que el empresario desea mantener para afrontar aumentos imprevistos en su demanda. La posición *normal* se determina a partir de la decisión de los capitalistas de maximizar sus ganancias y minimizar sus costos. La ocupación de la capacidad instalada es defendida, entre otros, por Michl (2009) y por Duménil y Lévy (1999). En cambio, para los postkeynesianos y los kaleckianos se verifica capacidad ociosa en el largo plazo, esto es, $Y < Y_n$. Taylor (1991) coincide con esta idea en su análisis de las economías subdesarrolladas. Autores marxistas como Baran y Sweezy (1973) también sostienen que en el

capitalismo contemporáneo el producto se desenvuelve por debajo de su nivel normal.

A fin de encarar la interacción entre desocupación y salario real, resulta importante explicar el origen del salario. En una economía cerrada, el producto total se divide entre salarios y ganancias. Si no existiera apropiación privada del trabajo excedente, el ingreso del trabajador sería igual a su productividad (valor agregado) (Marx, 1973a). Pero, en la sociedad capitalista ese trabajo excedente es apropiado por los dueños de los medios de producción. La resultante división entre salarios y ganancias se representa como

$$y_t = w_t + g_a \tag{3}$$

siendo y_t la productividad del trabajo, w_t su salario real y g_a la ganancia por trabajador. En cada momento histórico existe un nivel dado del salario real w_t^* cuyo valor en el tiempo habrá de crecer más o menos al mismo ritmo que la productividad. El análisis de estas variables será encarado a partir de la relación σ_w :

$$\sigma_w = w_t / y_t \tag{4}$$

que mide la participación del salario en el ingreso (cociente salario real w_t productividad y_t). Se designa como σ_w' al incremento de σ_w siendo σ_w' / σ_w su

tasa de variación. Esta variación porcentual σ_w' / σ_w es expresada en la ecuación (5) como la diferencia de la tasa de crecimiento del salario real w_t' / w_t menos la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo y_t' / y_t . En la fase expansiva del ciclo, esa participación σ_w tenderá a subir.

$$\sigma_w' / \sigma_w = w_t' / w_t - y_t' / y_t \tag{5}$$

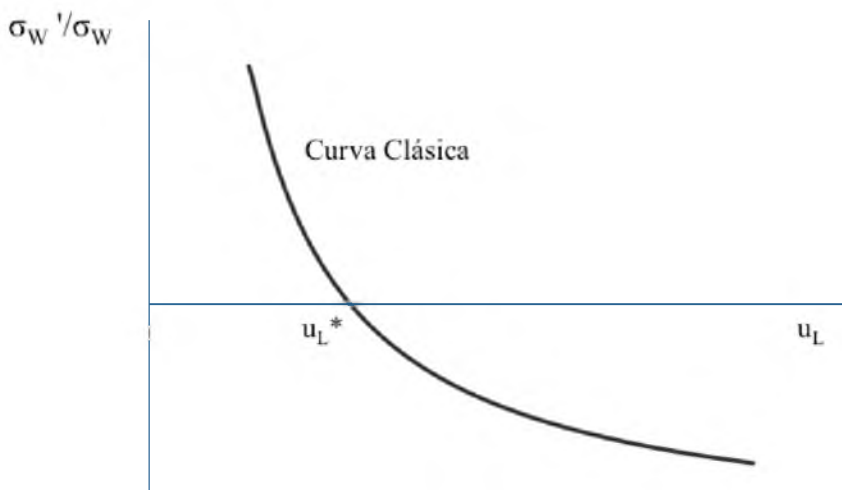
Siguiendo a Goodwin, Shaikh establece una relación inversa en la economía en su conjunto entre la participación de los salarios en el producto σ_w y la tasa de desocupación u_L , que denomina *curva clásica* (gráfico 1), en la cual la evolución de la desocupación juega un papel determinante. Sea u_L^* la tasa normal de desocupación y u_L su tasa corriente. Una disminución de la tasa de desocupación, esto es, cualquier reducción de u_L con relación a la tasa normal u_L^* determinará que el mercado de trabajo se vuelva más tenso y que los trabajadores estén en condiciones de obtener un crecimiento del salario real w_t' / w_t por encima de la suba que registra la productividad del trabajo y_t' / y_t . A lo largo de la *curva clásica*

$$\sigma_w' / \sigma_w = f(u_L - u_L^*) \quad \text{siendo } f' < 0 \tag{6}$$

O alternativamente

$$\sigma_w' = f(u_L - u_L^*) \cdot \sigma_w \tag{7}$$

Gráfico 1. La curva clásica en Shaikh



La *curva clásica* refleja los avances y retrocesos de la participación de los salarios σ_w (eje vertical) frente a la tasa de desocupación u_L (eje horizontal) que se registra a través del ciclo económico³. La puja entre asalariados y capitalistas se desenvuelve con distintos grados de intensidad. Sin embargo, de darse una baja persistente de su tasa de ganancia, los capitalistas habrán de pugnar por aumentar sus beneficios mediante ofensivas contra los sindicatos y las condiciones de vida de los asalariados⁴.

Cuando ello ocurre puede verificarse una alteración en esa relación que hará que la *curva clásica* se desplace⁵. Shaikh analiza esta *curva* en EE.UU. durante el período 1948-2011 y encuentra que a partir de 1993 se desplazó hacia abajo, como consecuencia de las políticas de Reagan y de Bush, que modificaron la relación de fuerzas en favor del capital. De esta forma, tuvo lugar una recomposición de los beneficios empresarios a costa de la reducción de la participación asalariada en el ingreso (Shaikh, 2016, p. 667). Así en la ecuación (7), para una tasa de desocupación dada la nueva *curva clásica* desplazada hacia abajo se corresponde con un valor más bajo de σ_w'/σ_w (de la participación del salario). En otros términos, un mismo nivel de desocupación pasa a corresponderse con valores inferiores del salario real.

III. LAS POLÍTICAS DE DEMANDA

La tasa de crecimiento del producto g_Y y del capital fijo g_K en las ecuaciones (1) y (2) se encuentran determinadas por la tasa de ganancia y por estímulos exógenos y endógenos sintetizados en ϵ . El

3 El signo de la derivada en (6) significa que cualquier disminución de la tasa de desocupación (esto es, una variación que arroje un mayor valor positivo de u_L con respecto también a u_L^* o un menor valor negativo de u_L con respecto a u_L^*) dará lugar a un aumento de la participación del salario real en el ingreso σ_w y, viceversa.

4 En este caso se está frente a una variación del salario (y de las ganancias) de tipo reactivo explicada por la pugna entre ambas partes.

5 A diferencia de Marx, Goodwin no toma en cuenta el efecto del conflicto entre clases y considera que la evolución del salario real en el ciclo depende puramente de factores vinculados a la desocupación y a la productividad.

efecto macroeconómico de las políticas expansivas será considerado distinguiendo entre las de carácter transitorio y permanente, sabiendo que ambas no siempre son fáciles de diferenciar entre sí en la práctica. Es importante señalar que resulta indiferente si el estímulo tiene su origen en un aumento de la inversión privada o en un mayor gasto estatal. Se analizarán los efectos de un incremento de ϵ sobre el producto y la inversión, por un lado, y sobre la participación de los salarios en el producto σ_w y de la tasa de ganancia r_n , por el otro. También se examinará, el comportamiento del salario real w_r y de la productividad γ_r . Estas dos últimas variables definen la evolución de la participación de los salarios en el ingreso σ_w como se expresa en la ecuación (5).

III.1 El estímulo transitorio

El análisis está centrado en el nivel del producto agregado Y y en su tasa de crecimiento g_Y . Por razones de simplicidad, se considera sólo el producto *normal* Y_n teniendo presente que la trayectoria del producto corriente Y experimenta desvíos positivos o negativos con respecto a ese nivel normal Y_n , pero sigue su misma trayectoria. En otros términos, se supone que no hay diferencias entre ambas variables. Además, se supone que no hay cambio técnico y, por lo tanto, el cociente producto normal-capital $Y_n / K = R_n$ es constante.

III.1.1 La tasa de crecimiento del producto

Se parte de una situación en que la tasa de crecimiento del producto $g_Y = f(r_n - i_n) + \epsilon$ está impulsada por una tasa *normal* de ganancia r_n y por un nivel dado de estímulo ϵ . Si se aplica una inyección de demanda –suba de ϵ – de carácter transitorio, se tendrá un aumento de la tasa de crecimiento del producto g_Y . Una vez que ese estímulo se agote, g_Y volverá a su valor inicial.

En el gráfico 2, se suponen tres períodos sucesivos y que cada uno de ellos dura tres años. En el primero, la tasa de crecimiento del producto g_Y es del 2.5% anual. En el segundo, con la implementación del estímulo provisorio, asciende al 3.0% y cuando el estímulo se acaba, g_Y vuelve al 2.5%.

Gráfico 2. Política transitoria y tasa de crecimiento del producto

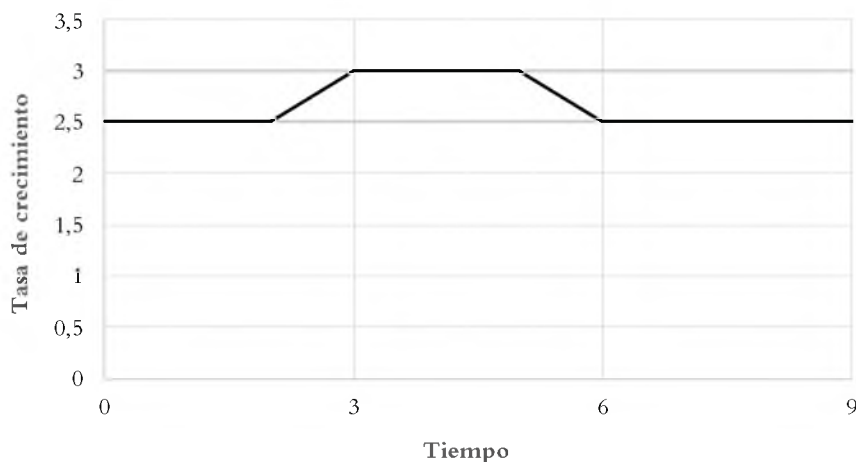
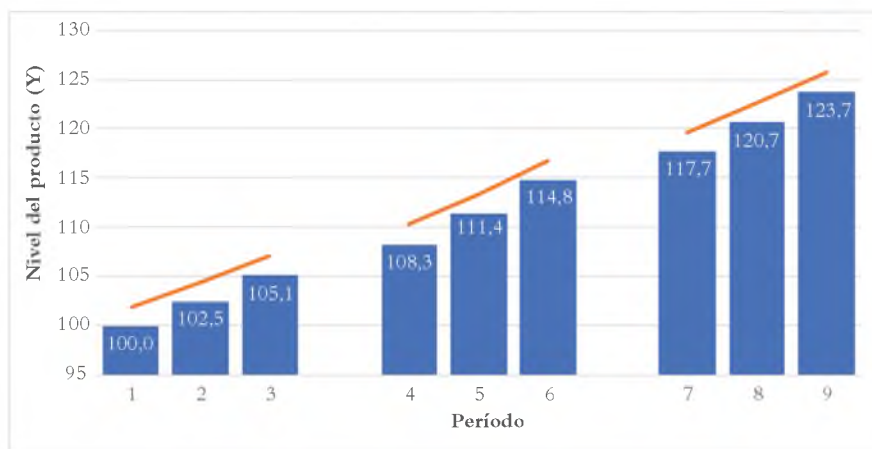


Gráfico 3. Política transitoria y nivel del producto

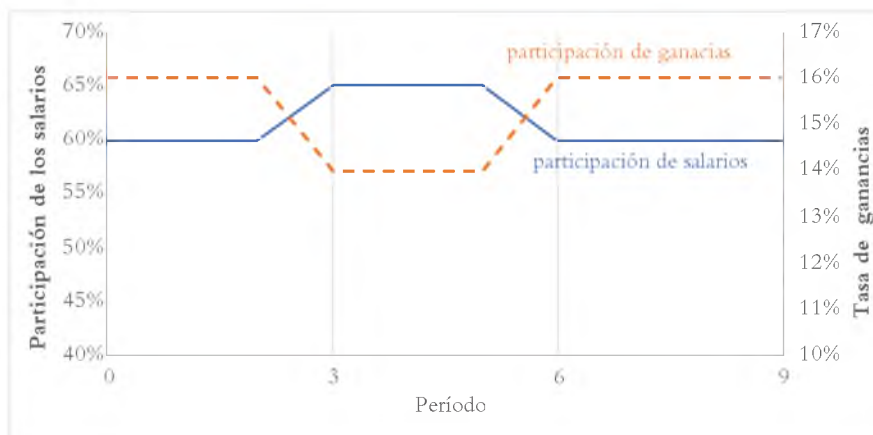


El énfasis puesto por Marx en las tasas de crecimiento representa una diferencia con respecto a Keynes, que estudia aumentos en los niveles y no en las tasas de variación (Asimakopulos, 1991; Shaikh, 2016, pp. 600–602). Hay que señalar que el mayor ritmo de la producción también dará lugar a una reducción de la tasa de desocupación. No obstante, se trata de una baja temporal porque, en los términos de Marx y Goodwin, se pondrán en marcha los mecanismos endógenos del sistema para que la tasa de desocupación u_L retorne a un valor normal u_L^* capaz de moderar el conflicto salarial.

III.1.2 El nivel del producto

En el primer período, el nivel del producto se rige por una tasa de crecimiento de 2.5% anual. Los valores de Y en el gráfico 3 serán sucesivamente de 100.0, 102.5 y 105.1. Bajo la influencia de la mayor demanda agregada (3.0%) estos valores pasan a 108.2, 111.5 y 114.8.

Gráfico 4. Política transitoria y distribución del ingreso



Cuando se agota el estímulo, el nivel de producto será, sucesivamente, 117.7, 120.7 y 123.7. Ello significa que el producto Y obtiene incrementos relativamente mayores durante el período intermedio gracias al estímulo autónomo. Además del impacto sobre g_Y , esa inyección de poder de compra también puede tener un efecto positivo sobre la tasa de crecimiento del capital fijo g_K , y ello dependerá de su duración y de su magnitud (Shaikh, 2016, pp. 633, 658, 672).

III.1.3 El salario real y las ganancias

En el gráfico 4 se examina la participación del salario en el producto σ_w (línea continua) en las tres etapas consideradas. En la primera, σ_w tendrá un determinado valor constante, en la segunda esa participación se incrementará (de 60% a 65%) y en el tercer período, una vez agotado el estímulo, σ_w regresa a su nivel originario. El valor inicial y final de σ_w es el mismo (60% en el ejemplo).

La tasa normal de ganancia r_n (línea rayada) experimenta la trayectoria opuesta a σ_w . Su nivel disminuye en el segundo tramo (de 16% a 14%) y en el tercero recupera su valor originario. Las cifras de inicio y de llegada son iguales, tal como ocurre con la participación del salario σ_w . A pesar de que r_n cae a un nivel más bajo, el incremento de la demanda puede inducir una suba de la tasa corriente de ganancia r , aun cuando el ciclo se dé en un período corto.

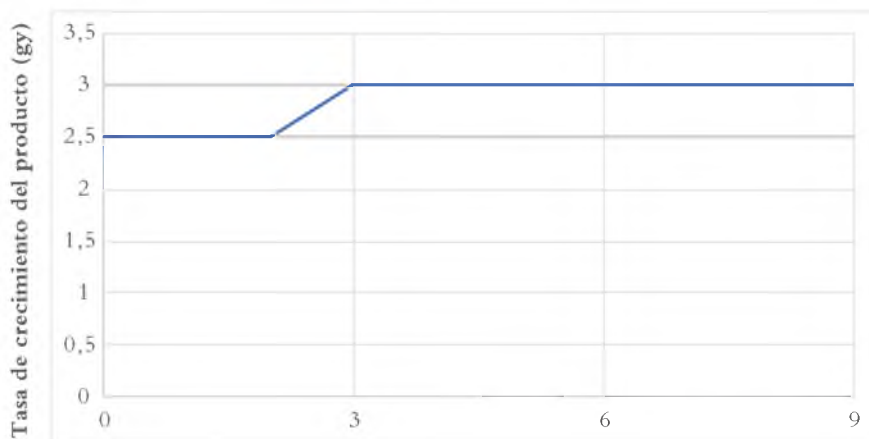
El gráfico 4 permite, a su vez, analizar la trayectoria

del salario real w_r y de la productividad y_r a través de la evolución de σ_w . De acuerdo a la ecuación (5) resulta $\sigma_w'/\sigma_w = w_r'/w_r - y_r'/y_r$. En el gráfico se representan los tres tramos en que la participación σ_w es horizontal (constante). Sin embargo, esta secuencia comprende dos fases de transición. En la *primera transición* σ_w pasa de 60% a 65% ($\sigma_w'/\sigma_w > 0$) y ello implica que el salario real crecerá por encima de la productividad, esto es, $w_r'/w_r > y_r'/y_r$. En la *segunda transición*, una vez agotado el estímulo exógeno, σ_w decrecerá de 65% a 60% y ello ocurre a través de un crecimiento de la productividad que supere el crecimiento del salario real, es decir, $y_r'/y_r > w_r'/w_r$ ⁶. Una observación importante es que a lo largo de toda esta secuencia, la tasa de crecimiento del producto g_Y es siempre positiva (2.5% o 3.0%).

Aunque en este trabajo no se estudie específicamente el empleo, su evolución también será creciente al ritmo de la tasa de crecimiento del producto g_Y y aumentará a una tasa cercana a la que registren el salario real y la productividad.

⁶ Los movimientos del salario real vis-a-vis la productividad se verifican a lo largo de una misma curva clásica en el gráfico 1.

Gráfico 5. Política persistente y tasa de crecimiento del producto



III.2 El estímulo persistente

El paso siguiente es analizar la política de tipo permanente, que supone una perspectiva temporal más extendida. Según Asimakopulos (1991), Keynes se concentró en el corto plazo y sus colegas de Cambridge Harrod y Robinson fueron los primeros en abordar el largo plazo. Pero recién a partir de los años ochenta esta dimensión temporal cobró mayor importancia por la influencia de la teoría postkeynesiana (Lavoie, 2014). Harrod y Robinson suponían que en el largo plazo el producto es igual al producto normal $Y = Y_n$ en tanto que los segundos postulan la existencia de capacidad excedente $Y < Y_n$.

III.2.1 La tasa de crecimiento del producto

El aumento de ϵ hace subir la tasa de crecimiento del producto g_Y de la misma manera que ocurre con el estímulo transitorio. Pero ahora la nueva tasa g_Y se mantiene sin regresar a su valor inicial (gráfico 5).

$$g_Y = f(r - i) + \epsilon \quad (1a)$$

En la ecuación (1a) precedente, la inyección de poder adquisitivo adquiere un nuevo valor que se mantiene en el tiempo y, de esta manera, se obtiene una g_Y más elevada. Se parte de una tasa g_Y de 2,5%, sube a una de 3,0% y ese valor perdura hacia adelante. El estímulo exógeno impulsará en forma permanente la tasa de crecimiento del producto g_Y .

III.2.2 El nivel del producto

En el gráfico 6, la persistencia de una tasa de crecimiento g_Y más elevada que la original va a generar mayores incrementos del producto Y con respecto a su nivel del período precedente. Si se unieran los niveles de Y , se tendrá una recta con dos pendientes. El segmento inicial será ascendente pero con una pendiente más suave. El segundo tendrá una inclinación positiva más acentuada.

La comparación entre los gráficos 3 y 6 permite advertir la diferencia que existe entre las políticas transitorias y duraderas sobre la trayectoria del producto. Es clara la existencia de una brecha entre sus niveles en los períodos siete a nueve.

Una última cuestión vinculada con la participación del salario σ_w . Las políticas de creación de exceso de demanda generan dos tipos de impactos sobre el salario real. Por un lado, la descrita en términos de Goodwin, en el sentido de que la reducción de la desocupación permite pujar por un salario real más alto. Es una política de tipo reactivo. Pero, hay un segundo impacto de carácter estructural. Un aumento exógeno permitirá obtener una mayor participación en el ingreso salarial σ_w de equilibrio. Ello podría provenir de cambios en la tecnología sesgados hacia el trabajo o de modificaciones institucionales en la protección laboral (Barbosa-Filho, 2016). Adicionalmente, esas políticas aumentarán el empleo e incrementarán la participación σ_w . Capi-

talistas y asalariados tomarán en cuenta estas repercusiones que se verifican en el corto plazo pero que se proyectan hacia el futuro. Estos efectos del salario real que surgen de inyecciones de poder de compra son distintos a los que resultan del conflicto entre el capital y el trabajo. Se vinculan, en cambio, con las teorías sobre el potencial de la política de demanda agregada, más allá de la existencia efectiva de límites que tienden a frenar este tipo de expansión.

III.2.3. El salario y las ganancias

La inyección de demanda ϵ posibilita que los trabajadores obtengan un mayor salario real y un incremento de la participación de los salarios $\sigma_w = w_r / y_r$ (línea continua). En el gráfico 4 se examinó la evolución del salario real y de la productividad, a partir de la trayectoria de la variable w .

En este caso, en el gráfico 7, se tiene un análisis del mismo tipo, aunque habrá *sólo un período de transición*, en el cual la trayectoria de ambas variables es divergente, la correspondiente al tránsito de σ_w de 60% al 65%. El salario real crecerá a un ritmo más elevado que la productividad hasta ubicarse en el nuevo nivel que quedará fijo hacia el futuro, a partir del cual $\sigma_w' / \sigma_w = 0$ y, en consecuencia, el salario y la productividad crecerán al mismo ritmo $w_r' / w_r = y_r' / y_r$.

Por su parte, la tasa normal de ganancia r_n se estaciona en un valor más bajo en tanto se sostenga la política exógena. El gráfico 7 refleja esa evolución de la distribución del ingreso.

El estímulo permanente provoca una suba de la tasa de crecimiento del capital fijo g_K (Shaikh, 2016, p. 658). Por otra parte, importa señalar que esta suba de la tasa de inversión se obtiene bajo la hipótesis marxista de que el producto corriente Y converge al producto normal Y_n . Otro aspecto vinculado con las políticas de estímulo es que los ajustes en las tasas de crecimiento del producto y de la productividad establecen una asociación positiva conocida como la *ley de Verdoorn* (Lavoie, 2014)

El estudio de las políticas expansivas podría inducir a creer que el término ϵ designaría los estímulos inyectados en las fases de exceso de oferta y retirados en los excesos de demanda. Pero, en el capitalismo contemporáneo ϵ no fluctúa alrededor de cero porque los estímulos exógenos tienden a ser persistentes, dándose fuera y dentro de fases recesivas, y por lo tanto ϵ tendrá un componente sistemático y su media será positiva (Shaikh, 2016, 628). Expresado en otros términos, la rentabilidad capitalista requiere impulsos no sólo en las fases de baja sino también en períodos en que es necesario aumentar el ritmo de la acumulación (Mandel, 1979).

Gráfico 6. Política persistente y nivel del producto

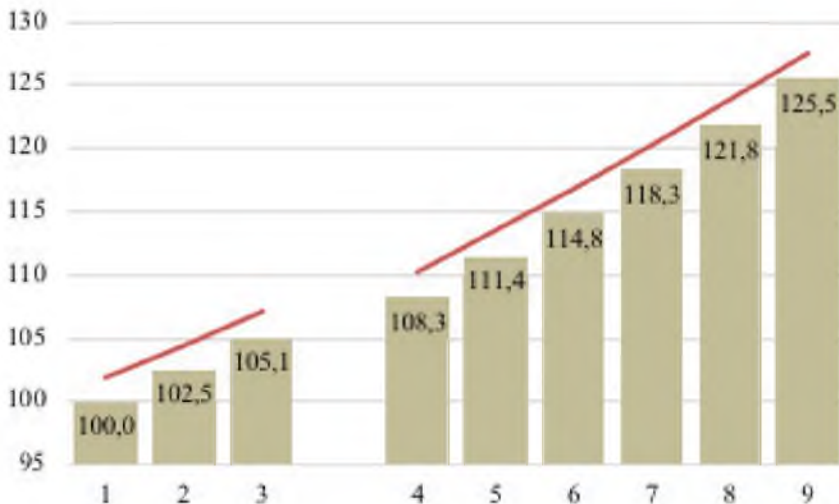
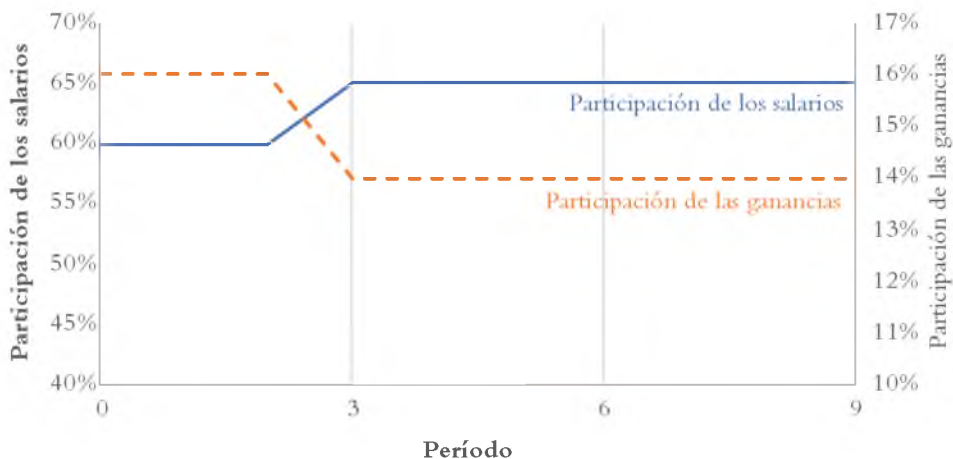


Gráfico 7. Política persistente y distribución del ingreso



Un último punto. Como se vio en la introducción, en su análisis de la demanda exógena, Shaikh examina la posibilidad de que los capitalistas puedan neutralizar exitosamente una suba del salario real originada en la caída de la desocupación por la vía, por ejemplo, de un aumento de la productividad del trabajo que neutralice el aumento del costo laboral⁷. ¿Cómo se reflejaría este caso en el gráfico 7 que se acaba de analizar? Sencillamente, el impulso autónomo generaría un crecimiento del producto y de la demanda pero ni tasa normal de ganancia r_n ni la participación de los salarios σ_w sufrirían modificación alguna en su trayectoria en los nueve períodos (2016, 633). Los capitalistas están en condiciones de expandir su producción y de lograr, al mismo tiempo, que no se altere su tasa normal de ganancia.

IV. LOS LÍMITES DE LAS POLÍTICAS EXPANSIVAS

Cuando las políticas expansivas son permanentes, la tasa de crecimiento del producto g_y se mantendrá en el nivel más elevado. ¿Cuáles son los límites que enfrenta una expansión? En Shaikh hay tres factores capaces de actuar sobre g_y y frenar el ciclo. Ellos son: 1) incrementos en σ_w que afecten la rentabilidad de la firma vía cambios en el costo laboral

unitario $w_r'/w_r > y_r'/y_r$, 2) problemas originados en la esfera financiera y, 3) la inflación.

En cuanto al primero, Skott (Skott, 2010) destaca que varias corrientes no neoclásicas toman en consideración elementos que inciden endógenamente sobre el ciclo económico. Uno de ellos está dado por la idea del ejército industrial de reserva que hace caer las ganancias y provoca una disminución del ritmo de producción. Aun cuando los capitalistas tiendan a incrementar la oferta a través de aumentos en la productividad o en la fuerza de trabajo, ese intento puede encontrar límites si la rentabilidad cae, dando lugar a una reversión de la fase expansiva. En *Capitalism* (2016, 663-672) Shaikh encara el análisis de los ciclos en EE.UU. en el período 1948-2011 y señala que el extenso período de suba de la participación salarial σ_w que se inició a fines de los años sesenta con la consiguiente reducción de la rentabilidad y que desembocó en la crisis de los años setenta, fue contrarrestado por las políticas de Reagan que abrieron paso a una suba de la tasa de ganancia r_n . También Sherman (1991) asigna un papel importante a la suba de costos –básicamente, las materias primas– en la fase alcista y a su efecto negativo sobre el ritmo de la producción.

El segundo problema se origina en la esfera crediticia (Shaikh, 1989, p. 72, 2016, p. 603). Al respecto,

⁷ Ver alternativas planteadas en la página 69.

Foley (1987) analiza la interacción cíclica entre la tasa de ganancia y la tasa de interés. Cuando la firma se propone expandir sus ventas e incrementar su demanda de insumos, puede aumentar su endeudamiento y, con ello, la posibilidad futura de afrontar problemas de liquidez que afecten la ganancia y reviertan el ciclo. Asimismo, Foley (2009) examina la inestabilidad financiera comparando los fondos ingresados a la firma -ganancias y préstamos- con sus usos, la inversión y los vencimientos bancarios. Cuando los ingresos sufren una caída marcada, crecerá la relación deuda/capital y ello habrá de provocar un cambio cualitativo en el pasivo empresario que, en términos de Minsky, pasará de tener un carácter sólido a otro especulativo o derivar en un esquema Ponzi. Marx plantea las cuestiones crediticias al discutir la relación que existe entre la tasa de interés y la tasa de ganancia (Marx, 1973b). Además, advierte sobre la tendencia de que el dinero y los activos financieros permanezcan ociosos bajo la forma de ahorro líquido en vez de orientarse hacia la acumulación reproductiva.

El tercer problema está dado por la inflación. En *Capitalism*, Shaikh desarrolla una explicación de la inflación sostenida en la existencia de una restricción en la oferta agregada combinada con inyecciones adicionales al poder de compra. La restricción de oferta, basada en Pasinetti, se define a partir de la evolución de la tasa de acumulación del capital y la tasa de ganancia. El crecimiento de la primera (g_K) encontrará su límite, que está dado por la tasa de ganancia que, en términos de Pasinetti constituye el límite máximo de la tasa de crecimiento. Según Shaikh (2016, 700), la fuerza de trabajo no es el factor limitante para explicar la inflación, como se plantea con la curva de Phillips, y tampoco lo es la capacidad instalada. La restricción, que está dada por factores que reducen la tasa de acumulación y traban la posibilidad de ampliar la capacidad instalada, es denominada la *tasa de utilización del crecimiento*.

IV.1 Otras visiones del conflicto entre salarios y ganancias

Es posible encontrar puntos de contacto entre la visión marxista del ciclo y de la acumulación con otros enfoques. En la teoría keynesiana, la produc-

ción está impulsada por la demanda agregada y por sus medidas de estímulo. Los problemas que enfrenta la oferta, como la suba de costos, son neutralizados si la demanda autónoma actúa con la suficiente fuerza. El aumento del salario real y del consumo arrastrará al producto y, vía acelerador, a la inversión. En síntesis, la demanda impulsa la oferta agregada (Hein, 2014; Lavoie, 2014).

Sin embargo, no se está frente a una opinión excluyente dentro de esa escuela. En un artículo publicado hace treinta años, que ha ejercido una vasta influencia en la macroeconomía no neoclásica, Bhaduri y Marglin (1990) aportan un enfoque diferente. Este trabajo parte del marco de la demanda efectiva y del supuesto kaleckiano de que el producto corriente Y se desenvuelve por debajo del producto normal Y_n . Para estos autores, bajo determinadas condiciones, un aumento exógeno del salario real provocará el aumento de la demanda, del empleo y del producto. Ello ocurre cuando el incremento obtenido por el consumo es superior a la disminución que experimentan las ganancias, el ahorro y la inversión. En este caso, la demanda agregada neta experimenta un incremento y la economía estará *impulsada por el salario*. En cambio, si el aumento en el consumo provocado por el alza del salario se ve superado por la caída en la inversión, el efecto neto sobre la demanda agregada será negativo. Esta economía estará *impulsada por las ganancias*⁸. En síntesis, el aumento del salario real tendrá un efecto de carácter ambiguo en las economías capitalistas.

8 Las condiciones analíticas son demostradas mediante las funciones de ahorro y de inversión. Ambas están influidas positivamente por: 1) la rentabilidad, expresada por la participación de las ganancias en el ingreso corriente y, 2) la demanda agregada, representada por la relación Y/Y_n . La economía estará *impulsada por las ganancias* cuando la reacción (derivada parcial) de la inversión a un incremento de la participación de las ganancias en el producto sea mayor que la reacción del ahorro frente al aumento en aquella participación. Intuitivamente, se está frente a una función de inversión que responde en forma vigorosa a la suba (o la baja) de las ganancias. Paralelamente, la reacción del ahorro es más débil. En cambio, si el ahorro tiene una mayor a que la inversión frente a un aumento de la participación de las ganancias en el ingreso, se está frente a un régimen tirado por el *salario real*.

Bhaduri y Marglin sostienen que en un régimen impulsado por el salario, podría verificarse una suba simultánea de los salarios y de las ganancias, que beneficie tanto a los trabajadores como a los capitalistas. Es el caso denominado *capitalismo cooperativo*, que se verifica cuando el aumento del salario real genera un incremento del producto de una magnitud tal que la reducción del *mark-up*, y por lo tanto, de la participación de las ganancias en el ingreso corriente se ve más que compensada por el incremento de la masa de ganancias originada en las mayores ventas. En consecuencia, habría condiciones bajo las cuales se plantea una armonía entre los intereses de las clases sociales. Pero al mismo tiempo, Bhaduri y Marglin advierten que este proceso tiene un límite. Una suba excesiva del salario podría generar un *profit-squeeze* –estrangulamiento de las ganancias– que altere esa armonía de intereses y que afecte la producción. Aún sin plantear una función de oferta, estos autores dirigen su mirada a los costos de la firma y expresan que la presión sobre las ganancias podría provocar, en el largo plazo, una crisis de subacumulación originada en un crecimiento muy débil del capital fijo frente al aumento que pueda experimentar la fuerza de trabajo.

Dentro del estructuralismo, Taylor (2004) analiza el ciclo a partir del modelo de Bhaduri y Marglin de economías tiradas por el salario o por la ganancia. Al mismo tiempo, incorpora el efecto del ejército industrial de reserva de Marx y Goodwin sobre salarios y ganancias. En su criterio, el equilibrio exige tomar en cuenta tanto las condiciones del mercado del producto como las del mercado de trabajo. Taylor estudió empíricamente el ciclo en los Estados Unidos en base al modelo de Bhaduri y Marglin, encontrando que la economía en 1950-2000 creció impulsada por las ganancias. Taylor y sus seguidores han hecho varios aportes al estudio del ciclo. Primero, al considerar el conflicto distributivo de acuerdo al modelo de Goodwin. Segundo, al analizar las políticas monetarias, fiscales y cambiarias específicas que pueden acelerar o frenar la fase expansiva (Taylor, 2004). Tercero, al explicitar los efectos del tipo de cambio en una economía abierta al comercio y a las finanzas (Barbosa-Filho & Taylor, 2006; Kiefer & Rada,

2013). Blecker y Setterfield (2019) también abordan esta cuestión estudiando varios enfoques, entre ellos, el clásico-marxista y el kaldoriano.

V. EL SECTOR EXTERNO Y LA RESTRICCIÓN DE DIVISAS

Como se expresó en la introducción, Rugitsky (2016) ha señalado que la interacción entre distribución del ingreso y políticas de demanda es analizada en la literatura crítica, predominantemente, en el marco de una economía cerrada. Si bien el estudio del producto es usualmente descompuesto en la suma del balance de ahorro-inversión, el fiscal y el externo, este último se circunscribe a la balanza comercial sin que se consideren los movimientos de capitales. Ello ocurre en los trabajos marxistas (Duménil & Lévy, 1993; Shaikh, 2016) y en los postkeynesianos (Lavoie, 2014; Hein, 2014). Tal marco resulta inadecuado para los países semiindustrializados e, incluso, para un buen número de países avanzados, en los cuales el tipo de cambio juega un rol clave. En los países dependientes, cuando surgen restricciones de oferta de divisas, la acumulación se detiene o cae. Resulta paradójico que esta restricción sobre la oferta agregada, formulada hace más de medio siglo por Kalecki (1976), encuentre tan poco eco por parte de los seguidores de sus ideas sobre la demanda efectiva.

El papel del tipo de cambio debe ser enfocado tomando en cuenta diversas facetas. Primero, una devaluación puede tener un impacto expansivo o contractivo sobre el producto y la inversión (Blecker, 1999). Asimismo, repercute en forma diferenciada entre las diversas ramas de la economía. Segundo, la variación de la paridad cambiaria influye en la distribución del ingreso al provocar una caída del salario real, por su efecto sobre la inflación. También incide en el reparto de las ganancias entre las diversas fracciones del capital, por ejemplo entre exportadores y capitalistas vinculados al mercado interno. Además, ahora interviene otra fracción capitalista en el reparto del plusvalor, los acreedores de la deuda en divisas y las firmas de capital extranjero. Tercero, en muchas economías el dólar juega un rol importante en el sistema financiero local y en los contratos. Como consecuencia, la deuda externa puede verse seriamente afectada por devaluaciones bruscas. En la Argentina, las graves crisis

de 2001 y de 2018 se han manifestado en enormes fugas de capitales al exterior que restan recursos a la inversión reproductiva (Mercatante, 2019). Todas estas repercusiones exhiben las dificultades que se afrontan cuando se aborda el funcionamiento de los países sin tomar el contexto externo. En muchas economías, la restricción de divisas juega un papel de una importancia equivalente a las señaladas por Shaikh cuando aborda los límites del ciclo en el capitalismo⁹.

En el actual contexto de globalización, la inversión está sometida a las alteraciones en el sector externo. En los modelos kaleckianos, la tasa de acumulación del fijo capital depende de: 1) las expectativas (animal spirits) de las firmas, 2) la tasa de ocupación de la capacidad instalada y, 3) la tasa de ganancia (Taylor, 2004). En Shaikh, la tasa de inversión está explicada por: 1) la tasa neta de ganancia y, 2) inyecciones de demanda. En cambio, diversos autores, como Oreiro y Araujo (2013) introducen directamente el tipo de cambio en la función de acumulación g_K . Esta extensión podría ser llevada al modelo de Shaikh de la siguiente manera:

$$g_K = f(r - i, e'/e) + \varepsilon$$

siendo e el tipo de cambio nominal (pesos por dólar) y e'/e la tasa de devaluación. Sin embargo, tomando en cuenta que Shaikh sintetiza todo aumento del poder de compra –monetario o fiscal– en ε , los efectos de la devaluación podrían ser expresados directamente a través de una variación en ese término.

Para Carvalho y Rugitsky (2015) existen tres canales por los cuales el tipo de cambio influye sobre la inversión: 1) provoca una suba de las exportaciones y una reducción de las importaciones y por esta vía, incrementa la utilización de la capacidad, 2) permite recomponer la tasa de ganancia de los exportadores en un contexto de competencia global y 3) reduce el consumo interno debido a su efecto negativo sobre el salario real. Como se advierte, la devaluación genera un incentivo a las exportaciones pero tiene un efecto negativo sobre la importación de insumos y de maquinaria. En

consecuencia, la depreciación puede tener efectos contrapuestos y, por ello, podría trabar la formación interna de capital, sobre todo si el componente importado es elevado.

Sin embargo esos autores advierten, también, que la apreciación del tipo de cambio puede ejercer consecuencias positivas sobre la utilización de la capacidad, debido a su influencia positiva sobre el salario real y el consumo. Este efecto expansivo podría superar, en el corto plazo, al negativo que ejerce sobre la rentabilidad exportadora. Además, la devaluación tiene repercusiones negativas sobre las deudas de las firmas en divisas y sobre sus importaciones de insumos intermedios y de maquinaria y equipo. En otras palabras, las firmas enfrentan un alza del costo unitario cuando se verifica una depreciación cambiaria. También es verdad que apreciaciones prolongadas del tipo de cambio pueden reforzar las tendencias a la desindustrialización.

Por su parte, los términos del intercambio son otro factor que tiene una influencia muy importante sobre la inversión, sobre todo, en países exportadores de commodities como Brasil y de Argentina. Este efecto se vincula con las inversiones en esos sectores y sus repercusiones sobre el resto del sector industrial. También, las expectativas de crecimiento de la demanda mundial juegan en igual sentido.

VI. CONCLUSIONES

El presente trabajo analiza las contribuciones de Shaikh (2016) a la acumulación, considerando la rentabilidad y las políticas exógenas de demanda. Los estímulos autónomos originados en el gasto o en la inversión modifican la distribución del ingreso ya que un aumento del producto disminuirá la tasa de desocupación y generará un alza del salario real. La oferta agregada habrá de reaccionar frente este incremento en el costo laboral unitario de diversas maneras. En lo que Shaikh presenta como el caso general habrá una fase expansiva con un salario real en alza y una disminución de la tasa normal de ganancia. Este ciclo se mantendrá en la medida en que persistan los estímulos y, también, que la tasa corriente de ganancia tienda a crecer o se mantenga elevada. De esta forma, se atraviesan

⁹Ver página 78.

períodos más o menos prolongados, con aumento del salario real, suba del consumo y caída del ahorro y crecimientos positivos en la producción y en el capital fijo. Tal visión contrasta con la concepción clásica de Smith y Ricardo, para quienes la tasa de ahorro determina la tasa de inversión. También constituye un punto de divergencia con autores marxistas que se apoyan en esta visión clásica, como Foley y Michl (1999), Michl (2009) y Duménil y Lévy (1993, 1999).

Shaikh encara el problema de la acumulación tomando en cuenta la rentabilidad en el corto y en el largo plazo. Examina la evolución del salario real, la productividad, la tasa general de ganancia y sus desvíos cíclicos y muestra cómo influyen estas variables sobre el producto, el empleo y la inversión. De esta forma, establece un marco que permite incorporar diversos problemas concretos –fiscales, cambiarios y monetarios– en el análisis de la acumulación. Otra contribución se vincula con el papel que cumple tanto la oferta (firma) como la demanda. En este sentido, rechaza la visión postkeynesiana y kaleckiana de la primacía de la demanda y su capacidad de arrastrar a la oferta en el proceso productivo. En este mismo terreno, se diferencia también del difundido modelo de Bhaduri y Marglin de sus regímenes tirados por las ganancias o por los salarios.

No obstante, hay que señalar que sin extender este marco a la economía abierta, tanto en el campo real como en el financiero, se reduce la perspectiva para analizar la acumulación del capital en un número grande de países. La consideración de los movimientos de corto plazo y el tipo de cambio son elementos clave para estudiar las variaciones de las ganancias, los salarios y el producto, es decir, el funcionamiento de la macroeconomía en muchos países de Unión Europea y en las naciones semiindustrializadas (Blecker & Setterfield, 2019; Taylor, 1991, 2004). Brasil y Argentina son países exportadores de commodities, con sectores industriales desestructurados por políticas de apertura. Además, en estas economías el tipo de cambio juega un rol en la política económica y es la variable clave para la división de la ganancia entre las diversas fracciones del capital. También incide en las fugas de capitales que castigan a estos países.

REFERENCIAS

- Asiain, A., & Gaite, P. (2018). Una interpretación de las diversas visiones sobre la restricción externa. *Cuadernos de Economía Crítica*, 5(9), 127–155.
- Asimakopulos, A. (1991). *Keynes's General Theory and Accumulation*. Cambridge University Press.
- Baran, P.A., & Sweezy, P.M. (1973). *El capital monopolista: Ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. Siglo XXI.
- Barbosa-Filho, N. (2016). Elasticity of substitution and social conflict: A structuralist note on Piketty's Capital in the Twenty-first Century. *Cambridge Journal of Economics*, 40(4), 1167–1183. <https://doi.org/10.1093/cje/bev042>
- Barbosa-Filho, N., & Taylor, L. (2006). Distributive and demand cycles in the us economy—a structuralist goodwin model. *Metroeconomica*, 57(3), 389–411.
- Bhaduri, A., & Marglin, S. (1990). Unemployment and the real wage: The economic basis for contesting political ideologies. *Cambridge Journal of Economics*, 14(4), 375–393.
- Blecker, R. (1999). Kaleckian macro models for open economies. En B. Deprez & J. T. Harvey (Eds.), *Foundations of International Economics* (pp. 116–149). Routledge.
- Blecker, R. A., & Setterfield, M. (2019). *Heterodox Macroeconomics: Models of Demand, Distribution and Growth*. Edward Elgar Pub.
- Carvalho, L., & Rugitsky, F. (2015). *Growth and distribution in Brazil the 21st century: Revisiting the wage-led versus profit-led debate*. En Working Papers (Núm. 2015–25), Department of Economics. University of São Paulo (FEA-USP).
- Duménil, G., & Lévy, D. (1993). *The Economics of the Profit Rate: Competition, Crises and Historical Tendencies in Capitalism*. Edward Elgar Publishing Ltd.
- Duménil, G., & Lévy, D. (1999). Being Keynesian in the Short Term and Classical in the Long Term: The Traverse to Classical Long-Term Equilibrium. *Manchester School*, 67(6), 684–716.
- Duménil, G., & Lévy, D. (2017). *La crisis del neoliberalismo*. UNM Editora. <http://www.unmeditora.unm.edu.ar/index.php/colecciones/biblioteca-de-economia/157-la-crisis-del-neoliberalismo>

- Dutt, A. K. (2011). The role of aggregate demand in classical-Marxian models of economic growth. *Cambridge Journal of Economics*, 35(2), 357–382.
- Foley, D. K. (1987). Liquidity-profit rate cycles in a capitalist economy. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 8(3), 363–376.
- Foley, D. K. (2009). Financial fragility in developing economies. En A. K. Dutt & J. Ross (Eds.), *Development Economics and Structuralist Macroeconomics* (pp. 157–168). Edward Elgar Publishing. https://ideas.repec.org/h/elg/eechap/2658_8.html
- Foley, D. K., & Michl, T. R. (1999). *Growth and Distribution*. Harvard University Press.
- Foley, D. K., & Michl, T. R. (2010). The Classical Theory of Growth and Distribution. En M. Setterfield (Ed.), *Handbook of Alternative Theories of Economic Growth*. Edward Elgar Publishing. https://ideas.repec.org/h/elg/eechap/12814_2.html
- Goodwin, R. (1965). *A Growth Cycle*. First World Congress of the Econometric Society, Rome. https://pdfs.semanticscholar.org/dd29/697ee-b31ae_race_to_the_2d05e7927ad207899ec-d70cf8f7.pdf
- Hein, E. (2014). *Distribution and Growth after Keynes: A Post-Keynesian Guide*. Edward Elgar Publishing Ltd.
- Kalecki, M. (1976). *Economía socialista y mixta*. Fondo de Cultura Económica.
- Kiefer, D., & Rada, C. (2013). *Profit maximising goes global: The bottom* (Núm. 2013–05; Working Paper). Department of Economics, University of Utah.
- Lavoie, M. (2014). *Post-Keynesian Economics*. Edward Elgar Publishing.
- Mandel, E. (1979). *El Capitalismo tardío*. Era.
- Marx, K. (1973a). *El capital: Crítica de la economía política. Libro 1*. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1973b). *El capital: Crítica de la economía política. Libro 3*. Fondo de Cultura Económica.
- Mercatante, E. (2019). *Salir del Fondo*. Ediciones IPS.
- Michl, T. R. (2009). *Capitalists, Workers, and Fiscal Policy: A Classical Model of Growth and Distribution*. Harvard University Press.
- Oreiro, J. L., & Araujo, E. (2013). Exchange Rate Misalignment, Capital Accumulation and Income Distribution Theory and Evidence from the Case of Brazil. *Panoeconomicus*, 60(3), 381–396.
- Palley, T. I. (2013). Keynesian, Classical and New Keynesian Approaches to Fiscal Policy: Comparison and Critique. *Review of Political Economy*, 25(2), 179–204. <https://doi.org/10.1080/09538259.2013.775821>
- Rugitsky, F. (2016). Growth, distribution, and sectoral heterogeneity: Reading the Kaleckians in Latin America. *Economía*, 17(3), 265–278.
- Setterfield, M. (2012). *Exploring the Supply Side of Kaldorian Growth Models* (Working Paper Núm. 1206). Trinity College, Department of Economics. <https://econpapers.repec.org/paper/triwpaper/1206.htm>
- Shaikh, A. (1989). Accumulation, finance, and effective demand in Marx, Keynes, and Kalecki. En W. Semmler (Ed.), *Financial dynamics and business cycles: New perspectives* (pp. 65–86.). M.E.Sharpe.
- Shaikh, A. (2016). *Capitalism: Competition, conflict, crises*. Oxford University Press.
- Sherman, H. J. (1991). *The Business Cycle: Growth and Crisis under Capitalism*. Princeton University Press.
- Skott, P. (2010). Growth, Instability and Cycles: Harrodian and Kaleckian Models of Accumulation and Income Distribution. En M. Setterfield (Ed.), *Handbook of Alternative Theories of Economic Growth*. Edward Elgar Publishing. https://ideas.repec.org/h/elg/eechap/12814_5.html
- Taylor, L. (1991). *Income Distribution, Inflation, and Growth: Lectures on Structuralist Macroeconomic Theory*. MIT Press.
- Taylor, L. (2004). *Reconstructing macroeconomics: Structuralist proposals and critiques of the mainstream*. Cambridge, MA : Harvard University Press. <https://trove.nla.gov.au/version/34295290>

RESEÑA DE LIBROS

“Los fundamentos de la teoría Clásica del Excedente”

Alejandro FIORITO (2019)

Moreno, Argentina, UNM Editora¹

Gonzalo FERNÁNDEZ²



1 Sugerencia de citación: Fernández, G. (2019). “Piero Sraffa: Los Fundamentos de la Teoría Clásica del Excedente” de Alejandro Fiorito. Revista de Economía Política y Desarrollo, Nro. 2 Vol. 1, Noviembre 2019 – Abril 2020, ISSN 2618-5253 (impresa) / ISSN 2618-5539 (en línea).

2Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. E-mail: gonzalo.fguasp@hotmail.com

Se atribuye a Slavoj Žižek la idea de que, en el mundo de hoy, ser socialista no significa nada. Si entendemos el objeto de su afirmación como algo meramente normativo en términos de praxis política, el filósofo podría llegar a estar en lo cierto. Pero lo que Alejandro Fiorito va a dejar en claro con su obra *Piero Sraffa: Los Fundamentos de la Teoría Clásica del Excedente* (2019) es que hay discusiones teóricas que, al menos en economía, siguen siendo relevantes, y así, parafraseando la cita del comienzo, podemos afirmar que ser sraffiano significa todo.

La importancia de la obra del economista Piero Sraffa (1898-1983) difícilmente pueda ser exagerada, ya que sus desarrollos son la base sobre la que se fundamentan no sólo la construcción de un marco teórico alternativo, relacionado a la reinterpretación de las obras de los economistas clásicos (Adam Smith, David Ricardo y, en agregación, Carlos Marx) sino también por constituir la crítica más certera a la teoría económica predominante, principalmente en su vertiente microeconómica. Una crítica que, a diferencia de lo que tiende a ser costumbre en las aulas y en los *journals* académicos, va más allá de las corroboraciones empíricas y los intentos de falsación para hacer foco en la coherencia lógica de los enunciados. De ahí su capacidad demoledora. Porque, como expone Fiorito, “ningún hecho destrona una teoría”.

El libro, luego de una breve presentación en la que se mencionan, entre otras cosas, la excelente relación que Sraffa mantenía con Keynes, y la continuidad de Sraffa con Marx, comienza con una exposición que contrasta la teoría del valor y la distribución marginalista con la de la economía política clásica. En este primer capítulo también se realiza un riguroso análisis del tratamiento que la literatura neoclásica ha hecho del capital, algo que, en general, es poco trabajado y no debe ser despreciado como un aporte secundario de esta obra. Lo mismo sucede con la crítica a las parábolas de Samuelson y al principio de sustitución factorial.

Ya en el capítulo segundo, el autor aborda de lleno la reconstrucción, en un sentido cronológico, de la trayectoria teórica de Sraffa. Por lo que comienza con sus primeras críticas, de 1925 y 1926, a la

economía marshalliana. En el mismo también repasa el debate que mantuvo con Frederick von Hayek (1899-1992) a comienzos de la década del treinta. Siendo esta otra contribución verdaderamente relevante del libro aquí reseñado. En especial cuando la coyuntura insiste en reflotar debates saldados de la mano de personajes mediáticos con nulo conocimiento teórico.

En línea con lo anterior, pero separada debido a la relevancia del tema a tratar, en la sección tercera del libro se desarrolla la obra magna de Sraffa: *Producción de mercancías por medio de mercancías* (1960). Obra que le llevó cerca de treinta años producir y en la que expone, por primera vez, la solución al problema de la determinación de los precios y de la distribución; enfrentado fallidamente por Ricardo y que ha sido dónde los marginalistas de fines del siglo XIX hicieron foco para criticar y abandonar la perspectiva clásica. El sistema que aquí desarrolla Sraffa sienta bases sólidas (de hecho jamás ha sido refutado) para la crítica de la economía neoclásica, “estableciendo la determinación de precios de producción dado el nivel de actividad y sin utilizar el análisis marginal” (Fiorito, 2019, p.86). Incluso va más allá ya que, la obra representa “una nueva vía que rechaza los tres canales abiertos por la economía: los rendimientos constantes, el equilibrio general y la competencia imperfecta” (Fiorito, 2019, p.86), siendo totalmente rupturista con lo contemporáneo y representando, como se mencionó, “un revival” del esquema clásico (incluyendo, por supuesto, a Carlos Marx). Pero el camino abierto se bifurca por no ser sólo el de la crítica, sino también el de la construcción de una teoría económica distinta a la predominante, con la validez lógica de la cual la otra carece. Así, Sraffa permite vincular la economía clásica, o del excedente, con la perspectiva keynesiana, “con lo que implica crear nuevos nexos de dinámica económica sin necesidad de suponer pleno empleo de recursos ni crecimiento dirigido por la oferta” (Fiorito, 2019, p.19).

Finalmente, en el cuarto capítulo, Fiorito concluye el libro con un repaso sintético de las vertientes de la teoría clásica que tratan temas distintos a la determinación de los precios como el crecimiento,

la selección de técnicas y del consumo, entra otras. También, en esta sección, hará énfasis en las características metodológicas de esta perspectiva.

Por todo lo aquí expuesto, *Piero Sraffa: Los Fundamentos de la Teoría Clásica del Excedente* (Fiorito, 2019) representa un aporte invaluable, más aún siendo fruto de la editorial de una universidad pública, para aquellos quienes buscan educar, o educarse, lejos de los ambientes de reproducción de las ideas neoclásicas (que son, en los términos que corresponde: hegemónicas y, por lo tanto, favorables a las relaciones de poder imperantes) y con la rigurosidad necesaria para comprender los mecanismos que explicarían el funcionamiento de la realidad económica, porque, en este ámbito como en todos, nada más práctico que una buena teoría. Hoy por hoy, parecería que la ciencia económica continúa en un estado ptolemaico. A pesar de que, como deja en claro Alejandro Fiorito, Piero Sraffa protagonizó ya una revolución copernicana.

INFORMACIÓN GENERAL

PAUTAS PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS

(Disposición UNM-DEyA N° 48/2018)

La REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO es una publicación semestral impresa y electrónica del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno. Cada Volumen se compone de 2 ediciones anuales. El idioma oficial de la Revista es el español, pero aceptará contribuciones en inglés, francés y portugués.

El propósito de la publicación es la difusión e intercambio de la producción científica en materia de teoría económica, relaciones internacionales y economía política internacional, primordialmente y bajo la premisa de la libertad de pensamiento, la pluralidad de ideas y la rigurosidad científica; como así también, en procura de avances, tanto teóricos como metodológicos, de la ciencia económica en general y el mejoramiento de la calidad educativa de la disciplina en el Nivel Superior.

Asimismo, la Revista tiene el compromiso de cumplir los estándares generales de calidad académica. Todos los artículos serán evaluados por miembros del Comité Editorial, a efectos de verificar el cumplimiento de los requisitos y normas de redacción de la Revista y con posterioridad, por dos evaluadores externos, siguiendo la modalidad de doble ciego.

La REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO comunicará a los autores las decisiones y comentarios de los evaluadores, y mantendrá el carácter confidencial de las evaluaciones. El Comité Editorial de la misma es el responsable de emitir la decisión final de publicación de los artículos que se reciban.

Esta publicación no dependerá de la concepción teórica ni del punto de vista o la metodología empleada por los autores; sólo se tendrá en cuenta para su decisión de publicación, la calidad, el rigor y las normas implícitas de todo trabajo académico, dando preferencia a documentos inéditos.

En el caso particular, de los artículos empíricos, el Comité Editorial podrá requerir a los autores información adicional para replicar los ejercicios cuantitativos con el objetivo de certificar la calidad. La Revista invita a los autores a compartir voluntariamente sus bases de datos y los códigos de los programas estadísticos utilizados durante la etapa de evaluación del trabajo. En caso de ser aprobado para su publicación, este requisito podría ser obligatorio, en caso de considerarlo oportuno.

Bajo ninguna circunstancia la decisión del Comité Editorial puede ser apelada. La aprobación final de las publicaciones está sujeta a cambios de estilo, forma y contenido que el editor considere, las que serán comunicadas y/o requeridas al autor con indicación de plazo.

Los autores son responsables del contenido de su trabajo y del uso correcto de las referencias que han citado. La Revista se reserva el derecho de realizar cambios de acuerdo a su política editorial.

El autor debe manifestar en forma expresa que está de acuerdo con la política editorial de la Revista, mediante declaración jurada fehaciente. Todos los manuscritos deben ser originales e inéditos y no deben presentarse simultáneamente para su publicación en otro lugar. El requisito de originalidad será verificado por el Comité Editorial, como así también el plagio, mediante la consulta de expertos y asesores externos.

Los artículos deberán ser enviados al siguiente correo electrónico: repyd@unm.edu.ar

GUÍA PARA LA PRESENTACIÓN DE ARTÍCULOS

(Disposición UNM-DEyA N° 48/2018)

Indicaciones generales

Los artículos a presentar deberán contener una portada en la que se indique el título del trabajo, nombre e institución de todos los autores, las direcciones postales y de correo electrónico de los mismos.

Asimismo, la portada debe incluir un resumen en español e inglés de menos de 150 palabras, las palabras clave (en español e inglés) que indican el contenido del artículo y el número de clasificación de la Revista de Literatura Económica pertinente (Código JEL). El nombre de los autores y/o sus instituciones no deben aparecer en el cuerpo del artículo.

Textos

- I. El trabajo debe contar con una introducción en la que se enuncien claramente el objetivo, la hipótesis o argumento central, la metodología empleada, los antecedentes de la investigación y una descripción de la estructura organizativa del artículo. Asimismo, el mismo debe ser presentado formato MSWord, A4, fuente Times New Román, tamaño 12, interlineado 1.5, margen superior e inferior de 2.5 cm. y de 3 cm. para izquierda y derecha. La extensión del documento completo (trabajos de investigación científica, artículos de divulgación o tesis de posgrado) no debe exceder las 35 páginas (incluyendo portada, gráficos, tablas, bibliografía, etc.). Las reseñas bibliográficas tendrán una extensión máxima de 10 páginas.

No incluir espaciados antes y después de cada párrafo. Las notas al pie deben estar en Times New Román 9, espacio simple.

La redacción en mayúscula el inicio de la oración y el resto en minúsculas, títulos, subtítulos y demás paratextos inclusive.

- II. Distinguir la jerarquía de los títulos en relación al texto indicando las divisiones y subdivisiones con clases numéricas (Por ej.: I, II., III., IV... y I.1, II.1, ..). La bibliografía no debe ir numeradas.

III. No utilizar encabezamientos ni pies de páginas con datos de autor y título. No utilizar efectos especiales de formato, letras capitales, etc. Justificar el texto. Sangrías de texto: colocar solo en primera línea de párrafo. El final del párrafo se hará con la tecla de retorno manual. Evitar las “tabulaciones” mediante emulaciones con la barra espaciadora

IV. Las tablas y gráficos deberán estar presentados en escala de grises. Los cuadros y gráficos, si los hubiere, deben ser entregados en sus programas originales en archivo diferente. Es decir, deben estar “pegados” en el mismo documento del Word y solo servirán para ver su ubicación; ya que se editará del archivo en su programa original (Excel o cualquier otro programa que se haya empleado para su elaboración).

Los gráficos y/o cuadros incorporados el texto deben consignar fuente. Los títulos, notas y fuentes de material deben ser presentados como parte del texto del documento, no en el cuerpo del gráfico, figura o tabla. Éstos no llevan punto final y su tipografía será Times New Román cuerpo 9 cursiva.

Los gráficos, figuras o tablas deben estar ordenados con numeración arábica. Las letras y otros elementos en los gráficos y tablas deben ser lo suficientemente grandes para ser legibles cuando éstas sean reducidas para ajustarse a la página impresa de la revista. Debe identificarse el software y los formatos utilizados para los archivos de texto y gráficos.

V. Las cursivas en el cuerpo del documento deberán usarse únicamente para palabras extranjeras. Si los autores desearan resaltar algún concepto, frase, palabra, o expresión propia de otro idioma deberá hacerlo con “comillas”, pero no en negritas y evitar los subrayados.

VI. Las citas textuales de cuatro renglones o menos podrán hacerse seguidas en el texto, utilizando comillas para indicar que se trata

de una cita textual. Al final de la cita, se indicará entre paréntesis el número o los números de página en que aparece el texto original.

Las citas textuales de más de cuatro líneas deberán realizarse en un párrafo aparte, con un separación del margen izquierdo de 2.5 cm y con un renglón de separación del texto principal al comienzo y final de dicha cita.

Las referencias de citas en el texto deberán seguir la norma APA (American Psychological Association). Las referencias en el texto deben hacerse entre paréntesis, indicando apellido de autor(es), “,”, año. Por ejemplo: (Gandolfo, 1994) o (Titelman y Pérez Caldentey, 2015). En el caso de tres o más autores, se citarán todos ellos la primera vez que se haga referencia a su trabajo. De allí en adelante, se utilizará solamente el apellido del primer autor, seguido por las siglas et al. Por ejemplo: (Cesaratto, Serrano, F y Stirati, 2003), y luego (Cesaratto et al., 2003). Para indicar el número de página deberá agregarse “,” y “p.” para una sola página y “pp.” para una serie de páginas.

Referencias

Las referencias de citas en el texto deberán seguir la norma APA (American Psychological Association).

- La lista de referencias debe corresponder con las citas dentro del documento.
- Las referencias al final del trabajo deberán ordenarse alfabéticamente por apellido del primer autor.
- Si el primer autor es el mismo, pero el segundo autor es diferente, las citas se ordenarán tomando en cuenta el apellido de los segundos autores.
- Si el mismo autor o autores aparecen varias veces, la cita se ordenará basándose en el año de publicación (comenzando por el más antiguo y terminando con el más reciente).
- Si el mismo autor tiene varios trabajos publicados en el mismo año, se utilizará una letra minúscula (a, b, c) inmediatamente después del año de publicación para diferenciarlos.

De artículos en revistas académicas:

- Apellido del/os autor/es, iniciales del/os autor/es (autores separados por “,” cuando son más de dos y/o “., y”, según corresponda).
- Año de publicación entre paréntesis.
- Título del artículo.
- Nombre de la revista, en letra cursiva.
- Número del volumen, en cursiva (se podrá incluir también el número de la revista entre paréntesis).
- Páginas en que aparece el artículo.

Diamond, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12(45), 1–23.

Cesaratto, S., Serrano, F., y Stirati, A. (2003). Technical change, effective demand and employment. *Review of Political Economy*, 15(1), 33–52.

De libros:

- Apellido, iniciales del/os autor/es del capítulo (autores separados por “,” cuando son más de dos y/o “., y”, según corresponda).
- Año de publicación entre paréntesis.
- Título del libro en letra cursiva.
- Lugar de publicación (ciudad, estado, provincia, país), seguido de dos puntos.
- Nombre de la editorial.

Bárcena Ibarra, A., y Prado, A. (2015). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Gandolfo, G. (1994). *International economics II. International monetary theory and open-economy macroeconomics* (2nd revised edition, 1st edition 1987). Berlin: Springer.

De capítulos de libros:

- Apellido, iniciales del/os autor/es del capítulo (autores separados por “,” cuando son más de dos y/o “., y”, según corresponda).
- Año de publicación entre paréntesis.
- Título del capítulo.
- La palabra “En”, seguida por las iniciales y apellido del editor del libro en el cual aparece el capítulo, seguido de “(Ed.)”

- Título del libro en el cual aparece el capítulo, en letra cursiva.
- Entre paréntesis, las páginas correspondientes al capítulo.
- Lugar de publicación (ciudad, estado, provincia, país), seguido de dos puntos.
- Nombre de la editorial.

Titelman, D., y Pérez Caldentey, E. (2015). *Macroeconomía para el desarrollo en América Latina y el Caribe: nuevas consideraciones sobre las políticas anticíclicas*. En A. Bárcena Ibarra y A. Prado (Eds.), *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI* (pp. 155-184). Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

De documentos de trabajo:

El formato es similar al del libro. Si proviene de una serie reconocida, incluya el título de la serie y el número entre paréntesis después del título.

- Apellido, iniciales del/os autor/es del capítulo (autores separados por “.” cuando son más de dos y/o “., y”, según corresponda).
- Año de publicación entre paréntesis.
- Título del documento en letra cursiva.
- Título de la serie y número entre paréntesis.
- Lugar de publicación (ciudad, estado, provincia, país), seguido de dos puntos.
- Nombre de la editorial.

Bastourre, D., Carrera, J., Ibarlucia, J., y Sardi, M. (2012). *Dos síntomas y una causa: Flujos de capitales, precios de los commodities y determinantes globales* (Documentos de Trabajo BCRA No. 201257) (pp. 1-46). Buenos Aires: Investigaciones Económicas, Banco Central de la República Argentina.

Nota sobre el DOI

El DOI es el identificador de objeto digital, o “digital object identifier”. Este es un número único que se asigna a artículos científicos, libros electrónicos u otros documentos que se publican en Internet. El nuevo formato APA exige, en los casos en que esté disponible, utilizar el DOI. Ejemplo:

Valdecantos, S., y Zezza, G. (2015). *Reforming the international monetary system: a stock-flow-consistent approach*. *Journal of Post Keynesian Economics*, 38(2), 167-191. <https://doi.org/10.1080/01603477.2015.1065679>

Otras sugerencias para la redacción:

- Uso de mayúsculas:
Si se utilizan: nombres propios, marcas, asignaturas o materias, carreras, instituciones, títulos, premios, nombre de eventos, etc. Las siglas van completas con mayúsculas cuando son menores a 4 letras y mayúscula minúscula mayor igual a 5 letras. La primera vez que se las nombra debe indicarse qué significan. Ejemplo: ONU, Unicef. Se utiliza mayúscula cuando se consigna el nombre de una ley. Ejemplo: Ley de Ética en la Función Pública. Los cargos y las instituciones en mayúscula. Ejemplo: Ministro XXX / Ministerio de Justicia, Seguridad y Derechos Humanos. Los términos “provincia”, “ciudad”, “municipio” y similares van con minúscula, excepto cuando integran el nombre de una institución. Ejemplo: en la provincia de Buenos Aires... / Policía de la Provincia de Buenos Aires. Los meses y los días de la semana van con minúscula.
- Estilo:
Decimos “la década del 90” (sin apóstrofo) o “la década de 1990”, y “la década de los noventa” (o “los años noventa”). La abreviatura de página es p. (p. 54) y la de páginas pp. (pp. 54-58). Se prefiere la separación decimal entre parte entera de la decimal debe usarse la coma, según establece la normativa internacional. La leyes se escriben sin separación de puntos, ejemplo ley 25188.
- Uso de supra índices para notas al pie:
Se coloca el número después del punto. Ejemplo: “...entre otros problemas.¹”

Los trabajos y colaboraciones que deseen enviarse, deberán remitirse a:

**REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO**

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

Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso

Oficina A 102 – Interno: 100 3620

Correo electrónico: repyd@unm.edu.ar

Teléfonos: (+54 237) 425-1619/1786, (+54 237) 460-1309, (+54 237) 462-8629,

(+54 237) 466-1529/4530/7186, (+54 237) 488-3147/3151/3473

Internos: 123 y 124

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



Piero Sraffa: Los fundamentos de la teoría clásica del excedente

Alejandro FIORITO

ISBN (Edición impresa): 978-987-782-008-9

ISBN (Edición digital): 978-987-782-009-6

164 págs. - 15x22 cm.



Teorías del valor y la distribución. Una comparación entre clásicos y neoclásicos

Fabio PETRI

ISBN (Edición impresa): 978-987-782-024-9

453 págs. - 15x22cm.



Teoría del dinero moderno y empleador de última instancia. Cómo la Argentina puede usar el pleno empleo para controlar la inflación

Agustín A. MARIO

ISBN (Edición impresa): 978-987-782-026-3

ISBN (Edición digital): 978-987-782-029-4

268 págs. - 15x22 cm.



La participación de los trabajadores en la gestión de las empresas

Julio C. NEFFA

ISBN (Edición impresa): 978-987-782-025-6

ISBN (Edición digital): 978-987-782-031-7

160 págs. - 15x22 cm.



El movimiento laboral argentino: orígenes y actualidad

Héctor ROUDIL

ISBN (Edición impresa): 978-987-782-027-0

ISBN (Edición digital): 978-987-782-030-0

160 págs. - 15x22 cm.



Céfiro (Zéphyros)

Revista de economía y gestión

ISSN (Edición impresa): 2408.4638

ISSN (Edición digital): 2422.7692

PUBLICACIÓN SEMESTRAL



PRÓXIMAMENTE

Aportes para pensar la pospandemia Covid-2019

Julio C. NEFFA

ISBN (Edición impresa): 978-987-782-035-5

ISBN (Edición digital): 978-987-782-036-2

págs 190. - 15x22 cm.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Rector

Hugo O. ANDRADE

Vicerrector

Manuel L. GÓMEZ

Secretaria Académica

Roxana S. CARELLI

Secretaria de Investigación, Vinculación Tecnológica y Relaciones Internacionales

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Secretario de Extensión Universitaria

Esteban SANCHEZ a/c

Secretaria de Administración

Graciela C. HAGE

Secretario Legal y Técnico

Guillermo E. CONY

Secretario General

Esteban SANCHEZ a/c

Secretario de Tecnología de la Información y Comunicación

Claudio F. CELENZA

Secretario de Infraestructura y Plan Maestro

Eduardo A. FAIERMÁN

CONSEJO SUPERIOR

Autoridades

Hugo O. ANDRADE

Manuel L. GÓMEZ

M. Liliana TARAMASSO

Pablo A. TAVILLA

Roberto C. MARAFIOTI

Consejeros

Claustro docente:

Adriana A. M. SPERANZA

Adriana M. del H. SANCHEZ (s)

Juana T. FERREYRO (s)

Andrés F. MOLTONI (s)

Claustro estudiantil:

Patricia M. ROMANO

Facundo E. DE JESÚS

Claustro nodocente:

Secretario ad-hoc:

Esteban SANCHEZ

Autoridades
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Consejo del Departamento
Director-Decano:
Pablo A. TAVILLA

Autoridades:
Sandra M. PÉREZ
Marcelo A. MONZÓN
Alejandro L. ROBBA
Alejandro A. OTERO

Consejeros

Claustro docente:
Alejandro F. LAMADRID (s)
Roxana S. CARELLI (s)
Guillermo E. CONY (s)
Marcelo C. CAFERATTA FERRI

Claustro estudiantil:
Lucía E. FERNÁNDEZ
Kevin M. PÉREZ
Ayelen SIERRA BIACHET
Brian A. RUSSO

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Relaciones del Trabajo
Coordinadora-Vicedecana:
Sandra M. PÉREZ

Consejeros
Claustro docente:
Hernán D. MANZOTTI
Alejandro F. LAMADRID

Claustro estudiantil:
Bárbara A. GAMBOA

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Economía
Coordinador-Vicedecano:
Alejandro L. ROBBA

Consejeros

Claustro docente:
Florencia MÉDICI
M. Florencia GOSPARINI
Claustro estudiantil:
Gastón L. FERREGUT

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Administración
Coordinador-Vicedecano:
Marcelo A. MONZÓN

Consejeros
Claustro docente:
Gustavo C. BADIA
Walter R. KLEIN

Claustro estudiantil:
Vanesa A. RODRIGUEZ

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

Consejeros
Claustro docente:
Valeria A. FASIOLO
Gustavo R. NIEVAS

Claustro estudiantil:
Dylan D. VILLALBA

Contactos

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

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

Tel: (54 237) 466-7186/1529/4530 - (54 237) 462-8629 - (54 237) 460-1309

Oficina A101 - Interno: 133/124

Correo electrónico: eya@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN RELACIONES DEL TRABAJO

Oficina A101 - Interno: 133/124

Correo electrónico: relacionesdeltrabajo@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

Oficina A101 - Interno: 133/124

Correo electrónico: economia@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Oficina A101 - Interno: 124/133

Correo electrónico: administracion@unm.edu.ar

CONTADOR PÚBLICO NACIONAL

Oficina A101 - Interno: 133/124

Correo electrónico: contadorpublico@unm.edu.ar

CENTRO DE ESTUDIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO (CEEPyD)

Oficina A 102 - Interno:100 3620

Correo electrónico: ceepyd@unm.edu.ar

UNM Editora, 2020

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

(+54 237) 425-1619/1786,

(+54 237) 460-1309,

(+54 237) 462-8629,

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

(+54 237) 4883147/3151/3473

Interno: 3154

unmeditora@ unm.edu.ar

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

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

La edición en formato digital de esta obra se
encuentra disponible en

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

[http://www.unm.edu.ar/index.php/unm-virtual/
biblioteca-digital](http://www.unm.edu.ar/index.php/unm-virtual/biblioteca-digital)

La reproducción total o parcial de los contenidos
publicados en esta obra está autorizada a condi-
ción de mencionarla expresamente como fuente,
incluyendo el título completo del trabajo correspon-
diente y el Nombre de su/s autor/es.

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

La edición impresa de esta revista se terminó de
imprimir en abril de 2020 en los talleres de la
Universidad Nacional de Moreno.

Libro de edición argentina.

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723

Prohibida su reproducción total o parcial.

UNM Editora

Consejo Editorial

Miembros ejecutivos:

Roxana S. CARELLI (Presidente)

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

M. Liliana TARAMASSO

Pablo A. TAVILLA

Roberto C. MARAFIOTI

L. Osvaldo GIRARDIN

Pablo E. COLL

Juan A. VIGO DEANDREIS

Florencia MEDICI

Adriana A. M. SPERANZA

María de los Ángeles MARTINI

Miembros honorarios:

Hugo O. ANDRADE

Manuel L. GÓMEZ

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 O. MONEA

Diagramación:

Ja! Desing de Josefina DARRIBA

SUMARIO

INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

How to interpret the forward rate in the foreign exchange market? Horizontalists vs. Structuralists in the open economy.

Annina KALTENBRUNNER

Restricción externa y subdesarrollo (industrial). Un análisis histórico de la Cuenta Corriente Argentina

Alejandro NACLERIO y Juan Manuel PADÍN

Precarização do trabalho e risco à saúde e à vida: o impacto de duas décadas de terceirização na siderurgia brasileira

Flávia FERREIRA RIBEIRO

ARTÍCULO DE REVISIÓN

La acumulación capitalista en Shaikh: el rol de las políticas exógenas

Guillermo GIGLIANI

RESEÑA DE LIBROS

Piero Sraffa: Los Fundamentos de la Teoría Clásica del Excedente” de Alejandro Fiorito.

Gonzalo FERNÁNDEZ

