

Entrelíneas de la Política Económica

Sumario

Página 1

Editorial: Una mala noticia

Página 3

Un balance del Gobierno de Néstor Kirchner: Descolgando de la pared deudas históricas
Por CIEPYC

Página 13

¿Y por casa como andamos? El debate sobre la política fiscal en las economías desarrolladas
Por Diego Bastourre y Javier Ibarlucia

Página 19

Trabajadores, multinacionales e inmigrantes (o como aprendimos a amar al Stolper-Samuelson)
Por Enrique Aschieri y Demían Dalle

Staff

DIRECTOR
Lic. Gerardo De Santis

COORDINADOR
Lic. Germán Saller

CONSEJO EDITORIAL
Lic. Alfredo Iñiguez
Dr. Pablo Lavarello
Lic. Miguel Zanabria

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN
Lic. Rafael Aristides Selva
Lic. Julián Barberis
Lic. Fernando Álvarez
Lic. Matías Mancini
Lic. Guillermo Bellingi
Lic. Manuel Rodríguez

ÁREA DE PRENSA
Lic. Edgardo Corroccoli
Lic. Federico Serra
María Verónica Torras

Editorial: Una mala noticia

La Argentina decidió en 2003, en acuerdo estratégico con Brasil, cambiar su alineamiento internacional, dejando las relaciones carnales y el ALCA de la década anterior para reconstruir el MERCOSUR con una mirada integradora de toda Latinoamérica.

También decidió cambiar la relación con los centros financieros internacionales y su representación internacional, el FMI, renegociando, con una quita inigualable en la historia de los default mundiales, su deuda externa y cortando cualquier relación con dicho organismo, entidad corresponsable en las crisis económico sociales de los países periféricos.

También cambió la política económica interna a partir del diagnóstico de Estructura Productiva Desequilibrada de la teoría estructuralista latinoamericana, aplicando tipos de cambio múltiple, uno alto, administrado por el BCRA, para proteger a la industria y otros menores, de acuerdo al nivel de competitividad, a través de las retenciones, para los otros sectores productivos. Política que no tuvo toda la eficacia necesaria ante la rebelión fiscal de las patronales agropecuarias frente a la necesidad de introducir retenciones móviles. Ello no impidió que la industria creciera a tasas mayores a las de la economía, generando el inicio de un proceso de reindustrialización.

Esto fue acompañado con una política de fortalecimiento del mercado interno vía consejo del Salario Mínimo Vital y Móvil, convenciones colectivas de trabajo y promoción del empleo formal, lo que permitió una sostenida recuperación salarial.

El conjunto de políticas dio como resultado uno de los más notables períodos de expansión de la historia económica Argentina. Como dato emblemático puede señalarse la generación de casi 4.000.000 de puestos de trabajo, en su mayoría formales.

El 27 de octubre de 2010 murió Néstor Kirchner, una mala noticia para el pueblo argentino.

Pero también es una mala noticia para todos los habitantes del mundo, de buena voluntad, que quieran habitar el suelo argentino ya que gracias al programa PATRIA GRANDE todos los extranjeros radicados en nuestro país son tratados como ciudadanos. Dato no menor, cuando el mundo recorre el camino contrario, hacia la intolerancia y el racismo, con el saldo de miles de expulsados en Europa

.Es una mala noticia para los científicos ya que con la reapertura de la carrera de investigador, la recuperación de los salarios del CONICET y con la aplicación del programa RAICES, se logró revertir 40 años de diáspora de nuestros recursos humanos altamente calificados que se inició con la noche de los bastones largos y llegó hasta el mensaje expulsivo de "los científicos que vayan a lavar los platos" del súper-ministro de Menem y de la Alianza.

Para el pueblo español también es una mala noticia, por lo menos para aquellos que todavía pretenden justicia ante los crímenes de Lesa Humanidad del franquismo, ya que no pueden iniciar los juicios en su país y sí lo pueden hacer en la Argentina gracias a la política de Derechos Humanos implantada desde 2003.

Es una mala noticia para el empresariado nacional y para aquellos que pretendemos la democracia económica. Existe una construcción mediática según la cual Néstor Kirchner era intolerante, autoritario, y hasta fascista; sin embargo, las corporaciones empresarias más importantes se oponen a su proyecto mientras que las empresas de menor porte (las MiPyMEs), los trabajadores y todas las minorías (pueblos originarios, homosexuales, inmigrantes, etc.) están mayoritariamente a favor de sus políticas.

También es una mala noticia para la mayoría de los políticos opositores que han hecho de la crítica hacia esa construcción mediática su única línea política durante estos 7 años, sin proponer ni una sola idea seria; ahora deberán ponerse a pensar para aportar algo de creatividad, si la hubiere.

También es una mala noticia para los economistas del establishment (FIEL, F. MEDITERRANEA, CEMA, FCE-UNLP, BRODA Y ASOC., MELCONIAN Y SANTANGELO, Econométrica, etc), que despectivamente calificaban a Néstor Kirchner como el “gran macroeconomista”, sosteniendo que en verdad él fue el ministro de economía durante este período. Aceptando que en cierto grado esto último fuese verdad, deberán explicar cómo con la conducción de este “ignorante económico” la Argentina logró semejante desempeño.

La Argentina exporta soja que vale U\$S 450 la tn., que Alemania transforma en alimento balanceado que luego trasforma en carne de cerdo, que luego trasforma en obreros industriales calificados, que luego transforma en helicópteros, que valen U\$S 10 millones la tn., que luego vende a la Argentina.

La diferencia entre los U\$S 450 y los U\$S 10 millones le permiten a Alemania pagar buenos salarios, subsidiar al sector agropecuario (el sector poco competitivo allá) y tener tomates baratos, financiar la educación, el sistema científico tecnológico, las jubilaciones, el sistema de salud, la inversión pública y privada y gastar un poco en consumo suntuario.

En definitiva, la sociedad argentina debe discutir cómo profundizar la grieta que Néstor Kirchner abrió en el viejo país conservador, consolidando un modelo que le permita modificar su patrón estructural primario y subdesarrollado para convertirse en un país desarrollado.

Estos 7 años demuestran que es posible.

En el presente número de Entrelíneas en la primer nota se realiza una breve descripción de la gestión de Néstor Kirchner tratando de rescatar los hitos más significativos de la misma. En la segunda nota, Diego Bastourre y Javier Ibarlucía, analizan la política fiscal llevada a cabo por los países desarrollados en la crisis y cuáles son las discusiones conceptuales actuales en torno al empleo de dicha política. Por último, Enrique Aschieri y Demián Dalle analizan con sentido crítico los principales argumentos teóricos del razonamiento neoclásico que ubican en la división internacional del trabajo y a la dotación de factores de la producción, como los principales intérpretes del comercio internacional entre diferentes países.

Un balance del Gobierno de Néstor Kirchner: Descolgando de la pared deudas históricas

Por CIEPYC

A medida que pasan las semanas, el balance de la gestión de Néstor Kirchner se hace cada vez más grande y significativo, no sólo por lo realizado en su mandato sino por los cimientos que permitieron los cambios estructurales de los años posteriores. Los logros a nivel económico no estaban en la imaginación ni del más optimista hace diez años atrás.

Introducción

En la presente nota se realiza un análisis de lo que fue la gestión en materia de política económica del mandato de Néstor Kirchner (NK) como Presidente de la Argentina. No sólo a partir de lo realizado en los cuatro años que duró su presidencia, sino también por los cimientos que forjó para los años posteriores.

La expectativa de cambio era tan baja después de lo que nos había dejado el proceso iniciado en 1976 y la década del noventa que hacía pensar que era imposible salir de una situación defensiva en materia de política económica y conseguir mitigar los efectos del retroceso del Estado, detener la destrucción de puestos de trabajo, frenar la pobreza estructural, revertir el desmantelamiento del sistema de seguridad social, contrarrestar la destrucción de la industria nacional, etc.

Si estuviéramos analizando la economía de cualquier país, la comparación entre la foto de hoy y la de aquello que fuimos, llevaría a pensar que han pasado varias décadas entre cada una de ellas y sin embargo, han pasado menos de diez años. El cambio de tendencia no estaba en la imaginación ni del más optimista.

El análisis lo dividimos en tres partes. En primer lugar, comentamos las dos primeras medidas estructurales que abrieron el camino: el nuevo alineamiento internacional y la renegociación de la deuda externa. Luego se describen las principales características del esquema macroeconómico. Finalmente, los principales logros en materia macroeconómica, social y de empleo.

Dos ejes de la reconstrucción

Cuando asume Néstor Kirchner el 25 de mayo de 2003, Argentina estaba atravesando la peor crisis de su historia y las medidas económicas más trascendentes que tomó el gobierno a partir de ese momento estuvieron dirigidas a redefinir radicalmente la inserción internacional de nuestro país en el mundo.

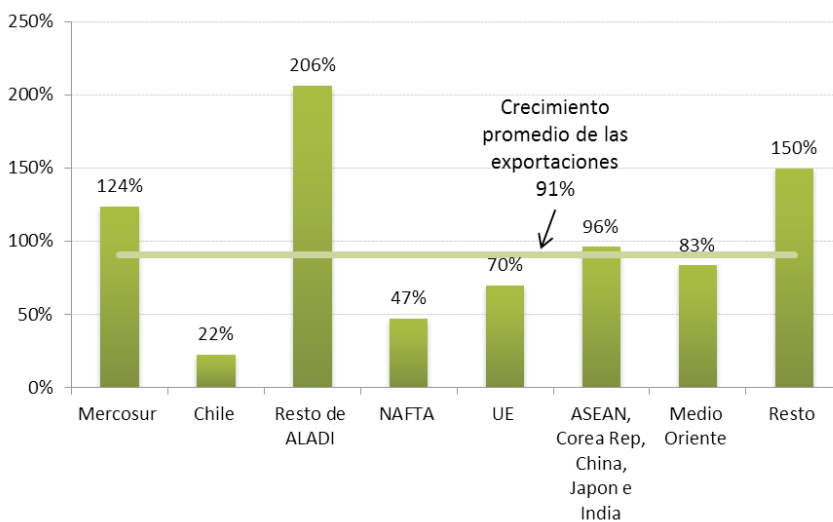
En el plano internacional tenemos que recordar que Argentina en la década de los '90 había limitado su integración regional en el MERCOSUR como plataforma para una

inserción continental, estrechando sus vínculos con EE.UU. (las tan mentadas relaciones carnales) y apostaba a la integración de toda América en el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas). La inserción al ALCA implicaba importantes retrocesos para el desarrollo de nuestro país, dado el carácter competitivo de nuestras exportaciones respecto de las de Estados Unidos y las concesiones que hubiera implicado en materia de acuerdos sobre inversiones extranjeras, derechos de propiedad intelectual, etc.

El éxito del ALCA hubiera significado una mayor libertad del capital extranjero para localizarse de acuerdo a la lógica de la gran factoría mundial. Seguramente, el impacto de la crisis internacional hubiera sido similar a la fuerte recesión sufrida por México en el año 2009 y no a la leve desaceleración evidenciada por los países del MERCOSUR. Esto explica el creciente interés de México de integrarse al cono sur.

Nuestro país, en base a un acuerdo estratégico con Brasil, da un giro de 180° en esta estrategia, ampliando y transformando al MERCOSUR como un nuevo polo regional de desarrollo. De esta forma, entierra el proyecto de EE.UU. y de su presidente George Bush, posición que nuestro bloque adopta y comunica en la cumbre de Mar del Plata en el año 2005. Fue justamente Kirchner quien tuvo la responsabilidad de transmitirle a toda América que la política sería fortalecer la integración regional a partir de profundizar el MERCOSUR y rechazar la iniciativa de EEUU del ALCA. También resultó central su capacidad de trabajo en equipo con el Presidente Lula da Silva para sumar a países que hasta ese momento formaban parte del proyecto de factoría de EEUU (Colombia, Perú).

Gráfico N° 1
Exportaciones por destino. 2003-2007



Fuente: CIEPYC sobre la base de datos del Ministerio de Economía

La renegociación de la deuda fue otro hito. Recordemos que la economía argentina había funcionado durante aproximadamente 25 años en base al endeudamiento externo, generando una deuda fenomenal que fue declarada en cesación de pagos en 2002. El gobierno de Kirchner tuvo la responsabilidad de enfrentar a los acreedores y logró una quita histórica que permitió renegociar una deuda de 80 mil millones de

dólares con una quita del 65 por ciento y una extensión de los plazos del orden de los 30 años. Esto fue clave para despejar el horizonte de la economía nacional. Argentina pasó de tener una deuda en 2002 del 166% del PBI, su mayoría en dólares (79%), a tener a fin de su mandato una del 74% del PBI, en su mayoría en nuestra moneda. La tendencia se vio consolidada en los años posteriores y en la actualidad es del 49% del PBI y poco más de la mitad en pesos.

BOX 1. GESTION NK: ECONOMIA

- Más de 5 años de crecimiento sostenido a un promedio superior al 8,5% anual; el período más largo de crecimiento de los últimos 100 años.
- Equilibrio macroeconómico en el área fiscal y externa: Superávit gemelos inéditos: superávit primario de 3% del PIB en promedio y un saldo positivo en la cuenta corriente de la balanza de pagos, que promedió un 4,8% del producto.
- Reservas internacionales: Nivel récord. Pasaron de U\$S 14.000 millones en el 2003 a U\$S más de U\$S 66.000 millones endiciembre de 2007
- La recaudación alcanzó máximos históricos incrementándose 6% del PBI
- Más inversión. En el 2007 superó el 23% del PBI. La inversión pública creció a tasas anuales superiores al 50%
- Desendeudamiento. La Argentina salió del default reestructurando su deuda por más de U\$S 67.000 millones y canceló la deuda con el FMI. La deuda externa que en el 2003 representaba el 130% del PIB en 2007 alcanzaba el 74%.

Lineamientos del esquema macro

Los ejes del esquema macroeconómico fueron el mantenimiento de un tipo de cambio real alto y múltiple (TCRAyM) que permitió revertir notoriamente el saldo del balance externo y la situación fiscal.

Se apostó al estratégico tipo de cambio múltiple utilizando como instrumento las retenciones diferenciales. Esto implicó un tipo de cambio más alto para la industria cuyo objetivo es la protección de la competencia externa y el sostenimiento en el tiempo de la estrategia sustitutiva para resucitar al sector después de los maltratos recibidos entre 1976 y 2002. Por su parte, dado que el sector agrario cuenta con condiciones naturales que lo hacen competitivo aún sin que el Estado sostenga un dólar alto, hubo una política explícita del gobierno de NK en ese sentido: un tipo de cambio alto para proteger a la industria y un tipo de cambio normal para el agro, diferencia que se obtiene vía retenciones a los productos primarios.

De esta forma el gobierno adoptó el esquema cambiario de la mejor etapa de la industrialización sustitutiva, aquella que va de 1964 a 1974. Experiencia que fue interrumpida por la dictadura de 1976 a fin de destruir la alianza estratégica entre los trabajadores y un empresariado nacional pequeño y mediano del cual el ex ministro de Perón, Bel Gelbard, era el más claro exponente.

La política iniciada por la dictadura y consolidada por el gobierno de Carlos Menem dejó como saldo una estructura industrial altamente desequilibrada en la que coexisten

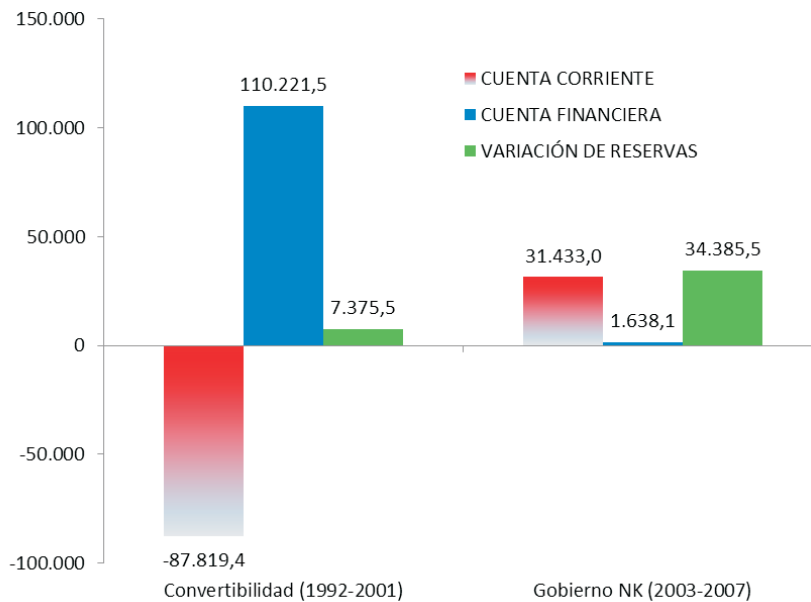
sectores exportadores de materias primas e insumos básicos altamente competitivos y concentrados, y una industria de bienes de capital y de consumo desarticulada e incapaz de competir internacionalmente.

Esta política de TCRAyM fue acompañada por el fortalecimiento del mercado interno a través de la recuperación salarial vía convenciones colectivas de trabajo y aumento del Salario Mínimo Vital y Móvil. El mercado interno ha sido el principal impulsor de la recuperación económica, complementado por el externo, dejando así de lado una disyuntiva irrelevante.

Producto del mantenimiento de un TCRAyM, Argentina revirtió la forma en que se acumularon reservas internacionales en el Banco Central: mientras en los 90 el mecanismo provenía de los flujos internacionales de capitales volátiles (que evaporaron en sólo 2 años lo acumulado en 8); entre 2003 y 2007 la acumulación fue genuina, es decir en base al superávit comercial.

Gráfico N°2

Balanza de pagos y acumulación de reservas. En millones de u\$



Fuente: CIEPYC sobre la base de datos del Ministerio de Economía

El esquema de TCR conjuntamente con una política de recuperación de los recursos fiscales dio como resultado un importante superávit fiscal en lo que se denomina "esquema de superávits gemelos". La recaudación tributaria impulsada por el ciclo económico y el ingreso por retenciones fue muy superior a la dinámica del gasto que tardó más años en recuperarse de la licuación inicial de 2002. De todos modos, el gasto público del sector público nacional no financiero alcanzó en 2007 los \$209.000 millones y sumando provincias, Ciudad de Buenos Aires y municipios, representa el 33,5% del PBI lo que evidencia una recuperación histórica para los bajos niveles de años atrás.

Estos cambios se apoyan en la recuperación del presupuesto como plan de gobierno. En ese sentido la obra pública jugó un rol central (los planes de vivienda, construcción de escuelas, infraestructura social básica, vial, etc.). De esta manera, a diferencia de las

décadas previas, la inversión pública impulsa y acompaña a la inversión privada. Esto se basa en que el Estado recuperó capacidad de financiamiento genuino y que la inversión pública es imprescindible para acompañar los efectos del modelo.

En términos nominales, desde 2002 a 2007, los gastos del estado nacional se incrementaron en casi \$150.000 millones, lo que representa un crecimiento del 251%. En dicho lapso la inversión se multiplicó por nueve, los gastos en jubilaciones por tres, las transferencias al sector público por cuatro y al sector privado por 2,5.

En materia de recaudación los resultados son elocuentes también. La presión tributaria global del estado argentino pasó del 23% en 2003 a más del 29% en 2007, con un fuerte rol de los impuestos al comercio exterior (vía retenciones a las exportaciones) y los aportes y contribuciones a la seguridad social como producto del mayor nivel de empleo y las mejoras salariales.

BOX 2. GESTION NK:PRODUCCION Y ENERGIA

- La industria fue el motor de la recuperación. Creció por 5 años ininterrumpidos.
- La construcción ha sido el sector más dinámico de la economía en los últimos años.
- La producción de automóviles pasó de 160.000 unidades en el 2003 a 540.000 en el 2007.
- Recuperación de las economías regionales.
- Por la dinamización de la industria naval desde el año 2003 la actividad del sector se incrementó del 30% al 75% y fueron construidos y reconstruidos en astilleros nacionales, 51 unidades que se incorporaron a la Matrícula Nacional.
- Se reactivó el Astillero Río Santiago.
- Se recuperó Tandano.
- Plan Energético Nacional 2004- 2008, con una inversión prevista de más de \$27.400 millones.
- Elevación cota de Yacretá a 78 metros sobre el nivel del mar, adicionando 350 megavatios de generación
- Creación de ENARSA
- Plan de Reactivación Nuclear
- Plan Petróleo Plus y Gas Plus para incentivar la producción
- Reinició sus actividades el Yacimiento Carbonífero Río Turbio

El gasto primario corriente (gastos corrientes sin contemplar los intereses de la deuda) en términos del PBI se mantuvo relativamente estable desde 2002 hasta 2006, aunque en 2007 se incrementó en forma significativa en 3 puntos del PBI. Los intereses de la deuda muestran un importante retroceso merced a los efectos de la renegociación de la deuda entre 2003 y 2005, mientras que los gastos en capital (inversión pública) muestran el mayor dinamismo: mientras en 2002 representaban el 0,7% del PBI, en 2007 representan el 2,5%.

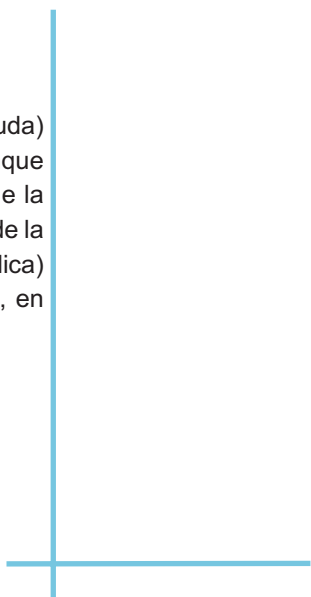
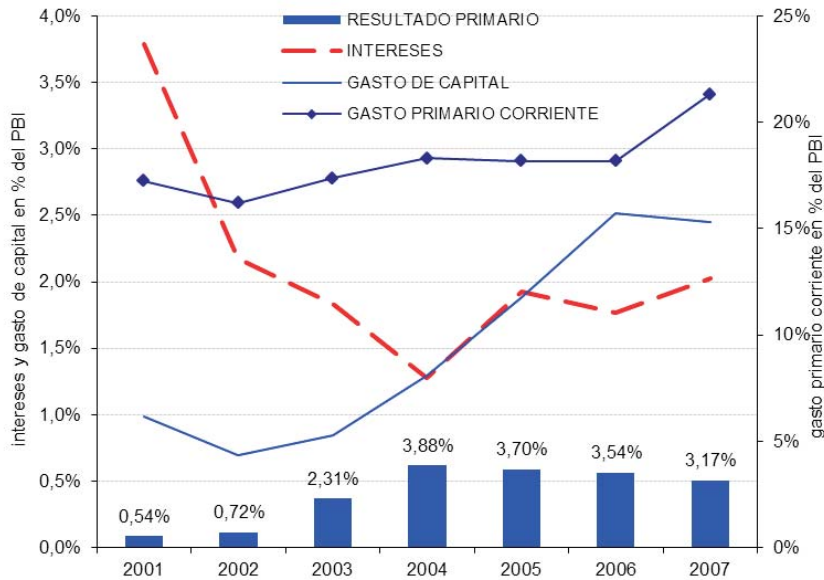


Gráfico N°3

Gastos y resultado primario 2001-2007. Sector Público Nacional no Financiero Basa Caja



Fuente: CIEPYC sobre la base de datos del Ministerio de Economía

Todo este proceso de expansión económica se financió con recursos propios y genuinos. La Argentina no dependió del capital extranjero. Las inversiones extranjeras directas fueron complementarias, no tuvieron un rol principal y tampoco nuestro país se endeudó en este período. La expansión se hizo básicamente con recursos propios. Esto le dio una solidez a la macroeconomía que se puso a prueba justamente con la crisis internacional.

Si bien esta crisis (la más importante del capitalismo desde 1930) arranca al final de su mandato en 2007, su impacto pleno entre 2008 y 2009 fue casi inadvertido en la Argentina, por un lado porque la expansión se financió con recursos propios y nula dependencia de los flujos internacionales de capitales y, por otra, por la política anticíclica llevada adelante durante 2008 y 2009. Así, los efectos de la crisis internacional fueron paradójicos: casi nada por el lado financiero, un poco por el lado real vía comercio y mucho, pero mucho, por el lado mediático.

El cuadro N° 1 muestra cómo se financió la acumulación productiva en la Argentina desde 1993 a 2007. Durante la convertibilidad se alcanza el máximo de acumulación productiva con un 24,3% del PBI en 1998 financiado con un 4,9% del PBI por endeudamiento externo. El período 2003-2007 muestra una notable recuperación del Ahorro nacional (público y privado) que financiaron un nivel récord de acumulación productiva en 2007 de 29,7% del PBI.

Cuadro N°1
Acumulación productiva 1993-2007 en %PBI

	Ahorro Nacional Privado	Ahorro Nacional Sector Público	Ahorro del Resto del Mundo	TOTAL	Acumulación Productiva			
					Inversión	Educación	Innovación & Desarrollo	TOTAL
1993	14,0	5,7	3,5	23,1	19,1	3,9	0,2	23,1
1994	14,9	4,9	4,3	24,1	19,9	3,9	0,2	24,1
1995	17,0	3,3	2,0	22,3	17,9	4,1	0,2	22,3
1996	16,7	3,0	2,5	22,2	18,1	3,9	0,2	22,2
1997	15,0	4,6	4,2	23,7	19,4	4,1	0,2	23,7
1998	15,3	4,1	4,9	24,3	19,9	4,2	0,2	24,3
1999	16,3	2,5	4,2	22,9	18,0	4,7	0,2	22,9
2000	14,9	3,1	3,2	21,2	16,2	4,8	0,2	21,2
2001	18,6	-0,7	1,4	19,4	14,2	5,0	0,2	19,4
2002	20,3	4,4	-8,4	16,4	12,0	4,2	0,2	16,4
2003	17,5	7,2	-5,5	19,2	15,1	3,8	0,2	19,2
2004	14,7	10,5	-1,9	23,3	19,2	3,9	0,2	23,3
2005	19,4	9,6	-2,8	26,2	21,5	4,5	0,2	26,2
2006	20,9	10,9	-3,4	28,5	23,4	4,9	0,2	28,5
2007	23,7	8,7	-2,7	29,7	24,2	5,2	0,3	29,7

Fuente: CIEPYC sobre la base de datos del Ministerio de Economía

Los principales resultados

El modelo basado en el mercado interno, en tipo de cambio diferencial y en el ahorro nacional, arroja un resultado inédito para la historia económica argentina: el PBI en cuatro años creció un 40% en términos reales mientras que la tasa de desocupación alcanzó un dígito cuando luego de la crisis de 2002, con una tasa de casi el 22%, las proyecciones más optimistas de los especialistas en empleo apostaban al año 2015 para llegar al dígito; claro, sin imaginar que el modelo de acumulación podía cambiar.

En materia laboral los resultados son notables. Se volvieron a discutir los salarios entre trabajadores y empresarios del sector privado, en paritarias y convenciones colectivas de trabajo, en donde se fomentó y alentó la recomposición salarial. La misma política se gestionó para las relaciones laborales del sector público. Estas medidas lograron mejorar la demanda y el mercado internos. Asimismo se restableció el salario mínimo vital y móvil (SMVM) discutido y fijado también entre empresarios y sindicatos a través del Consejo Nacional del SMVM. Esta figura, alicaída en los años 90 y fija por muchos años, tomó relevancia como precio testigo del trabajo (tanto formal como informal) e incluso, a posteriori, luego de multiplicarse por casi 8 respecto de los años 90, algunos opositores lo han tomado de referencia para la presentación de proyectos de ley.

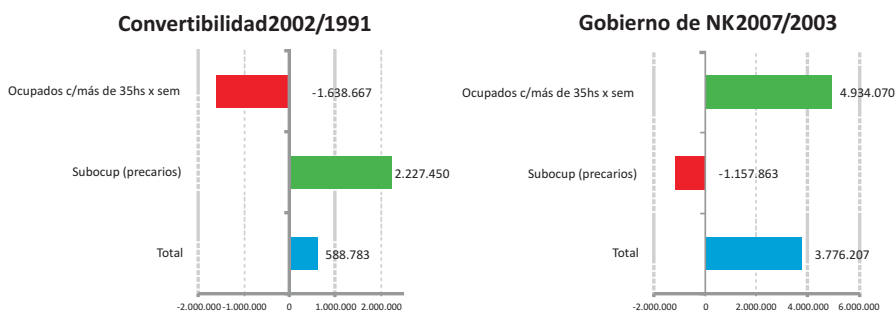
La generación de empleo entre 2003 y 2007 fue de más de 3,7 millones de puestos de trabajo, la mayoría formal, algo bastante extraño para la economía argentina de los anteriores 30 años. La propia generación de empleo formal se convirtió en un círculo virtuoso porque siguió profundizando la consolidación del mercado interno. Por otra parte, tal como muestran los datos de la Seguridad Social, entre mayo de 2003 y diciembre de 2007, el 92,6% de los puestos de trabajo formales generados se producen en el sector privado.

Respecto de la calidad del empleo generado, hay que tener en cuenta que durante los años 90 la creación de puestos de trabajo fue casi nula, el modelo creaba puestos de trabajo precarios que apenas sí compensaban la caída de los puestos de trabajo socialmente normales de más de 35 horas semanales. Por el contrario, entre 2003 y

2007 la creación de puestos de trabajo no sólo fue positiva sino que los puestos de trabajo generados fueron de una calidad mayor en cuando a la carga horaria, mientras que se redujeron los puestos precarios. En el gráfico 4 se puede apreciar una estimación del total país a partir de los resultados del Gran Buenos Aires.

Gráfico N°4

Creación de puestos de trabajo en el Total País según intensidad horaria



Fuente: Estimación del CIEPYC sobre la base de datos del Gran Buenos Aires de la EPH INDEC (1991-2002 EPH puntual y 2003-2007 EPH continua).

En materia de previsión social se comenzaron a reparar las injusticias de décadas de políticas liberales, mediante el programa de inclusión previsional que culminó incorporando más de 2 millones de nuevos pasivos al sistema. Asimismo, las jubilaciones mínimas comenzaron a actualizarse y, si bien quedaron alejados de niveles aceptables, por primera vez en muchos años este incremento fue superior a la evolución de los precios.

BOX 3. GESTION NK: EMPLEO E INGRESOS

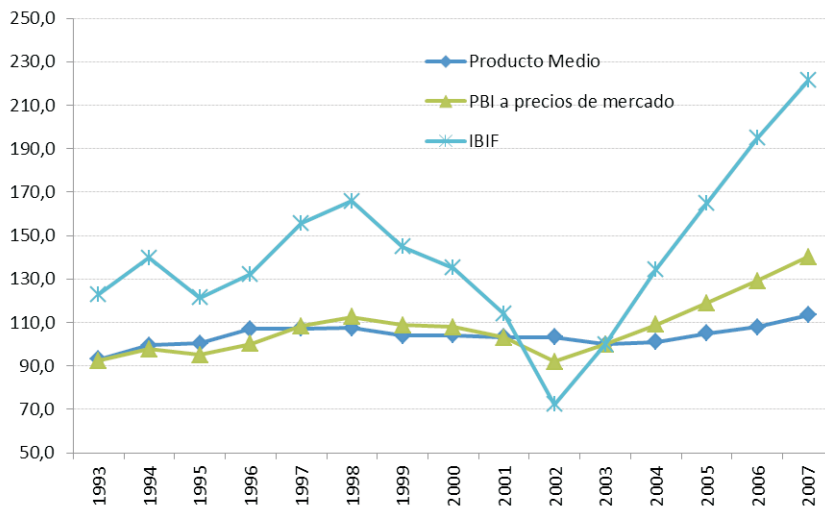
- Reducción de la desocupación a menos de un dígito por primera vez después de más de 13 años, pasando del 20,4% en el 2003 al 8,4% en el 2007.
- Creación de empleo de mayor calidad y lucha contra el trabajo no registrado
- El salario mínimo que era en 2003 de \$360 se elevó a \$980 en diciembre de 2007.
- Asignaciones Familiares: Desde el 2003 hasta 2007 aumentaron un 150%.
- La pobreza se redujo de casi el 55% en el 2003 al 26% en 2007
- 12 aumentos de jubilaciones: un 360% pasando de \$200 a más de \$690 que llega a \$700 con el subsidio de PAMI.

Desde la inversión productiva, observando el año 2007 uno se encuentra que nuestro país logró niveles de inversión de aproximadamente 24 puntos del PBI, pero además la inversión en educación se incrementó hasta el 5% en 2007 para alcanzar casi 6 puntos del PBI en 2010, mientras que históricamente se ubicó en 4 puntos. Además, se logró el presupuesto de ciencia y tecnología más alto en términos del PBI, lo cual dio como

resultado que la acumulación productiva de la Argentina fuese de un alto nivel. Este proceso se dio de la mano de planes de repatriación de científicos e investigadores que volvieron a ejercer la profesión en nuestro país.

Gráfico N°5

PBI, productividad y demanda agregada 1993-2007. Base 2003=100



Fuente: CIEPYC sobre la base de datos del Ministerio de Economía

De esta manera logra consolidarse por primera vez en 30 años, un verdadero círculo virtuoso entre el crecimiento de la demanda agregada, la productividad y el empleo. Esto contrasta con la experiencia de los años '90 en que los aumentos de productividad generaban destrucción de puestos de trabajo. La inversión volvió a jugar un rol central en la expansión de la demanda agregada, comenzando a re-industrializarse el país por primera vez desde 1976.

Es innegable que el proceso iniciado en el año 2003 sienta las bases para recuperar tres décadas perdidas para nuestro país y para recobrarla esperanza de volver a ser el país con los niveles de integración social y económica más altos entre las naciones en desarrollo e incluso mayores que los de varias economías europeas. Un país en el que los trabajadores, los pequeños y medianos empresarios de la ciudad y del campo, los profesionales, los investigadores y la vasta mayoría del pueblo argentino vuelvan a formar parte de un proyecto común de crecimiento e inclusión social.

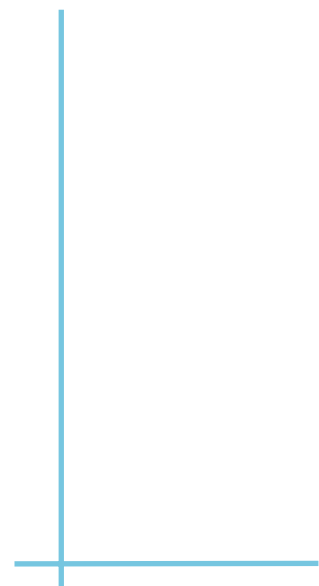
La subordinación de la economía a la política

Este proceso jamás hubiera sido posible sin la recuperación de la política como instrumento de transformación de la realidad. Este fue, sin lugar a dudas, el bastión invaluable de la gestión de NK. Hasta entonces, la política estaba subsumida a las necesidades de expansión del capital, donde supuestamente el único margen de maniobra era estimular los reflejos pavlovianos del mercado generando "condiciones de atractividad" para el capital extranjero. De esta manera las inversiones extranjeras se centraban en las finanzas y la compra de empresas a precio vil. Hoy las inversiones

extranjeras son menores que en los años '90, pero las que vienen a crear nuevas capacidades son sensiblemente mayores. Luego, gracias a la impronta del proceso iniciado en 2003, las prioridades volvieron a su lugar. Argentina volvió a tener política económica propia sin que esté condicionada, influida o decidida por los factores de poder internacional a través del Fondo Monetario Internacional (FMI), organismo responsable en buena parte de los resultados adversos de América Latina, producto de la visión del denominado Consenso de Washington.

El legado del proceso iniciado en 2003 es muy grande y durante la gestión de NK se sentaron sólidas bases para posibilitar medidas que se tomaron a posteriori (estatización de las AFJP, asignación universal, movilidad jubilatoria, nueva ley de medios) y muchas otras que aún son imprescindibles para continuar con la senda de un modelo de desarrollo inclusivo (reforma tributaria progresiva, nueva ley de entidades financieras, profundización de la política industrial que permitan consolidar un definitivo cambio de la estructura productiva argentina, democratización de las nuevas tecnologías, erradicación de la pobreza, etc.).

Por último, estos cambios se asientan en la recuperación del sentido de la justicia. En este sentido hay un fuerte paralelismo entre la política económica y la de derechos humanos. Si el legado del gobierno de NK en materia económica fue sentar las bases de un país integrado social y económicamente que la dictadura desmanteló, en materia de derechos humanos logró recuperar la esperanza de un país con justicia después de 30 años de impunidad, hecho que se refleja en un hecho político trascendental desde el punto de vista simbólico: el día en que como Presidente de la Nación hizo retirar los cuadros de los comandantes de la dictadura, una deuda que nuestra generación soñaba ver cancelada desde la recuperación de la democracia en 1983.



¿Y por casa como andamos? El debate sobre la política fiscal en las economías desarrolladas

Por Diego Bastourre y Javier Ibarlucia

Durante las distintas fases de la crisis internacional se ha vuelto a re-discutir intensamente el rol de la política fiscal tanto en las economías emergentes como en las avanzadas. En estas últimas, se ha verificado al respecto un comportamiento diferenciado que en parte obedece a las distintas concepciones teóricas que se emplean para analizar el problema. En esta nota nos proponemos hacer un breve repaso sobre cómo fue empleada esta política y cuál es el estado de las discusiones conceptuales en la actualidad.

Introducción

Con la crisis financiera internacional desatada en la segunda mitad del 2008, los gobiernos y los bancos centrales de los principales países avanzados (Estados Unidos, Europa y Japón) manifestaron un activismo y pragmatismo en sus acciones de política muy inusual al menos respecto a lo que se declamaba generalmente desde el discurso. Al conjunto de medidas en materia monetaria y financiera para evitar la quiebra de los bancos y la disrupción de los mercados financieros¹, se sumaron paquetes fiscales con distintos tamaños y características para sostener el nivel de actividad. Estas acciones junto a un renovado interés por temas tales como la regulación del sistema financiero o la coordinación global de las políticas fueron (o quisieron ser) vistos por muchos economistas como un retorno al predominio de las ideas keynesianas y una derrota contundente de la visión ortodoxa, incluido el FMI.

No obstante, pasados ya dos años del momento más álgido de la crisis, el ímpetu keynesiano parece ir perdiendo gradualmente *momentum*, aún cuando paradójicamente las circunstancias continúan demandando acciones de política muy activas.

Respecto a la cuestión fiscal específicamente, la visión que ha ido ganando espacio es la que sostiene que la receta del gasto ha sido útil como guía de la política económica en el corto plazo, en tanto y en cuanto se justificaba como medida excepcional en el contexto de fuerte turbulencia financiera y contracción del gasto privado.

Esta visión señala, no obstante, que pasado lo peor de la crisis habría que revisar rápidamente el curso del balance fiscal (aún cuando persistan serios riesgos de nuevas caídas o desafíos estructurales como los que plantea la endeble situación del mercado de trabajo). El FMI ha apuntado este cambio en la orientación que debería tener la política fiscal en su último documento sobre las Perspectivas de la Economía Mundial cuando afirma que la expansión del gasto debe ir cediendo el paso a la "consolidación fiscal", nuevo eufemismo utilizado para evitar hablar lisa y llanamente de "ajuste".

En esta nota entonces nos proponemos hacer un rápido repaso de la evolución que siguió la política fiscal de los países avanzados en los dos últimos años para luego

1) Tanto en los países avanzados como en los emergentes el menú de acciones en esta materia ha sido variado, incluyendo tanto acciones "convencionales" como bajas generalizadas y abruptas en de tasas de interés de referencia como medidas menos usuales como, por ejemplo, la compra de activos "tóxicos" por parte de los bancos centrales, nacionalizaciones o capitalizaciones (totales o parciales) de entidades financieras en problemas o compra de títulos gubernamentales con emisión monetaria.

plantear en qué términos se está dando este debate en las economías del norte. Hay que tener en cuenta que la forma en que se zanjen estos debates repercutirá probablemente en la manera en que sean juzgadas las políticas implementadas en economías emergentes como la Argentina.

La política fiscal frente a la crisis

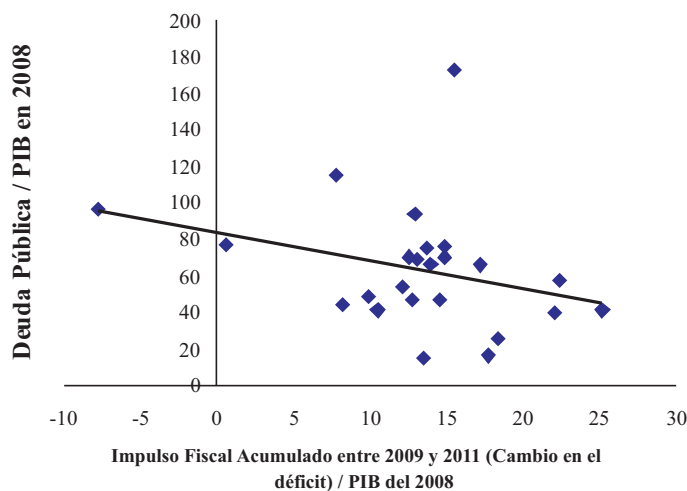
Lo primero y más básico que hay que aclarar cuando se intenta entender desde un país como Argentina cómo funciona la política fiscal en un país desarrollado en el contexto de crisis financiera internacional es justamente el hecho de que efectivamente es posible contar con este instrumento en momentos de turbulencia, a diferencia de lo que ocurre a menudo en los emergentes.

Frente a una crisis financiera, un país en desarrollo típicamente ve menguada su capacidad para aumentar el endeudamiento y de esta forma incrementar el gasto, o bien porque los mercados simplemente “se cierran”, o bien porque el costo de acceso a nuevo endeudamiento (la tasa de interés) se torna exorbitante. De este modo, el espacio de maniobra en estos casos está limitado a la existencia de fondos excedentes acumulados en las etapas previas al shock (idealmente en la forma de superávit fiscal, pero también vía el superávit de organismos gubernamentales o utilizando reservas internacionales, como fue el caso en Argentina). Justamente, esta crisis tuvo como uno de sus hechos novedosos que varios emergentes pudieron efectuar acciones correctivas gracias a las políticas implementadas en la etapa anterior.

Para los países industrializados, la situación en momentos de turbulencia internacional es muy distinta. Los bonos de deuda de esas economías pasan en estos casos a ser vistos como refugios seguros y su demanda aumenta en vez de disminuir (fenómeno conocido como “flight to quality”), bajando el costo del nuevo endeudamiento.

El Gráfico 1 describe el tamaño del impulso fiscal acumulado (proyectado) en el período 2009-2011 en los países de la OECD, conjuntamente con el nivel de deuda pública previo a la crisis (año 2008). En ambos casos, se trata de cálculos calculados como porcentaje del PIB.

Gráfico N°1
Impulso Fiscal y Deuda Pública en países de la OECD



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OECD

Como puede observarse en la figura, el tamaño del impulso fiscal (donde un número positivo significa más déficit) guarda una relación negativa con el nivel de deuda inicial: los países más endeudados tendieron a mostrar menores aumentos del déficit. La magnitud del impulso fiscal también puede medirse a partir del incremento en la deuda pública que experimentarán los países como consecuencia de la crisis. Entre las naciones más grandes, este ranking es liderado, según los datos de la OECD, por el Reino Unido que adicionará deuda por un monto equivalente al 38 % del PIB del 2008. Estados Unidos sumará nuevas obligaciones por un 31% del PIB, Francia y España por el 25%, Japón por el 23% y, la más austera, Alemania por un 13%.

Vemos así que en todos los casos, más allá de las diferencias, estamos hablando de magnitudes de déficit y endeudamiento que, a primera vista, lucen muy elevadas y que sólo pueden entenderse en el contexto de la crisis mundial más importante desde la Gran Depresión de los años 30.

No sólo el cuánto sino también el cómo

Hasta aquí hemos revisado el tamaño de los paquetes en la crisis, pero tan importante como conocer sus magnitudes resulta analizar la forma que han adoptado.

Una característica relevante a considerar detrás de estas cifras agregadas es que en los países desarrollados el estímulo fiscal puede tener dos tipos de origen: el que proviene de los denominados “estabilizadores automáticos” y el que surge de la aplicación de “paquetes de estímulos” *ad-hoc*.

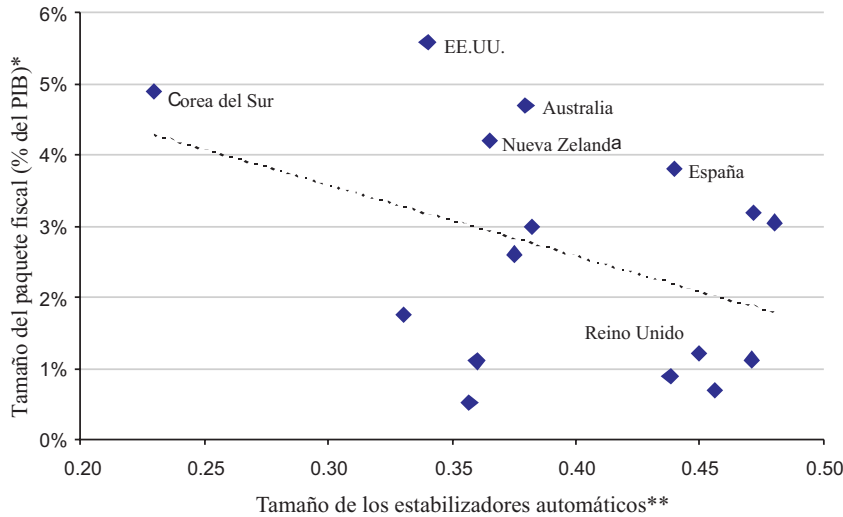
Los estabilizadores automáticos son los mecanismos con los cuales las naciones desarrolladas suelen transitar y morigerar los costos de los ciclos económicos “normales”. Frente a una recesión, por ejemplo, tienden a subir los beneficios por seguro de desempleo y las transferencias sociales, por un lado, y bajan los impuestos recaudados (debido a los menores ingresos familiares y las menores ganancias empresariales), por el otro. Este tipo de mecanismos hace entonces que el déficit fiscal termine respondiendo de manera contra-cíclica: subiendo en recesión y disminuyendo durante las expansiones.

La puesta en marcha de medidas de estímulo *ad hoc*, por otra parte, pone de manifiesto la incapacidad o insuficiencia de los estabilizadores automáticos para lidiar contra *shocks* de gran magnitud, como el que aquí estamos discutiendo. Involucran nuevos gastos o reducciones de impuestos no previstas. Idealmente, los recursos adicionales deberían emplearse en proyectos con alto retorno social como aquellos que involucren la modernización tecnológica y científica, las grandes obras de infraestructura, la inversión en educación y el gasto social.

En función de lo anterior, un punto interesante es que con la crisis se ha visto que los países desarrollados con paquetes de estímulo más ambiciosos han sido justamente los que tienden a descansar menos en los estabilizadores automáticos. En los países europeos donde el Estado de Bienestar todavía tiene un peso importante, una mayor proporción del impulso ha provenido de los mecanismos como el seguro de desempleo o las transferencias sociales. En Estados Unidos y Japón, la relevancia de estos últimos es menor. En el Gráfico 2 se muestra la relación existente en países desarrollados entre la magnitud de los paquetes fiscales anunciados y el tamaño de los estabilizadores automáticos. Justamente allí se observa que aquellos países que han institucionalizado instrumentos fiscales contra-cíclicos han tendido, en promedio, a utilizar en menor medida los estímulos discrecionales.



Gráfico N°2
Relación Entre Paquetes de Estímulo e Importancia de los Estabilizadores Automáticos.



*Costo ex ante en términos del PIB de los paquetes fiscales.

**Coeficiente que mide el cambio automático en el déficit fiscal por cada caída porcentual de 1% del PIB.

Fuente: Elaboración en base a datos de Padoan (2009)²

Otra cuestión nada menor en la discusión sobre la política fiscal es si el estímulo debe provenir de un mayor gasto del sector público o si debe darse vía un menor nivel de impuestos. En general, los economistas ortodoxos tienden a preferir el segundo tipo de política porque reducen el tamaño del sector público en la economía y conceden un rol más preponderante para el sector privado. La tradición keynesiana, por su parte, es más proclive al uso directo del gasto, puesto que señala que en contextos de crisis las familias tenderán a ahorrar, no a gastar el ingreso disponible adicional³. En la práctica, en los países desarrollados se han visto ambos tipos de acciones, sobre todo porque frente a lo excepcional del evento y la incertidumbre sobre qué acción podía tener los mayores efectos multiplicadores, parecía prudente diversificar los riesgos no jugando todas las fichas del estímulo a una sola carta.

Hay que señalar que una faceta central que ocupó muy poco espacio en las discusiones públicas sobre política económica en general y fiscal en particular es la que se asocia a la implementación de políticas con fuerte impacto social, que mejoren la situación relativa de los sectores más vulnerables que son, obviamente, los menos protegidos frente a una crisis de gran magnitud. Contrasta nítidamente toda la creatividad que políticos y economistas de estos países desplegaron frente a la crisis financiera, generando un arsenal de nuevos instrumentos y herramientas para rescatar a los bancos, con el poco poder de innovación para elaborar políticas que atiendan las necesidades de los desempleados y demás grupos en situaciones de riesgo.

Una expansión fiscal no te hace keynesiano

Como decíamos en la introducción, las acciones de política fiscal y monetaria tuvieron

2) P. C. Padoan (2009) "Fiscal Policy in the Crisis. Impact, Sustainability, Long Term Implications", OECD.

3) Principalmente a causa del famoso enunciado de Keynes conocido como "paradoja de la frugalidad", que sostiene que en un escenario de crisis cada familia intenta aumentar preventivamente sus niveles de ahorro, y que esto traería problemas cuando esta conducta individual se extiende al agregado y el aumento del ahorro nacional induce a una contracción del ingreso total, retroalimentando el shock negativo inicial.

un rápido efecto en cuanto a contener las caídas y evitar un escenario catastrófico como el de la Gran Depresión de los años 30. No obstante, la convicción en las ideas keynesianas con la que se llevaron adelante tales acciones comenzó a menguar ni bien las economías centrales estabilizaron sus contracciones. El debate en los últimos meses giró así hacia la cuestión sobre cuánto tiempo más es necesario mantener los estímulos, particularmente los grandes déficit fiscales.

En tiempos de la Gran Depresión, Keynes sostenía que el momento adecuado para retirar los estímulos era la fase de auge del ciclo económico y no en la de estancamiento. Trasladado a la actualidad, esta idea implicaría continuar con las políticas activas hasta que la recuperación del producto y el empleo se encuentre totalmente consolidada. En este escenario, el ajuste fiscal en parte se dará naturalmente porque con más crecimiento mejora la recaudación tributaria y se reduce el gasto en programas sociales (por el mayor empleo). Incluso no es necesario posiblemente tener que generar grandes superávits fiscales para pagar las deudas contraídas por la crisis. Generalmente, cuando el cociente Deuda/PIB cae en las economías avanzadas es porque crece el producto y no porque acumulen grandes excedentes y se cancele deuda en términos netos.

Las posturas más ortodoxas señalan que es el propio déficit fiscal lo que está atentando contra la recuperación en las economías avanzadas. El argumento es que las empresas y los inversores ven en un déficit la amenaza de una crisis fiscal en el futuro y que eso actúa incrementando la incertidumbre y restringiendo el gasto en inversión hoy. Mientras que esta posición puede sostenerse mejor para los países más pequeños de Europa con poco espacio para un mayor estímulo fiscal (Grecia), en el caso de las economías más grandes como Alemania, Francia, Gran Bretaña, Estados Unidos o Japón no se ha visto que los mercados estén particularmente urgidos por deshacer sus posiciones en bonos del gobierno: los rendimientos de los mismos continúan en mínimos históricos. Los riesgos inflacionarios, también remarcados muchas veces por aquellos que critican los déficit, todavía se encuentran más hacia la baja (deflación) que hacia el alza.

En similar sintonía, algunos académicos y también el FMI han comenzado a abonar una hipótesis particular: que una contracción fiscal puede ser expansiva por el efecto positivo que genera en la confianza de los inversores, empresas y familias. En los últimos meses se han publicado estudios que revisan episodios históricos en los cuales se combinó un crecimiento aceptable con un aumento del superávit fiscal, con la intención de mostrar que es posible que se den ambos fenómenos al mismo tiempo. Este argumento no es conceptualmente muy distinto a lo que en Argentina vivimos bajo el gobierno de la Alianza, que apostó todo su capital a mantener un régimen macroeconómico insostenible bajo la esperanza de que el shock de confianza generado con los sucesivos recortes fiscales (Tablita de Machinea, recorte del 13%, ley de déficit cero, etc.) atrajera capitales con los cuales financiar el drenaje de divisas que contraía el circulante, el crédito y la actividad.

Obviamente, aún cuando puedan encontrarse experiencias puntuales en donde hayan coexistido aumentos del superávit fiscal y crecimiento (sin ir más lejos, la Argentina post-convertibilidad), no debe caerse en la tentación de extrapolar linealmente sin contextualizar. En primer término porque la actual crisis reviste un carácter global (con lo cual la demanda externa y no sólo la interna se encuentra deprimida) y donde la política monetaria difícilmente pueda dar estímulos adicionales a los que ya está dando (en otra situación, sería posible contraer con la política fiscal pero expandir con la monetaria). Además, es probable que en las experiencias de crecimiento con fortalecimiento de las

cuentas fiscales la causalidad sea en el sentido contrario. Es decir, que un mayor nivel de actividad permita que se acumule un resultado fiscal positivo y no que la reducción del déficit sea lo que cause el crecimiento.

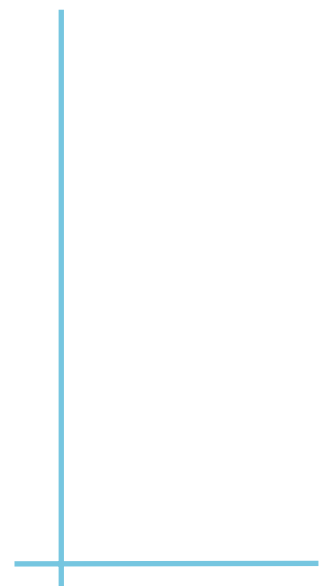
Conclusiones

La política fiscal es el principal instrumento para sostener un nivel aceptable de demanda agregada frente a disrupciones de gran magnitud. En general esta política goza de más libertades en economías avanzadas que en los países emergentes, pero esto no significa que no enfrente límites.

En nuestra opinión, no obstante, es prematuro pensar que las economías avanzadas han llegado a un punto crítico en el nivel de endeudamiento que no les permita desplegar una política fiscal lo suficientemente expansiva como para encauzar definitivamente la recuperación. Sin embargo, los riesgos en los países avanzados de un escenario "a la japonesa" de bajas tasas de interés, alto déficit presupuestario y nulo crecimiento deben ser considerados. En este contexto, sería saludable reorientar la energía del esfuerzo coordinador a escala internacional. En particular, sería conveniente que las economías avanzadas y el FMI no malgasten el tiempo recomendando un menor ritmo de crecimiento en el mundo emergente, que ha sido quien más ha colaborado con el sostenimiento de la demanda global.

Aún cuando en las economías centrales se han hecho esfuerzos importantes en materia fiscal para morigerar las consecuencias de la crisis, el mayor riesgo que se corre es el de un retiro demasiado temprano de dichos estímulos.

Por último, es central remarcar que la crisis ha alterado los cánones establecidos con los cuales se evalúan las políticas económicas de las economías avanzadas y de las emergentes. En ese contexto, más allá de cómo se resuelvan los problemas propios del mundo desarrollado, para los países en desarrollo como Argentina es importante preservar y fortalecer todos aquellos resortes de política económica que permitieron atravesar la crisis financiera más grande de los últimos 80 años con sobresaltos pero sin traumas.



Trabajadores, multinacionales e inmigrantes (o como aprendimos a amar al Stolper-Samuelson)

Por Enrique Aschieri y Demián Dalle¹

En este artículo se analizan con sentido crítico los principales argumentos que dan el necesario sostén teórico a los razonamientos neoclásicos que ubican en la división internacional del trabajo y a la dotación de factores de la producción, como los principales intérpretes del comercio internacional entre diferentes países. Se evalúan aquellos potenciales efectos económicos y políticos que implicaría llevar a la realidad las políticas económicas recomendadas por estos modelos. El impacto sobre los salarios y los flujos de comercio exterior constituyen el núcleo de esta perspectiva. A su vez, desde el rol de las multinacionales en el desarrollo hasta la distribución del ingreso, pasando por la cantidad de población, así como los niveles de progreso técnico son factores tomados en cuenta para abordar este análisis de la interrelación entre los flujos humanos, de mercancías y de capital, que configuran lo que ha dado en llamarse: "globalización". El marco teórico del intercambio desigual ofrece una explicación concreta a los fenómenos económicos imbricados en las negociaciones de la Ronda de Doha en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio.

Es curiosa, muy curiosa la aventura de las ideas librecambistas por el lado sur de la geografía mundial. Consideremos al respecto la teoría del comercio convencional, que combina la teoría de Heckscher-Ohlin (HO)² y el teorema de Stolper-Samuelson (SS)³ (1941). Implica que la expansión del comercio entre países desarrollados y en desarrollo aumentará la desigualdad salarial en los países desarrollados. Una teoría hecha para defender los intereses del centro, basada sobre -entre otros ilegítimos supuesto- en que el capital y la mano de obra son inmóviles a escala internacional, paradójicamente se enseña en la periferia como el epitome de la racionalidad a seguir en términos de política comercial, la cual, dicho sea y no precisamente de paso, dejaría a todo el mundo más próspero⁴.

¿Pero qué interés o intereses? El directo y obvio: mantener creciente el nivel de los salarios del centro. El menos directo y menos obvio, y en rigor el medio para el objetivo propuesto: impedir la inversión multinacional. Si la división del trabajo realmente existente rinde tan bien ¿para qué ponerla en peligro? Además, claro está, el viejo truco de suma cero: más para ellos menos para nosotros. La racionalización neoclásica de sus propios intereses es bastante clara. Se entiende menos, mucho menos, cuando por estos pagos se apuesta a la cara de esa ceca desde del espectro del fantasma de la "dependencia", el cual está lejos de haber desaparecido, sencillamente aguarda su turno para irrumpir nuevamente en escena, hasta las ideas de Guido Di Tella (1973) o Marcelo Diamand (1972).

Escarbemos más en este terreno, púes la cuestión de las Empresas Multinacionales (EMN) despierta, desde el punto de vista de la problemática económica, importantes controversias; que, consecuentemente, desembocan en recomendaciones de política económica ciertamente confusas y encontradas. Con Arghiri Emmanuel (1985) podemos identificar dos grandes grupos, según el juicio favorable o desfavorable que emitan sobre el papel que las EMN juegan en el proceso de desarrollo económico; esto es: al conjunto de los defensores y el correspondiente de los detractores.

La argumentación del primer conjunto no presenta mayores inconvenientes. En sí

- 1) Economistas y Coordinadores del Departamento de Economía Internacional de la Sociedad Internacional para el Desarrollo, Capítulo Buenos Aires.
- 2) El Teorema de Heckscher-Ohlin de manera muy resumida dice que el comercio internacional tiende a la igualdad, entre países, de la remuneración de los factores de la producción; capital y trabajo. Es decir, el movimiento internacional de bienes sustituye al de factores.
- 3) En tanto, el Teorema de Stolper-Samuelson, también expresado de manera muy sintética, establece que los factores utilizados interesadamente en los sectores que compiten con la importación se benefician con la protección que restringen el comercio de los bienes respectivos. Naturalmente, dentro de esta óptica el beneficio referido se logra a expensas de la sociedad en conjunto.
- 4) De vez en cuando a la teoría económica de la corriente principal le dan ciertos ataques de conciencia y se pone a corroborar empíricamente sus postulados teóricos. Ciertamente que lo hacen desde sus propias

mismas las EMN contribuyen al proceso de desarrollo en la medida que corrigen en grado considerable las distorsiones generadas por las burocracias nacionales; distorsiones que atentan, por su parte, contra el ideal competitivo de la economía de mercado. La coherencia de este grupo no suele ser su déficit, ni tampoco, así mismo, la falta de consistencia en el razonamiento. En todo caso, la potencia explicativa de sus conclusiones está ampliamente correlacionada con el realismo de sus supuestos y la posibilidad de captación de la dinámica histórica dialéctica que caracteriza a los fenómenos económicos en particular y de la ciencia en general.

En cambio, dentro del segundo grupo, es decir, aquel que se corresponde con un juicio negativo sobre el papel de las EMN encontramos dos subconjuntos claramente diferenciados. El conjunto de los detractores de derecha y el respectivo de detractores de izquierda. El primero de estos no deja mucho margen a la crítica en la medida que su argumentación, honestamente apoyada en intereses concretos dentro del espacio económico político, no presenta grandes fisuras. El segundo, los detractores de izquierda, por el contrario es acreedor de importantes confusiones analíticas.

De esta manera, cuando un sindicato norteamericano se empeña en identificar a las EMN como una fuente de potenciales peligros para los intereses de la "aristocracia obrera" que la mano de obra de los países desarrollados compone, su argumentación en términos generales es correcta y bien fundada. Efectivamente, en la etapa de maduración de las inversiones en el extranjero, la cual está caracterizada por un excedente de entradas en concepto de dividendos e intereses sobre las salidas de fondos por nuevas inversiones, el conjunto de la clase obrera sufre los perjuicios que la importación de bienes y servicios acarrea sobre el nivel de empleo y salarios. En tanto, esta crítica es una crítica del movimiento obrero de los países "madre" de las EMN, es una crítica consistente e irrefutable. Después de todo, los intereses de la aristocracia obrera de los países desarrollados no tienen porque corresponderse con los intereses generales de la humanidad.

Dentro del subgrupo "de izquierda", la confusión más significativa es aquella que asimila a las EMN con un factor de bloqueo de los países subdesarrollados por parte de los desarrollados. A partir de asociar a las EMN con el capital extranjero; y de identificar la exportación de capital por parte de los países avanzados con la "fase superior del capitalismo", estos detractores encuentran en las EMN un elemento que perpetua el subdesarrollo.

Sin embargo, las estadísticas de ninguna manera avalan la idea de que los capitales se dirigen de los países ricos a los pobres. Por el contrario, existe más de una razón para concluir que las cosas suceden en sentido inverso. De cualquier forma, sean o no importantes las sumas de capital extranjero, los analistas que defienden a ultranza esta corriente del pensamiento económico debieran explicar como los países pueden desarrollarse sin estos capitales. Porque si comparamos la lista de países que más capitales reciben, ordenada en forma decreciente, con otra que jerarquice, también por orden decreciente, a los diversos países según su PBN, tendremos oportunidad de ver que, salvo contadas excepciones, ambas listas coinciden.

Así, los países que más reciben capitales, son también los más desarrollados. De esta confusión nace otra que sugiere que la tecnología necesaria o "apropiada" es aquella que se corresponde con la dotación de factores propia del país en vías de desarrollo. Pero si la actual división internacional del trabajo da cuenta de un antagonismo entre naciones en virtud de su diferencial de desarrollo económico, por lo demás caracterizado por una técnica subdesarrollada, propiciar la técnica "autónoma" es

premisas, cuando en rigor lo que habría que demostrar es la pertinencia de las premisas con la realidad. Así y todo a HO y SS nunca les va nada bien. Edwards y Lawrence (2010), encuentran a de acuerdo a la evidencia empírica presentada en su estudio que la presunción natural a que lleva SS acerca de que la disminución de los precios relativos de los bienes fabricados en EE.UU. a causa del rápido crecimiento de las importaciones procedentes de países en desarrollo desde la década de 1990, ha sido una poderosa fuente de aumento de la desigualdad salarial interna, no tiene justificación en los datos. Asimismo, destacan la sensibilidad de la teoría convencional al supuesto de especialización incompleta y también encuentran pruebas de que no es coherente con tal premisa y al contrario los datos apuntan a señalar presiones para la igualdad salarial.

propiciar el subdesarrollo. Entonces una de dos: o bien el capital extranjero no tiene nada que ver con el desarrollo, y entonces las EMN no constituyen un elemento de bloqueo; o bien existe correlación entre capital extranjero y desarrollo, y por tanto las EMN constituyen un elemento de bloqueo no por “diseminarse” excesivamente en los países atrasados, sino por ausentarse de los mismos.

Ciertamente, cuando Marx constataba que los capitales excedentes de Inglaterra contribuían al desarrollo norteamericano o australiano, se trataba de una realidad objetiva que, por un lado, tenía lugar por razones específicas del país de origen absolutamente diferentes de las vigentes en la actualidad; y, por otro, que no convertía a los EEUU o Australia en la periferia de Inglaterra. Aquí cobra absoluta vigencia la (mala) distinción analítica entre países en vías de desarrollo y países subdesarrollados. Estos últimos forman un todo dialéctico con los países desarrollados. De hecho, estos últimos no pueden existir sin los primeros.

Lo cierto es que tampoco la pavada de las idealizaciones onda liberal trasnochado o vespertino poco importa la hora del día- de erigir a las EMN en un elemento liberador de los pueblos per se. Más allá de esto, las EMN han sido, allí donde jugaron un rol relevante, un factor acelerador más que uno retardador del desarrollo. Fundamentalmente, en la medida que pusieron a disposición de los países receptores la tecnología “apropiada” en el correcto sentido de la palabra, vale decir, aquella que es intensiva en capital. En todo caso, es un deber de las economías receptoras dirigir convenientemente el aporte del capital extranjero, potenciando el mercado interno y evitando los enclaves. Justamente, las EMN no son independientes del mercado local.

El Debate Actual

El peso del teorema de SS también se refleja en el debate actual en los modelos que posteriormente forman parte del pelotón que se conoce como “Nueva Teoría del Comercio Exterior”. En este ámbito, es interesante examinar como el SS se combina con las ideas de Linder (1961) para analizar el intercambio entre el Norte y el Sur e inferir otra vez que la inversión multinacional mientras no ocurra entre pares, si alguno perjudica es al centro. Esta vertiente también recibió una atención creciente de los estudiosos del área, desde que Krugman (1979) desarrolló la idea que el comercio entre países desarrollados tendía con más probabilidad a ser intra-industrial, intercambiando manufacturas diferenciadas, mientras que entre centro y periferia el comercio era de naturaleza inter-industrial basado sobre la dotación de factores.

Al amparo de esta visión, Markusen (1986) toma como punto de partida un mundo dividido en el Norte capital abundante y el Sur mano de obra abundante, subdividiendo a su vez el Norte en dos regiones idénticas: Este y Oeste. En las condiciones dadas, la explicación que le encuentra al volumen y la dirección del comercio surge de la combinación de preferencias no homotéticas⁵ con economías de escala y diferencia en la dotación de factores. Más específicamente, el concepto de Linder acerca de que la gente con productos per cápita similares consume canastas de bienes similares es modelada como una confirmación de que las elasticidades ingresos son diferentes para diferentes bienes. El Norte produce manufacturas diferenciadas capital-intensivas con rendimientos crecientes a escala y que presentan una alta elasticidad ingreso de la demanda. El Sur produce materias primas homogéneas de corte trabajo-intensivas, con rendimientos constantes a escala y que muestran una baja elasticidad ingreso de la demanda. En la medida que los productos diferencias manufacturados por el Norte aumenten, más grande es el volumen de comercio entre Este y Oeste y más reducido es

5) Se dice que una preferencia es homotética, cuando la demanda del bien aumenta en la misma proporción que el ingreso. Por lo tanto la preferencia no homotética significa que la demanda del bien no aumenta en igual proporción que el ingreso. Lo puede hacer en más o en menos, dependiendo de la clase de bienes que se trate.

el comercio entre el Norte y el Sur.

En una vuelta de tuerca de este modelo Flam y Helpman (1987) avanzan con otro en el que el Norte exporta productos industriales de alta calidad y el Sur productos industriales de calidad baja. La estructura del comercio internacional es determinada por diferencia entre los países en tecnología, ingreso y distribución del ingreso. El comercio intra-industrial deriva de un entrecruzamiento de las distribuciones del ingreso (similares); de nuevo introduciendo un elemento de Linder. El modelo se interroga sobre qué sucedería cuando el Sur experimenta cambios en la distribución del ingreso, la población crece más rápidamente y el progreso técnico se acelera. La respuesta que encuentra es que un más rápido crecimiento de la población genera un aumento en el porcentaje de comercio intra-industrial y un ciclo del producto tiene lugar en el rango de los productos de calidad media. En lo que hace al más rápido cambio técnico, causa que el hiato en el ingreso per capita entre el Norte y el Sur se achique debido a que el progreso operado repercute bajando la tasa de salarios en el Norte.

Una variante dentro del modelo Norte-Sur que también incorpora la categoría ciclo del producto es la de Dollar (1986), que modifica el aspecto formal del modelo de Krugman (1979) justamente del ciclo del producto para permitir la competencia entre factores en las diferentes regiones con el objeto de combinar el ciclo del producto con la tendencia neoclásica hacia la igualación del precio de los factores (IPF). Dollar, le agrega el supuesto de que la tasa de transferencia tecnológica es positiva con relación a las diferencias en los costos de producción entre el Norte y el Sur. Esta variante, además, introduce el capital como un segundo factor de producción; el cual se supone que se mueve lentamente entre regiones. Establecidas esas condiciones de partida, el modelo se interroga sobre los efectos de un aumento de la oferta laboral en el Sur. En el corto plazo, al igual que en el modelo de Krugman halla que la demanda por bienes del Norte se incrementa, la oferta de nuevos bienes permanece sin cambios y los términos de intercambio del Norte mejoran tanto como los salarios de los trabajadores norteamericanos. En el largo plazo, sin embargo, la mejora en los términos de intercambio del Norte genera una más rápida tasa de difusión tecnológica en el Sur. Entonces, los capitales van al Sur, lo cual reduce la razón capital / producto en el Norte. El efecto neto es que los salarios reales caen en el Norte.

Offshoring

En la esfera de esta problemática y en fecha más reciente, nada menos que dos pesos pesados del análisis neoclásico como Samuelson (2004) y Bhagwati et al (2004) discrepan de medio a medio sobre las consecuencias del offshoring, que por abuso de lenguaje normalmente se los llama outsourcing⁶. Para Samuelson, fiel a sus ideas de siempre, el offshoring al alentar y posibilitar las mejoras en la productividad en el país pobre receptor pueden reducir el precio de las exportaciones del país rico lo suficiente como para afectarlo, a pesar del aumento en la cantidad de mercancías ahora más baratas. Esto puede hacer que no sólo algunos habitantes de los países desarrollados emisores pierdan, sino que empeore las condiciones del país en su conjunto⁷. En cambio, Bhagwati, en el plano teórico sostiene que del offshoring, se obtienen las mismas ventajas que prescriben los teoremas neoclásicos sobre el libre comercio de mercancías. Encuadra la evidencia empírica sobre el offshoring y en términos de su discutible lógica pero coherente con ella- demuestra que el proceso del mundo como una sola máquina, con la parte barata en la periferia, es de alcances muy limitados. En todo caso, si es malo, es muy poco malo. Queda claro entonces que Bhagwati defiende

6) Un par de precisiones sobre los significados y alcances de los dos conceptos más usados para describir el proceso de relocalización de industrias “viejas” en la periferia: outsourcing y offshoring. Outsourcing, significa que las empresas trasladan el trabajo manual que realizaban internamente a otras empresas. Donde ese trabajo debe ser hecho implica una decisión diferente. Si es fuera del país es offshoring.

7) Con algo de cinismos Samuelson observa que: “Ciertamente, buenos empleos pueden ser perdidos en este país a corto plazo. Pero aún así hay que tener presente el producto nacional neto...Las leyes económicas correctas reconocen que algunos grupos de norteamericanos pueden ser dañados por la dinámica del libre comercio. Sin embargo, las leyes económicas correctas reivindican la palabra destrucción “creativa” porque prueban (sic) que las ganancias de los norteamericanos que se benefician son los suficientemente grandes para más que compensar a los que pierden.” Luego da vueltas e argumento. Supóngase que el país pobre, aguijoneado por el progreso técnico, mejora la

el interés de las EMN.

Empleos Actualmente Exportables y Previsiones para la Década que Viene			
	Trabajo Exportable	Porcentaje del Comercio Exterior Involucrado	Porcentaje del Comercio Exterior de los Países Subdesarrollados Involucrado
Actual	14.500.000	14,20%	4,90%
Prevision reciente de empleos exportables	(Nuevos) Empleos exportables	Porcentaje del Comercio Exterior Implícito	Porcentaje del Comercio Exterior de los Países Subdesarrollados Implícito
Forrester Research	20.000.000	29,80%	10,90%
Bradhan* y Kroll* (2004)	14.850.000	25,40%	9,3
Kletzer + y Jensen + (2005)	36.800.000	44,40%	16,2
McKinsey Global Institute (2005)	12.029.000	22,90%	8,4
Van Welsum y Vickery (2005)	18.100.000	28,20%	10,3
Blinder (2006)	21.275.000	30,90%	11,3
Promedio	20.509.000	30,20%	11

Fuente: elaboración propia sobre Bivens 2009

Tiempo después, en un trabajo de 2007, Alan Blinder evaluó la "offshorability" de cientos de ocupaciones y EE.UU., y estimó que entre 22% y 29% de todos los puestos de trabajo de EE.UU. son potencialmente *offshorables*. Un par de miembros de la Escuela de Negocios de Harvard (2009) analizaron el estudio de Blinder. El estudio de la Escuela de Negocios de Harvard encuentra que entre el 21% y el 42% de los puestos de trabajo EE.UU son potencialmente *offshorables*. Haciéndose eco de Blinder, el estudio de la Escuela de Negocios de Harvard sugiere una correlación positiva entre *offshorability* y educación. El estudio también reveló una relación positiva o curva "U" invertida entre salario y nivel de *offshorability*, donde Blinder no encontró ninguna correlación aunque sí había observado una ligera caída para los salarios y puestos de trabajo *offshorables*. El estudio de la Escuela de Negocios de Harvard dice que no hay pruebas de la depreciación de los salarios ni de empleos debidos a la deslocalización. El cuadro resume los datos de estos tipos de análisis.

Por cierto, para los europeos, esta relocalización implica que de los 30 millones de empleos industriales que tiene Europa hoy, dos tercios pasen a la periferia como respuesta a la declinación de la población y el aumento de la productividad. Es esperable que un fenómeno de igual magnitud esté sucediendo con Japón.

Ahí Vienen los Bárbaros

En 1820, el 70% de los trabajadores norteamericanos eran agricultores; hoy solamente el 2% trabaja en el campo. Si todos esos trabajadores hubieran permanecido apegados a la tierra, EE.UU. sería ahora un tanto más pobre. Lo mismo está sucediendo hoy con el sector manufacturero. Es que el empleo manufacturero en el mundo desarrollado, una vez el motor del crecimiento, viene desde hace largo tiempo declinando por una pendiente achatada. Cálculos recientes sugieren que el sector manufacturero de los países desarrollados ocupa alrededor del 10% del total del empleo. No obstante, la producción industrial continúa expandiéndose en la mayoría de los países desarrollados.

Ese crecimiento continuo en la producción industrial muestra que la caída en los

productividad en el sector exportador de bienes del país rico: Considérese al respecto los avances de China en semiconductores o los de la India en servicios financieros. Entonces, dictamina la teoría, el comercio puede llevar toda la ventaja hacia el país pobre. Las mejoras en la productividad en el país pobre pueden reducir el precio de las exportaciones del país rico lo suficiente como para afectarlo, a pesar del aumento en la cantidad de mercancías ahora más baratas. Esto puede hacer que no sólo algunos norteamericanos pierdan sino que empeore las condiciones del país en su conjunto. Pocos economistas de la corriente principal dudan de esta posibilidad, al menos en teoría.

empleos del sector no ha sido causada por una masiva sustitución de bienes locales por mercaderías importadas de la periferia. Esto ha sucedido porque las empresas del mundo desarrollado han reemplazado trabajadores con nuevas tecnologías que impulsan la productividad y desplazan la producción hacia el modo cada vez más salario intensivo. Junto a las empresas, los trabajos de baja calificación laboral se han ido al exterior. Alto valor, Investigación y Desarrollo (I+D), diseño y marketing, han continuado permanecido en los países desarrollados.

De manera que los gobiernos de los países centrales, aguijoneados por las necesidades de sus grandes empresas de contar con investigadores y científicos y con trabajadores calificados, deben recurrir a la población de la periferia para vérselas con los problemas generados por la demografía y por el proceso de acumulación de capital en sí. Pero hay un par de contradicciones peliagudas que deben sortear. Ese movimiento sólo puede tener lugar conforme el pacto nacional que sostiene las democracias industriales lo consienta. Específicamente, siempre y cuando queden a resguardo los intereses de las privilegiadas clases trabajadoras de los países centrales.

Pero, estos intereses ¿pueden ir más allá de la apertura?, claramente no. De ahí que la ronda de Doha, en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se encuentre estancada siendo la apertura de los mercados agrícolas una mera excusa. En el mundo tal cual es -y que no quiere ser otra cosa- esto implica frenar las inversiones industriales en la periferia. De nuevo, el SS racionaliza este proceder. Es que si bien la apertura es más fácil de explicar desde la óptica neoclásica en términos de caída de los costos del comercio, se pueden obtener resultados similares para los salarios, incluso, sin un cambio en los costos del comercio. Si los precios son flexibles, un aumento en la cantidad del factor (por ejemplo la mano de obra) de uso intensivo en un sector determinado dará lugar a una disminución de precios de venta de ese sector. Esto esparcirá el ajuste hacia los salarios de los trabajadores y gerentes y les bajará las remuneraciones. Esta idea fue desarrollada inicialmente para una economía cerrada, pero puede verse como una predicción de lo que ocurrirá con relación al aumento de la oferta laboral mundial cuando los países abundantes en mano de obra (como China y la India) estén completamente integrados en la economía mundial. En este caso, la teoría neoclásica predice que el precio de los productos intensivos en mano de obra se reducirá como consecuencia del aumento de la fuerza laboral mundial, y estos precios a la baja dañarán los de la mano de obra no calificada en los países desarrollados. Esto es lo que prescribe el teorema de Teorema de Rybczynski⁸(1955), un complemento del SS.

¿Cómo conciliar los intereses contrapuestos de las EMN con la de los trabajadores de sus países de origen? Un intento viene de la mano de la propuesta de Anderson y Winters (2008) que a partir de estimar las pérdidas del proteccionismo existente calculan los posibles beneficios que podrían derivarse bajo la dudosa condición de que las tentaciones proteccionistas fueran ignorados y, más curiosamente, tasan también los posibles beneficios que se derivarían de la migración Sur-Norte si ésta fuera alentada en lugar de sofrenada.

Con respecto a las barreras al comercio de mercancías y los subsidios agrícolas, los autores calculan los costos corrientes de la distorsión del comercio en casi \$ 300 mil millones de dólares al año (la cifra surge de la diferencia entre el volumen comercial sin distorsiones hacia el año 2015, y lo que realmente ocurre, utilizando 2005 como año base). Esta cifra es la que comúnmente corre de boca en boca en la ronda de Doha. Es decir, como los autores reconocen, se trata de cálculo conservador. El guarismo de la diferencia se calcula al amparo de suponer que todas las industrias responder a la

8) Dicho otra vez, de manera sucinta el Teorema de Rybczynski establece que suponiendo precios de los bienes constantes, la acumulación de un factor conduce a la expansión del sector que utilizar intensivamente dicho factor y a la contracción del otro sector.

liberalización de la misma manera, y que la competencia es perfecta. Los autores muestran que si se utilizan supuestos más realistas, en cualquier caso, las estimaciones del costo de la protección en realidad debería estar comprendida en un rango que va entre los 460 mil millones dólares a más de 2,5 billones de dólares al año. (Semejante rango, proviene de la utilización de "modelos de equilibrio general computable", que son tan buenos o tan malos como los supuestos que los alimentan; los cuales por lo común no parecen muy apropiados).

Pero el mayor comercio de bienes comprende sólo una parte de la liberalización económica. Otro es el comercio de "factores de producción" como el trabajo. Los autores examinan que sucedería si la proporción de trabajadores extranjeros en la fuerza laboral de los países ricos creciera al 3% anual. Esto implicaría un incremento, dicen, de 14 millones de personas mayores de 25 años (alrededor de 500.000 al año). Las ganancias globales, calculan Anderson y Winters, serían de \$ 675 mil millones de dólares hacia el año 2025. Incluso, si se resta el costo de mover a los inmigrantes al país de acogida y los beneficios del sistema de seguridad social que pueden obtener al llegar, la ganancia neta es -por lo bajo- de dos veces más que la eventual proveniente de un acuerdo de Doha. Y lo más importante: si quisieran, puede ser cosechada por los países ricos de manera unilateral. En el mismo sentido que Anderson y Winters se pronuncia Ranis (2007), para el cual está muy claro que la migración Sur-Norte tanto de trabajadores calificados y no calificados, no sólo aumentaría el bienestar mundial, sino que beneficiaría tanto a los países receptores como a los países emisores. Todos estos autores reconocen que si bien en la actualidad, dado que la migración, claramente, es la más limitada de las diversas dimensiones de la globalización, a su vez ofrece el mayor potencial de ganancias futuras.

Este potencial no sólo emana del hecho de que se trata de un sustituto o complemento estático de los otros elementos de la globalización, sino también porque tiene un importante potencial dinámico de impacto catalítico de los diversos intereses en pugna. La conclusión política más obvia, pero también el más difícil de implementar, sería, por supuesto, para los países desarrollados reducir sus barreras a la inmigración, especialmente las puestas para frenar a la mano de obra no calificada. Cuando los productores nacionales y los sindicatos en las industrias en extinción se sienten coaccionados por una combinación de cambio tecnológico con importaciones competitivas y la llegada de los trabajadores inmigrantes, por lo general es la última, la más visible y amenazante, y la soporta el peso de las medidas restrictivas.

Stocks de Inmigrantes en las Principales Regiones 1975-2005							
Año	Europa	Norteamérica	Latinoamérica y el Caribe	Asia	Oceanía	África	Total
Problección Inmigrante (000s)							
2005	63.997	44.461	5.825	48.355	4.815	16.922	184.375
1995	55.183	33.525	5.388	43.320	4.878	17.864	160.158
1985	18.365	22.118	5.740	34.051	4.045	14.390	98.709
1975	16.474	15.267	5.381	25.419	3.270	10.990	76.801
Porcentaje de Cambio con Respecto Década Anterior							
1995-2005	16,0	32,6	8,1	11,6	-1,3	-5,3	15,1
1985-1995	200,5	51,6	-6,1	27,2	20,6	24,1	62,3
1975-1985	11,5	44,9	6,7	34,0	23,7	30,9	28,5

Fuente: elaboración propia sobre Lindsay Lowell (2007)

El intento de sortear las contradicciones de intereses entonces choca con que en ninguna otra parte el problema de aceptar la realidad, es tan pronunciado como en el ámbito de la migración internacional. La resistencia suele ser más modesta con relación

al flujo de inmigrantes calificados, ya que se puede defender la utilidad neta para la economía nacional de que se trate. A pesar de las presiones crecientes en sentido contrario, esto es: aceptar más inmigrantes, ya sea por razones de demografía, intereses comerciales, de renovación empresarial, o las características del trabajo, los países desarrollados, por ejemplo, Japón y los EE.UU., prefieren cerrar los ojos a la inmigración ilegal en lugar de reducir las barreras oficiales.

Toda esta cuestión es bien expresada por la tabla que da cuenta de los stocks de inmigrantes entre 1975 y 2005. Se pone de manifiesto que el flujo de inmigrantes de la periferia al centro bajó notablemente cuatro veces entre las décadas 1985-1995 y 1995-2005, o que entre 1985 y 1995 el stock de inmigrantes subió 62% y entre 1995 y 2005 creció el 15%. Por cierto, la repartija de establecimientos industriales está lejos de ser uniforme y generalmente de acuerdo a los datos disponibles- se ubican en los países más grandes y poblados de la periferia. Bajar la cuantía de los flujos migratorios Sur-Norte y subirle su calidad significa que fabricar a bajo costo y vender en los mercados que puedan comprar a alto precio implica que esa diferencia queda en esos mercados. La industrialización puede ser un síntoma del desarrollo, lo que seguro no es: un sinónimo.

Epílogo como Prólogo

Desde hace décadas en la periferia se escucha la letanía sobre la fuga de cerebros. Aunque por estos lugares casi se ignore, los trabajadores de los países desarrollados recusan también desde hace largísimo tiempo- la inversión de sus empresas en el extranjero, las que las convierten así en multinacionales. En los dos casos alentados por el mismo reconcomio: son sentidos como una pérdida nacional.

Más allá de la subjetividad de las pasiones en juego, objetivamente, estas tendencias impactan en la naturaleza y cuantía de los flujos migratorios. En efecto, ya es un hecho comprobado desde hace largo tiempo que la periferia envía al centro mayormente mano de obra muy calificada. Pero también aunque se perciba menos- que la relocalización de las fábricas del centro en la periferia también lo es y que esto al crear empleos baja los incentivos para emigrar.

Que los intereses de los trabajadores del centro sean tan legítimos y fundados como los de su pares de la periferia, y absolutamente contradictorios no implica que el discurso académico que racionaliza el interés de los primeros este científicamente acertado. No lo está. Sobre la hipótesis de una inmovilidad absoluta de los capitales y de los seres humanos, tanto clásicos como neoclásicos a lo largo de más de un siglo y medio habían refrendado que eran los precios de los bienes que eran objeto del comercio internacional los que determinaban la remuneración de los productores y no a la inversa. Era una teoría muy sencilla y que satisfacía el sentido común. Es la rentabilidad de la actividad económica de los seres humanos la que determina su ingreso; así no se concibe que sea el ingreso lo que determine su rentabilidad.

¿De qué manera, entonces, se determinan los precios? La respuesta a esta pregunta estaba dada de una vez por todas por el teorema de los costos comparativos de Ricardo y por el de las elasticidades recíprocas de la demanda de J.S. Mill. El primero establecía los límites del movimiento. El límite superior estaba constituido por el precio de aquel que devenía más interesante de producir que importar. Este justamente, correspondía al límite inferior del artículo exportado y viceversa porque las importaciones se pagan con exportaciones. En el interior de esos límites, la tasa de cambio efectiva se fijaba por la

confrontación de la intensidad de las necesidades de los consumidores para cada una de las mercancías consideradas. Se trata, en suma, de la ley de la oferta y la demanda. La oferta expresión de los costos comparativos y la demanda de las necesidades humanas.

Si ello fuera así, los términos del intercambio deberían haber evolucionado a favor de los países agrícolas y mineros y en detrimento de los países industriales. Del lado de la oferta, las ventajas geo-climáticas de los primeros son de lejos más decisivas cuando no exclusivas- que la ventaja tecnológica de los segundos. Del lado de la demanda, las necesidades a las que responden las materias primas son mucho más imperativas que aquellas otras a las que sirven los artículos manufacturados. Ciertamente, sería oneroso para determinados países de la periferia producir sus propios automóviles o sus propios transistores, pero sería menos gravoso con relación a lo que les costaría a los países centrales instalar los invernaderos para producir frutos tropicales, chocolate, café o maní o perforar cuanto terreno haya en esos países para extraer una gota de petróleo, o criar elefantes para usar su marfil. Por otro lado, se puede en la mala hora vivir sin automóvil; difícilmente sin petróleo o materias grasas.

En resumen, según los enfoques críticamente analizados, el estado de la demanda internacional determina los precios de exportación. Los precios de los productos determinan el nivel del ingreso nacional. En el caso neoclásico, el nivel del ingreso nacional, vale decir: el conjunto de las remuneraciones de los factores, conjuntamente con la escasez o abundancia relativa de los factores, determina la distribución del ingreso; por lo tanto, a fin de cuentas, de los salarios y los beneficios. Se es pobre o rico porque se vende barato o caro. Si los países productores de cacao son pobres es porque se han especializado en vender un producto cuyos términos del intercambio hace un siglo que vienen deteriorándose. Si Suecia o Canadá son ricos es porque se especializan en vender maderas cuyos términos de intercambio no pararon de mejorar en el mismo lapso, y así. Los precios son lo determinante, la causa, los ingresos de los factores el efecto.

Si se hace abstracción de los precios de los monopolios y si se rechaza, como se ha hecho, la teoría neoclásica que explica los precios por las particularidades recíprocas de la demanda, se está en presencia de aquella otra tesis que se fundamenta sobre la remuneración predeterminada (exógena) de los factores, esta última se la conoce como la tesis del intercambio desigual, según la cual:

Fuera de toda alteración de los precios que resulte de una competencia imperfecta en el mercado de las mercancías, el intercambio desigual es la relación de los precios de equilibrio que se establece en virtud de la perecuación de las ganancias entre regiones con tasas de plusvalía "institucionalmente" diferentes dando al término "institucionalmente" el significado de que esas tasas, por la razón que sea, son restadas a la perecuación concurrencial en el mercado de factores, e independiente de los precios relativos., (Emmanuel, 1972: 104).⁹

En el ámbito de su definición y sus fundamentos, erige a los salarios como la variable independiente del sistema, constituyendo así un punto cardinal en su argumentación para dar cuenta de las tasas de plusvalía "institucionalmente" diferentes. Sin embargo, cuida muy bien que se eviten simplificaciones al deslindar que no basta una mejora en los términos de intercambio por un aumento de salarios para que aparezca el desarrollo.

9) El concepto de "intercambio desigual" es usado frecuentemente por Immanuel Wallerstein, Samir Amin, Giovanni Arrighi, André Gunder Frank, Ernest Mandel, entre otros, pero no le dan el mismo significado que Emmanuel, al cual salvo Amin- por lo común omiten en sus análisis, tan enfrascados como están objetivamente en defender los intereses de la aristocracia trabajadora del centro, y del cual el eminente economista greco-francés fue un férreo crítico.

Es que por muy importante que pueda ser la transferencia de valor engendrada por el intercambio desigual y aun si se considera no sólo su impacto puntual y momentáneo sino también su acumulación de año con año (su valor presente neto), esa transferencia no parece suficiente para explicar toda la diferencia de niveles de vida y de desarrollo que existe en la hora actual entre los grandes países industriales, por una parte, y los países subdesarrollados por la otra. Justamente, para explicarla es preciso recurrir al movimiento de los capitales y a la división internacional del trabajo. Hay, efectivamente, en el seno de esos dos factores fuerzas que bloquean el desarrollo del llamado Tercer Mundo.

Pero se encuentra que la misma causa en especial la disparidad de salarios-, que engendra el intercambio desigual, y con ello, indirectamente una cierta desigualdad en el desarrollo por la punción de una parte del excedente disponible de la acumulación, engendra también, directamente, e independientemente de esa punción, el mismo desarrollo desigual en su conjunto, desatando el mecanismo de esas fuerzas de bloqueo contenidas en el movimiento de los capitales y en la división internacional del trabajo., (Emmanuel, 1972: 411)

Entonces según A. Emmanuel, el mercado mundial está dominado por una ley determinada de formación de los precios; esta ley tiene como efecto que la desigual "remuneración de los factores" (y muy especialmente la desigual remuneración del "factor trabajo", y por lo tanto el desigual precio de la fuerza de trabajo; altísimo en el centro en comparación a la periferia, que por lo demás la define como tal) impone la "desigualdad en el intercambio". Esta misma desigualdad de remuneración consolida una división internacional del trabajo de raíz histórica que es, inevitablemente, desfavorable para los países pobres. Es este enfoque de la realidad lo que es esencial, y lo que le permite a A. Emmanuel desarrollar una crítica radical a la tesis ricardiana de los costos comparativos (y de sus variantes "modernas", por ejemplo el teorema SS) y, por lo tanto, de la afirmación según la cual la división del trabajo (que se desprende de la acción específica de las fuerzas económicas que actúan en el mercado mundial capitalista) lograría condiciones de producción y de cambio fundadas sobre las "ventajas naturales relativas" de los países participantes en el intercambio. Generalmente, se deduce de esta última afirmación que la división internacional del trabajo permitiría intercambios "ventajosos" tanto a los países pobres como a los países ricos y permitiría alcanzar una "producción máxima", teniendo en cuenta los "factores de producción" disponibles a escala mundial y su "localización" geográfica.

Es este enfoque el que permite entender nuestra afirmación de porque el SS es una racionalización ideológica. Es esta misma aproximación la que nos permite trazar una suerte de esbozo del inmediato porvenir en materia de los flujos de capitales, mercancías y seres humanos. El comercio internacional aumentó 25 veces desde 1950, mucho más rápido que el ingreso per cápita. Es más, si la Ronda de Doha no puede ser resucitada, es esperable que el comercio siga creciendo, aunque a tasas más bajas, y siempre distribuyéndose inequitativamente entre Norte y Sur. La llegada de capital extranjero, también puede esperarse que siga ampliándose y lo mismo puede decirse de la transferencia de tecnología. El argumento intelectual proporcionado por el SS, y su incumbencia académica y de ahí al debate público más estas tendencias de la realidad auguran en una globalización para colmo en crisis que el más crudo proteccionismo está

aguardando salir a la cancha. La Argentina tiene mucho para ganar en este mundo difícil y que prevemos más peliagudo. Del grado que alcance el desenvolvimiento de su conciencia nacional, depende.

BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, K; Winters, A. (2008). The Challenge of Reducing International Trade and Migration Barriers. Copenhagen Consensus Project.
- Bardhan, Ashok Deo, and Cynthia A. Kroll (2003) The New Wave of Outsourcing, Research Report, Fisher Center for Real Estate and Urban Economics, University of California at Berkeley, Fall.
- Bhagwati Jagdish, Panagariya Arvind y Srinivasan T.N. (2004). The Muddles over Outsourcing. Journal Economic Perspectives, Fall
- Bivens, L. Josh. (2007). Globalization, American Wages, and Inequality. Economic Policy Institute Working Paper. Washington, D.C.: EPI.
- Blinder, Alan. (2006). Offshoring: The Next Industrial Revolution. Foreign Affairs magazine.
- Blinder, Alan. (2007). How Many U.S. Jobs Might Be Offshorable? CEPS Working Paper No. 142
- Diamond, Marcelo. (1972). La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio. Desarrollo Económico Vol. 12 N° 45.
- Di Tella, Guido (1973) La Estrategia del Desarrollo Indirecto, Ed. Paidós, Bs. As.
- Dollar, D. (1986). Technical Innovation, Capital Mobility and the Product Cycle in North-South Trade. American Economic Review. 75. March.
- Edwards, L.; Lawrence, R.Z. (2010) Us Trade and Wages: The Misleading Implications of Conventional Trade Theory. NBER. Working Paper 16106.
- Emmanuel, Arghiri (1972). El Intercambio Desigual. México. Siglo XXI.
- Emmanuel, Arghiri. (1985). Les Sociétés Multinationales et le Développement Inégal. La Dynamique des Inégalités. Paris. Antropos.
- Flam, H; Helpman, E. (1987). Vertical Product Differentiation and North-South Trade. American Economic Review. 77. December.
- Forrester Research.(2004). 3.3 Million U.S. Services Jobs To Go Offshore. Research Brief.
- Jensen, J. B; Kletzer, L. (2005). Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Offshoring, in Lael Brainard and Susan M. Collins, eds. Brookings Trade Forum 2005, Offshoring White-Collar Work The Issues and the Implications Forthcoming.
- Krugman, P. (1979). A Model of Innovation Technology and the World Distribution Income. Journal of Political Economy. 87.
- Linder, S.B., (1961). An Essay on Trade and Transformation. Stockholm. Almqvist & Wiksell.
- Markusen, J.R. (1986). Explaining the Volume of Trade: An Eclectic Approach. American Economic Review. 76. December.
- McKinsey Global Institute. (2003). Offshoring: Is it a Win-Win Game?
- Ranis, Gustav (2007). Migration, Trade, Capital and Development: Substitutes, Complements and Policies. Center Discussion Paper No. 950. Yale University.
- Rybczynsky, T. M. (1955). Factor Endowment and Relative Commodity Prices. *Economica*. Nov.
- Samuelson, Paul. 2004. Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Mainstream Economists Supporting Globalization. *Journal of Economic Perspectives*. Volume 18(3).
- Stolper, W.; Samuelson, P. A. (1941). Protection and Real Wages. *Review of Economic Studies*. 9.
- Van Welsum, D.; G. Vickery. (2005). New Perspectives on ICT Skills and Employment. Organization of Economic Cooperation and Development (OECD) Information Economy Working Paper.



**La presente revista se editó en la
Facultad de Periodismo y Comunicación Social.
Calle 44 N° 676 e/ 8 y 9 - 1° piso - oficina N° 13 - tel (0221)
422-4015 int 113 - Cel (0221) 15-4091960**

DIRECTOR

Lic. Gerardo De Santis

COORDINADOR

Lic. Germán Saller

CONSEJO EDITORIAL

Lic. Miguel Zanabria

Lic. Alfredo Iñiguez

Dr. Pablo Lavarello

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Lic. Rafael Arístides Selva

Lic. Julián Barberis

Lic. Fernando Álvarez

Lic. Matías Mancini

Lic. Guillermo Bellingi

Lic. Manuel Rodríguez

ÁREA DE PRENSA

Lic. Edgardo Corroccoli

Lic. Federido Serra

María Verónica Torras