

ISSN 2796-9967

Revista

DESAFÍOS   
DEL DESARROLLO

NÚMERO 6

DICIEMBRE - JULIO 2024

DDD

# DESAFÍOS DEL DESARROLLO

Desafíos del Desarrollo es una revista científica de publicación semestral, digital y de acceso abierto del Instituto de Desarrollo Regional y de la Pequeña y Mediana Empresa (IDR). Es editada en los meses de julio y diciembre por la editorial de la Universidad Nacional del Oeste (EDUNO).

Tiene por objetivo promover la producción científica y académica de las áreas temáticas relativas a los problemas del Estado, la administración, la economía, las políticas públicas, el desarrollo territorial, el pensamiento científico y el análisis histórico.

El editor no se responsabiliza por los conceptos, opiniones o afirmaciones vertidas en los artículos de los colaboradores de la publicación, que son a título personal y de exclusiva responsabilidad de los respectivos autores.

Revista Desafíos del Desarrollo  
ISSN 2796-9967  
Número 6  
Diciembre - Julio 2024

Revista digital: <https://desafiosdeldesarrollo.uno.edu.ar>  
Correo electrónico: [desafiosdeldesarrollo@uno.edu.ar](mailto:desafiosdeldesarrollo@uno.edu.ar)



**eduno** Editorial de la Universidad Nacional del Oeste

---

Instituto de Desarrollo Regional y de la Pequeña y Mediana Empresa (IDR).  
Universidad Nacional del Oeste.  
Belgrano 369 (Of. IDR), San Antonio de Padua, Merlo,  
Provincia de Buenos Aires, República Argentina.  
Correo electrónico: [desafiosdeldesarrollo@uno.edu.ar](mailto:desafiosdeldesarrollo@uno.edu.ar)  
C.P. 1718 - Tel. 0220 483-4150  
ISSN 2796-9967 (versión en línea)

## **Equipo de la Revista Desafíos del Desarrollo**

### **Director:**

Miguel Francisco Gutiérrez (UNO - UBA, Argentina)

### **Consejo Editorial:**

Maximiliano Molina D'Orio (UNO - UBA, Argentina)

Rolando Mateos (UNO, Argentina)

Silvana Pierri (UNO, Argentina)

Andrés Di Pelino (UNO - UBA, Argentina)

### **Consejo Académico:**

Roberto Jesús Gallo (UNO, Argentina)

Little L. Roch (Universidad del Externado, Colombia)

Pavlakis Efthimia (Universidad Kapodistriaca de Atenas, Grecia)

Ross César (Universidad de Santiago de Chile, Chile)

Rodolfo Armando Canto Sáenz (Universidad Autónoma de Yucatán, México)

María de Monserrat Llairó (UBA, Argentina)

Daniel Stigliano (Scholas, Argentina)

Graciela Scavone (UBA - USAL, Argentina)

Enrique del Percio (Universidad de San Isidro, Argentina)

Enrique Gutiérrez Márquez (Universidad Iberoamericana, México)

Gastón Mutti (Universidad Nacional de Rosario, Argentina)

Silvia Fontana (Universidad Católica de Córdoba, Argentina)

Melina Guardamagna (Universidad Nacional de Cuyo, Argentina)

Diego Pando (Universidad Metropolitana - Universidad de San Andrés)

Alejandro Estévez (UBA -Argentina)

### **Dirección Editorial y Corrección General:**

Rut Beresovsky

### **Diseño Editorial y Maquetación Web:**

Anabella Mattio

Victoria Tarnoczy

# ÍNDICE

## **Editorial**

Miguel Francisco Gutiérrez.....6-7

## **¿Reforma o revolución? Las críticas de la izquierda al programa económico del tercer peronismo, 1972-1974**

Juan Odisio y Marcelo Rougier .....8-29

## **La tributación en la cúspide de la pirámide de ingresos en Argentina**

Carlos R. Martínez, Martín L. Mangas y Ricardo A. Papparás.....30-55

## **Rutinas y capacidades en la teoría de la innovación: un análisis exploratorio de la complementación con el *habitus* de Bourdieu**

Darío Vázquez.....56-69

## **Memoria e identidad en la novela *las leyes de la frontera* de Javier Cercas**

María Tsokou.....70-79

## **Diferencial de retornos y Efectos de Valoración en el Balance Externo Argentino (1993-2023)**

Iván Weigandi.....80-100

## **La Universidad Nacional del Oeste: desarrollo y generación de capacidades en el conurbano bonaerense desde la perspectiva de Amartya Sen y Martha Nussbaum**

Agustina Gallo.....101-114

## **Colaboraciones**

Página de colaboraciones.....115-118



## Editorial

La consolidación de la revista está en proceso y se acerca a los tres años en un contexto de transformaciones institucionales, nuevos desafíos y la necesidad de abordar estudios que incluyan debates sobre la generación de capacidades territoriales. Esta publicación se enfoca en reflexionar y analizar los componentes necesarios para promover la construcción de políticas públicas que fomenten el desarrollo territorial. A través de investigaciones, se exploran los procesos que afectan la generación de capacidades y la cohesión económica y social, con un interés particular en las características institucionales que impulsan dicho desarrollo.

Los diversos enfoques que se recuperan en la revista dan cuenta de la importancia de las problemáticas de cohesión social, ingresos y crecimiento del individuo como eje del estudio de la percepción y realización social. El conjunto de publicaciones relevadas se centra en el estudio de las problemáticas del desarrollo desde diversas disciplinas y enfoques. Los aportes desde las ciencias sociales que conforman en presente número nos permiten difundir los trabajos de investigación de equipos que trabajan por la reflexión y la construcción de procesos que permitan consolidar una senda de desarrollo de una sociedad libre, feliz e integrada.

El sexto número de la revista presenta seis artículos que abordan los desafíos para la generación de valor y capacidades desde distintas perspectivas dentro de las ciencias sociales. Estas contribuciones fomentan el pensamiento crítico sobre los marcos regulatorios y las instituciones necesarias para consolidar el desarrollo territorial. La colaboración entre equipos de investigación nacionales e internacionales facilita el diálogo y el intercambio de ideas, destacando la importancia de los espacios de investigación académica en el sistema científico.

La publicación de Juan Odisioy Marcelo Rougier nos acerca al estudio de un período histórico clave para el estudio de los procesos de desarrollo en sus momentos de transformación cualitativa. El artículo examina las críticas de la izquierda al programa económico del tercer peronismo (1973-1976), centrado en la gestión de José Gelbard, analizando las perspectivas de diferentes corrientes de izquierda (peronista y no peronista) sobre un programa económico que consideraban insuficiente y reformista. Los autores buscan mostrar las coincidencias entre estas vertientes ideológicas en su crítica a un proyecto que, desde su punto de vista, no aspiraba al socialismo y estaba limitado por los intereses de los empresarios nacionales, siendo principalmente un intento de atenuar la lucha de clases sin proponer una transformación estructural del sistema económico.

El trabajo de Carlos R. Martínez, Martín L. Mangas y Ricardo A. Papparás analiza la presión fiscal en Argentina, desmitificando la idea de que sea excesivamente alta y destacando las falencias en su sistema tributario. Señala que la recaudación de impuestos progresivos es insuficiente, con múltiples deficiencias en gravámenes como Ganancias, Bienes Personales y Derechos de Exportación, evidenciando una significativa inequidad en la contribución fiscal y la necesidad urgente de reformas que logren una imposición más justa y progresiva.

Darío Vázquez nos comparte un estudio sobre las dimensiones "negativas" de los procesos de innovación desde la perspectiva neo-schumpeteriana, que considera el aprendizaje y las rutinas organizacionales fundamentales para la acumulación de capacidades tecnológicas empresariales. Propone un análisis comparativo entre los conceptos de rutinas y capacidades con el concepto de *habitus* de

Bourdieu, con el objetivo de comprender mejor los aspectos problemáticos o limitantes de la innovación que hasta ahora no han sido sistemáticamente estudiados, reconociendo los determinantes estructurales que influyen en el comportamiento de los agentes en estos procesos.

María Tsokou analiza la novela de Javier Cercas *Las leyes de la frontera* como un medio para reinterpretar la memoria de los quinquis, delincuentes juveniles de la transición española, explorando la relación dialéctica entre memoria e identidad. A través de un análisis interpretativo, el trabajo destaca cómo la literatura puede desmitificar narrativas románticas preexistentes, contribuyendo a la reconfiguración del imaginario colectivo y la construcción de nuevas perspectivas sobre el pasado.

Iván Weigandi nos comparte un análisis de los flujos financieros externos de Argentina en dos períodos (convertibilidad y posconvertibilidad), revelando un fenómeno complejo de déficits persistentes en la Renta de la Inversión a pesar de cambiar de posición deudora a acreedora. El estudio destaca un diferencial de retornos negativo promedio de -3,6 %, explicado por la composición de instrumentos financieros y sus rendimientos, y muestra cómo las ganancias de capital permitieron una mejora en la Posición Neta de Inversión Internacional, incluso con déficits en la Cuenta Corriente, principalmente debido a las fuertes devaluaciones del período.

Finalmente, Agustina Gallo estudia el rol de la Universidad en el desarrollo territorial, mediante los procesos de generación de conocimiento que promueven las capacidades y el valor de los sistemas productivos y sociales. Destaca en su enfoque su compromiso con la educación de calidad, la inclusión de sectores vulnerables y su evolución en cuatro ejes clave: planificación estratégica, gestión institucional, evaluación y planes de mejora. La autora ha centrado el análisis en un estudio de caso con el objetivo de estudiar el acceso y la permanencia de los estudiantes, proceso que contribuye a la justicia social y al desarrollo integral de la comunidad.

En suma, los artículos de componen este número comparten el interés por analizar procesos de generación de valor y de capacidades en el largo plazo. Las transformaciones necesarias para ello se enmarcan en diversas dimensiones y enfoques compartiendo el interés por la pesquisa sobre las regulaciones que promueven incentivos adecuados para el desarrollo territorial. Podemos reconocer un eje de estudio compartido por los autores respecto del interés respecto de las bases teóricas que promueven resultados mediante instituciones que regulan incentivos particulares. En este sentido, los estudios de casos observados representan la base de observación de los procesos de largo plazo que nos permiten abordar análisis comparado.

Los invitamos a recorrer y compartir los trabajos del sexto número de la revista *Desafíos del Desarrollo* en la búsqueda de esta sociedad integrada y feliz que proponemos.

*Miguel Francisco Gutiérrez*  
Director

# ¿Reforma o revolución? Las críticas de la izquierda al programa económico del tercer peronismo, 1972-1974

## Reform or revolution? Criticisms from the left to the economic program of the third peronism, 1972-1974

Fecha de recepción: 2 de octubre de 2024  
Fecha de aceptación: 23 de noviembre de 2024

Juan Odisio<sup>1</sup> y Marcelo Rougier<sup>2</sup>

**Resumen:** En este artículo nos proponemos revisar las críticas que, desde la izquierda, se realizaron al programa económico del tercer peronismo (1973-1976); específicamente sobre el que tuvo aplicación a partir de la designación de José Gelbard al frente de la cartera económica y hasta su caída a fines de 1974, pocos meses después de la muerte del presidente Juan Perón. Este estudio es relevante porque como señaló el propio Gelbard la crítica desde las posiciones de la izquierda (peronista en particular) minarían prontamente las bases de sustentación del programa, puesto que las posiciones provenientes desde la derecha parecían en el contexto inicial tener poca repercusión. Aún hoy, actores destacados de ese proceso sostienen que los ataques de los sectores de izquierda no hicieron más que entorpecer la aplicación de las políticas económicas, consideradas una claudicación frente a la burguesía y al imperialismo, no justipreciadas en sus verdaderas posibilidades de cambio y alternativas del capitalismo nacional.

En un primer momento describimos las ideas económicas del peronismo y cómo el programa quedó finalmente anudado al de los empresarios nucleados en la Confederación General Económica, encabezada por Gelbard, una vez que el justicialismo arribó al poder. En un segundo momento, nos abocamos a analizar diversas intervenciones que desde la izquierda criticaron ese programa (o algunos aspectos puntuales y su instrumentación). En este sentido realizamos una selección de trayectorias y críticas con el propósito de mostrar algunas coincidencias entre la izquierda peronista y la no peronista o de extracción marxista (maoísta, trotskista, etc.), a la vez que recuperar aquellos análisis más sofisticados o con una mayor argumentación técnica, dada la predominancia de discursos e intervenciones de naturaleza más "política" durante el período. Para algunos de estos críticos ese programa era a todas luces insuficiente, principalmente porque no se proponía como horizonte el socialismo, y porque la orientación estaba definida principalmente por un sector social (los empresarios nacionales) que no estaban dispuestos a ir allende sus intereses de clase. En este sentido, el contenido social del Estado limitaba las posibilidades de una construcción estratégica no capitalista. En esencia, para los sectores de izquierda, el programa económico del peronismo era reformista y pretendía atenuar la lucha de clases. Mas temprano que tarde, cuando las circunstancias lo ameritasen (ya fuera por el avance de la izquierda o de la derecha) la coalición burguesa hegemónica en el gobierno no vacilaría en arriar esas banderas y dar marcha atrás con las reformas de tintes, en apariencia, socialistas.

---

<sup>1</sup> Doctor en Ciencias Sociales. CELA, Facultad de Filosofía y Letras, (Universidad Nacional Autónoma de México), CDMX, México. Identificador ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6134-0103>. Correo electrónico: [odisio@gmail.com](mailto:odisio@gmail.com)

<sup>2</sup> Doctor en Historia. IIEP, Facultad de Ciencias Económicas, (Universidad de Buenos Aires) - CONICET, Ciudad de Buenos Aires, Argentina. Identificador ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7742-9222>. Correo electrónico: [marcelorougier@yahoo.com.ar](mailto:marcelorougier@yahoo.com.ar)



**Palabras clave:** peronismo, economía, izquierda, marxismo, Argentina

**Abstract:** *In this article we propose to review the criticisms that, from the left, were made to the economic program of the third Peronism, the one that was applied from the appointment of José Gelbard as head of the economic portfolio and until the fall of the minister to late 1974, a few months after the death of President Juan Perón. This study is relevant because, as Gelbard himself pointed out, criticism from the positions of the left (Peronist in particular) would quickly undermine the bases of support for the program, since the positions coming from the right seemed in the initial context to have little repercussion. Even today, prominent actors in this process maintain that the attacks of the left-wing sectors did nothing more than hinder the application of economic policies, considered a surrender to the bourgeoisie and imperialism, not fully appreciated in their true possibilities for change. and alternatives to national capitalism.*

*At first, we briefly describe the economic ideas of Peronism and how the program was finally tied to that of the businessmen grouped in the General Economic Confederation, headed by Gelbard, once Justicialism came to power. In a second moment we focus on analyzing various interventions that from the left criticized this program (or some specific aspects and its implementation). In this sense, we make a selection of trajectories and criticisms with the purpose of showing some coincidences between the Peronist left and the non-Peronist or Marxist left (Maoist, Trotskyist, etc.), while also recovering those more sophisticated analyzes or those with a greater technical argumentation, given the predominance of discourses and interventions of a more “political” nature during the period. For some sectors of the left, this program was clearly insufficient, mainly because socialism was not proposed as a horizon, and because the orientation was defined mainly by a social sector (national businessmen) that were not willing to go beyond their class interests. The social content of the State limited the possibilities of a non-capitalist strategic construction. For broad sectors of the left, the economic program of Peronism was reformist and intended to mitigate the class struggle. Sooner rather than later, when circumstances warranted it (due to the advance of the left or the right), the hegemonic bourgeois coalition in the government would not hesitate to lower those flags and reverse the reforms with, apparently, socialist overtones.*

**Keywords:** *peronism, economy, left, marxism, Argentina*

## Introducción

Este artículo revisa las críticas más relevantes que, desde la izquierda, se realizaron al programa económico del tercer peronismo (1973-1976); en particular a aquel que tuvo aplicación a partir de la designación de José Gelbard al frente de la cartera económica hasta la caída del mismo a fines de 1974, pocos meses después de la muerte del presidente Juan Perón. Un estudio de esas diatribas resulta relevante porque, como señaló el propio Gelbard en más de una ocasión, la crítica desde las posiciones de la izquierda (peronista en particular) ayudarían a minar las bases de sustentación del programa, puesto que las posiciones provenientes desde la derecha parecían en el contexto inicial tener poca repercusión (Rougier y Fiszbein, 2006). Por otra parte, aún hoy, actores destacados de ese proceso sostienen que los embates de los sectores de izquierda no hicieron más que entorpecer la aplicación de las políticas económicas, consideradas una claudicación frente a la

burguesía y al imperialismo, no justipreciadas en sus verdaderas posibilidades de cambio y alternativas de despliegue del capitalismo nacional (Leyba, 2003).

En un primer momento describimos someramente las ideas económicas que el peronismo fue desarrollando desde el llano durante los tiempos de la proscripción hasta los primeros años setenta y cómo el programa quedó finalmente enlazado al de los empresarios nucleados en la Confederación General Económica, encabezada por Gelbard, una vez que el justicialismo arribó al poder (Brennan y Rougier, 2009). En un segundo momento nos abocamos a analizar diversas intervenciones que desde la izquierda criticaron ese programa (o algunos de sus aspectos puntuales y o instrumentación). En este sentido realizamos una selección de trayectorias y críticas con el propósito de mostrar algunas coincidencias entre la izquierda peronista y la no peronista o de extracción marxista (maoísta, trotskista, etc.), a la vez que recuperamos aquellos análisis más sofisticados o con una mayor argumentación técnica, dada la predominancia de discursos e intervenciones de naturaleza más “política” durante el período.

## El programa económico peronista de los años setenta

A comienzos de los años setenta, en línea con su postura tradicional, el justicialismo como partido político seguía diferenciando su doctrina tanto del comunismo como del capitalismo. Desde 1955 había circunscripto su crítica al capitalismo liberal buscando fundamentos en el cristianismo. La identificación con la filosofía, la antropología y la sociología cristianas, que permitía justificar la intervención del Estado en función del bien común y criticar una intervención desmedida asociada con el comunismo, había tenido expresión acabada en los escritos de Antonio Cafiero, que dedicaba gran esfuerzo a refutar la leyenda negra de acuerdo con la cual el justicialismo era estatista y colectivista: “el justicialismo no puede ser sino definido como un movimiento de filiación social cristiana que a la vez incorporó aquellas modalidades propias del medio social argentino en el que nació y se desarrolló” (Cafiero 1974, p. 304).<sup>3</sup>

En 1972, en medio del proceso político que habría de llevar al peronismo nuevamente al poder, dos jóvenes miembros del Grupo de la Administración Pública Peronista, el economista Roberto Lavagna y el abogado Tulio Rosembuj, reafirmaron y precisaron doctrinariamente los alcances y objetivos de la política económica peronista: una profunda redistribución social de la riqueza, el aliento sostenido al proceso de industrialización y la recuperación nacional del manejo de los resortes esenciales de la conducción económica. Los objetivos del proyecto peronista, destacaban los autores, mantenían su vigencia en la nueva coyuntura:

A 18 años del derrocamiento del gobierno popular del general Perón, Argentina enfrenta los mismos problemas, agravados, que en su momento atacara con éxito la Revolución Justicialista. Los problemas esenciales que afronta nuestra Patria siguen siendo los mismos que se pudieron superar entre 1945 y 1955. Redistribuir ingresos que han venido concentrándose en manos de las minorías; completar la integración

---

<sup>3</sup> Apoyándose en las encíclicas papales, particularmente la *Quadragesimo Anno* de Pío XI, Cafiero dirigía sus críticas contra la corriente que llamaba “neoliberalismo” y buscaba al mismo diferenciarse claramente del “colectivismo” (Rougier y Sowter, 2024).

del sistema productivo y recuperar para los argentinos el control de los sectores básicos de la economía. Estos objetivos vuelven a ser irrenunciables de la actual etapa de acceso al poder por parte de las fuerzas populares. (Lavagna y Rosembuj, 1973, pp. 15-16)

Desde la postura tercerista entre capitalismo y comunismo, Lavagna y Rosembuj diferenciaban una economía de abundancia (identificada con el peronismo), de una economía de miseria, “como la que suelen preconizar tanto el liberalismo como ciertas formas de desarrollismo, sin olvidar a la izquierda elitista basada en altas tasas de crecimiento y acumulación, a despecho del costo social y humano exigido para lograrlas”. Se trataba de una reafirmación, un tanto más técnica, de las definiciones que habían guiado la política económica del primer gobierno peronista. Las transferencias de ingresos progresivas eran la receta para el desarrollo económico y el aliento al consumo aparecía como eje de la estrategia de crecimiento:

La redistribución de la riqueza es un elemento esencial para la doctrina económica peronista en el proceso de expansión del mercado de consumo, la asignación productiva del ahorro nacional la aceleración de la industrialización y urbanización, la plena ocupación de la mano de obra y capital instalado y el aumento de la productividad. Tal como lo explicitara el propio Perón: ... en el sistema justicialista la producción está subordinada al consumo... aumentando el consumo es como vamos a reactivar la economía. Vamos a hacer grande a la Patria aumentando ese consumo y esa producción, que es la forma de mantener una economía de abundancia y no someter al pueblo a una economía de miseria, que no se justifica, sino por hombres que se sienten satisfechos explotando al prójimo. (Lavagna y Rosembuj, 1973, pp. 23-24)

En paralelo a estas definiciones los empresarios agrupados en la Confederación General Económica (CGE), que hasta poco tiempo antes se presentaban como miembros de una entidad no partidaria, comenzaron a hablar con mayor frecuencia de un programa nacional y popular, tanto en sus debates internos como en declaraciones públicas y hacían más explícito su apoyo al peronismo, con el que tenían vínculos históricos (Brennan, 1997, p.133). Con todo, el hecho de que la CGE se acercara más al peronismo que al resto de las fuerzas políticas del país se debió a la lectura fría y calculadora que la organización hacía de la realidad política. Gelbard en particular poseía un afilado sentido político y, mediante frecuentes viajes a Madrid, reinició su relación personal con Perón, con la esperanza de darle a la CGE la oportunidad de poner en práctica su programa económico. Un documento elaborado por el Instituto de Investigaciones Económicas y Financieras, destinado a incidir en las definiciones políticas a la salida de la dictadura militar, señaló en clave dependentista que la economía argentina se encontraba en una crisis de larga data, agravada por la política económica iniciada en 1967. Esa política había afianzado la desnacionalización de las ramas y empresas más dinámicas de la economía argentina, incluso sin casi ingresar efectivamente capitales desde el exterior. Un aspecto particularmente crítico era el grado de presencia que tenía el capital extranjero en la banca local y la orientación del crédito hacia esas empresas.<sup>4</sup>

El documento también hacía referencia a la ausencia de un vigoroso y dinámico mercado interno, lo que traía como consecuencia la reducción de las ventas,

<sup>4</sup> “Nuestra crisis y sus causas”, reproducido en CGE, *Memoria y Balance*, 1973, p. 43.

la evaporación de las ganancias, la caída de la inversión y la consecuente “concentración en pocas manos de todos los instrumentos del poder económico”. Esas ideas quedaron reflejadas en una solicitada en conjunto con la CGT donde se reclamaba una mayor participación del Estado en apoyo de las empresas locales:

Cuando la empresa privada nacional no puede asumir aisladamente la responsabilidad de una inversión cuya realización es estratégica para el desarrollo del país y para la expansión inmediata y posterior de la empresa privada y nacional, el Estado debe contribuir conjuntamente con el capital privado de origen local en impulsar dichos proyectos, asegurando precios y condiciones de ventas en función del mercado consumidor y de las empresas usuarias.<sup>5</sup>

Poco después las dos entidades elaboraron un documento que fue reconocido por el gobierno militar como instrumento para replantear su política económica. Perón también recogió tácitamente el mismo programa en las “Bases mínimas para el acuerdo de reconstrucción nacional”, que envió al gobierno en octubre de 1972.

Mientras tanto, el desenlace de la crisis política del gobierno militar era ya un hecho. En ese contexto se definieron las llamadas Coincidencias programáticas entre diversas organizaciones sociales y partidos políticos. A comienzos de diciembre de 1972, la CGT, la CGE, el justicialismo, la UCR, el MID, el Partido Revolucionario Cristiano, el Partido Intransigente, el Partido Popular Cristiano y el Partido Conservador Popular, entre otros, arribaron a un apretado consenso en un programa debatido por un amplio espectro de dirigentes políticos, obreros y empresariales. Las Coincidencias programáticas destacaban que la orientación de la política económica en la Argentina había “acentuado la dependencia externa trabando así las posibilidades de emprender un proceso de auténtico desarrollo autónomo e integral” (Leyba, 2003, p. 64). En la campaña electoral de 1973, los partidos políticos mayoritarios hicieron suyo ese programa reformista que asignaba al Estado un papel protagónico. El enriquecimiento del amplio debate sobre estrategias y proyectos nacionales de desarrollo que coincidió con la apertura democrática tuvo además un punto de convergencia respecto a la necesidad de la planificación y la actualización de la filosofía peronista en un ensayo sobre el Proyecto Nacional que generaría un gran interés por parte del propio Perón (Monti, 1972).

Los aspectos económicos de la plataforma electoral del justicialismo fueron redactados por Cafiero, quien al igual que Bonanni, Revestido, Gómez Morales y otros viejos funcionarios peronistas se había sumado a los equipos del Consejo de Planificación, creado en 1970 y coordinado por Leopoldo Frenkel (Fernández Pardo y Frenkel, 2004, p. 145). Si bien en el partido convivían posiciones diversas, el sustrato ideológico tercerista resultó reafirmado por los cuadros técnicos y los peronistas históricos.<sup>6</sup> No obstante, las nuevas circunstancias políticas orientaban a

<sup>5</sup> CGE-CGT, solicitada en *La Opinión*, 10 de septiembre de 1972.

<sup>6</sup> Aún poco antes de asumir como ministro de economía en 1975, Cafiero afirmaría: “nosotros no concebimos la propiedad privada de los medios de producción sin el aditamento de una función social que le es inherente que resume, y que de alguna manera, resuelve la contradicción ideológica de nuestro tiempo ¿Qué queda de las tesis dialécticas que abogan por la socialización de los medios de producción cuando nosotros afirmamos que más que la socialización de los medios lo que interesa es la socialización de los fines? Si la empresa cumple un fin social, poco importa si es detentada por el poder del Estado o si es detentada por la iniciativa privada o por el capital privado” (*Clarín*, 30 de noviembre de 1974).

una radicalización de los cuestionamientos al capitalismo argentino, en particular los dirigidos al capital extranjero y a los dueños de la tierra; una postura seguramente no compartida por la vieja guardia que había conducido el acercamiento a esos sectores en su experiencia pos 1949. Sin dudas las nuevas postulaciones eran más beligerantes que las esgrimidas en los años cincuenta, cuando las críticas a los intereses económicos internacionales y a los empresarios agropecuarios se habían morigerado notablemente, e incluso respecto a las definiciones del primer gobierno peronista. En la campaña electoral Perón llegó a afirmar que el antiguo sistema demoliberal-capitalista había muerto: “hay algunos que todavía lo defienden, y yo he encontrado tontos que suspiran por lo que pasaba en el Medioevo. De manera que no debe admirarnos que haya quien suspire por el demoliberalismo-capitalista, hoy totalmente superado por la evolución”.<sup>7</sup>

Dos meses antes de la asunción a la presidencia de Héctor Cámpora, la CGE presentó el documento “Sugerencias del empresariado nacional para un programa de gobierno”. Allí se definían lineamientos generales en línea con los diagnósticos y posicionamientos anteriores de la CGE, como por ejemplo retomar y preservar los centros básicos de decisión, reorientar el voluminoso ahorro interno y canalizarlo de acuerdo con una planificación concertada. Pero también, las definiciones de los objetivos y medidas de política económica que la coyuntura apresuraba en 1973 tenían un amplio marco de referencia en las diversas estrategias y proyectos nacionales de desarrollo elaborados desde mediados de los sesenta en ámbitos estatales, académicos y políticos.

Las sugerencias enumeraban una serie de medidas en diversos frentes, como en el comercio exterior, por ejemplo, donde se proponía iniciar una agresiva política de exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales o crear un ente mixto integrado por el Estado y las organizaciones empresarias para promover las exportaciones manufactureras, además de regímenes especiales de financiamiento para la pequeña y mediana industria exportadora. También sugería la prohibición de las importaciones de bienes suntuarios y prescindibles y aquellos que la industria local produjese en condiciones de calidad y cantidad, como la prevención del *dumping* y las maniobras especulativas. Claramente, el apoyo debía ser para las empresas de capital nacional (aplicando sin excepciones la ley de comercio nacional) y sólo aceptar la participación del capital extranjero cuando su radicación fuese “genuina y no desplace, absorba o sustituya los capitales nacionales, ni limite o anule el control nacional sobre los centros básicos de decisión”. Para ello era necesario estructurar un nuevo régimen de tratamiento de la inversión externa, que garantizase rendimientos razonables pero que asegurase su participación dentro de los lineamientos de la estrategia de desarrollo definida en el país, “en cuya formulación y aplicación aquel capital no tenga posibilidades de participar ni modificar”.<sup>8</sup>

En materia de desarrollo industrial, el documento proponía estructurar un régimen de fomento de la industrialización de materias primas en el área de su localización, promoviendo la producción agroindustrial regional. Con el mismo objetivo de descentralización espacial, sugería el apoyo a las empresas de capital nacional que se radicasen en el interior del país. También se indicaba la necesidad de mo-

<sup>7</sup> Juan Perón, discurso pronunciado en la sede de la CGT el 30 de julio de 1973.

<sup>8</sup> Reproducido en CGE, *Memoria y Balance*, 1973, p. 71.

dernizar los procesos productivos y reconvertir las ramas industriales más rezagadas. Finalmente, los empresarios proponían el desarrollo de la industria de base con la participación del Estado, siempre que el sector privado local no estuviese en condiciones de aportar los capitales. Más aun, el Estado debía cumplir un rol superior en todo el proceso de desarrollo:

la experiencia mundial ha evidenciado la necesidad de que el Estado se haga cargo de actividades económicas que en los países subdesarrollados y también en los desarrollados no pudo ni puede emprender el sector privado, ya sea porque requiere de grandes capitales, ya por razones de seguridad y soberanía nacional, ya porque el riesgo es elevado o la rentabilidad es escasa o negativa, a pesar de la necesidad de estos gastos y/o inversiones para que el desarrollo de la actividad privada sea posible.<sup>9</sup>

Ese era el caso de industrias estratégicas y de base cuya inexistencia o insuficiencia trababa el desenvolvimiento del resto de las actividades productivas o que “por estar en poder del capital externo –la otra alternativa ante la insuficiencia de capital privado nacional– llevan implícito acentuar la dependencia de centros extranacionales de decisión raíz de nuestra descapitalización y la de nuestras empresas”.<sup>10</sup>

El regreso del peronismo al poder en 1973 le dio a la CGE la oportunidad de poner en práctica sus ideas. Durante el primer año y medio del gobierno, el programa económico que se emprendió fue esencialmente el de la CGE, y fue Gelbard quien lo implementó. Perón estaba convencido, en gran parte como resultado del poder de persuasión de Gelbard, de que el plan de la CGE sentaría la base para la reconstrucción y la conciliación nacionales con el sector empresarial y el obrero, unidos en una causa común. Por lo tanto, ordenó al presidente electo Cámpora que nombrara a Gelbard al frente de la conducción económica y, cuando sucedió a Cámpora en la Presidencia en octubre retuvo en su cargo al dirigente empresario, mientras que Orlando D'Adamo, quien había conducido el Instituto de Investigaciones Económicas de la entidad, quedó al frente de la Secretaría de Planificación y Coordinación Económica (SPCE).<sup>11</sup>

La política económica se sustentó en el “Acta de Compromiso Nacional para la Reconstrucción, la Liberación Nacional y la Justicia Social” refrendada en el parlamento por la CGE y la CGT el 8 de junio. El acuerdo perfilaba una serie de medidas destinadas a la estabilización en el corto plazo y otras de carácter estructural, en cuyo diseño la CGE había trabajado durante años. La preocupación principal era contener el proceso creciente de radicalización social y la “colaboración de clases” aparecía como la aspiración primordial de la concertación. Para lograr el objetivo debía doblegarse a la inflación, manifestación y catalizador de los conflictos sociales. Cada sector social debía resignar al menos por un tiempo una parte de sus ingresos para obtener una mayor estabilidad monetaria. Pocos meses después de

<sup>9</sup> “Nuestra crisis y sus causas”, reproducido en CGE, *Memoria y Balance General*, 1973, p. 57.

<sup>10</sup> “Nuestra crisis y sus causas”, reproducido en CGE, *Memoria y Balance General*, 1973, 57.

<sup>11</sup> D'Adamo era un ingeniero forestal con formación socialista que había ocupado la Secretaría Técnica de la Presidencia en el final del gobierno de Frondizi. Ha sido signado como el verdadero “cerebro” del programa económico peronista (Leyba 2003).

la firma del Acta, el presidente de la CGE (Julio Broner) declaraba que era necesario “socializar los ingresos y las utilidades, pero no la propiedad privada. Para eso hay que entender que debemos congelar nuestras ganancias para defender eso otro” (reproducido en Testa, 1975, p. 51).

El pacto postulaba una serie de “objetivos instrumentales”: restituir la participación de los asalariados en el ingreso nacional, del 36 % al legendario 50 % que se habría alcanzado durante el primer gobierno peronista, vinculando el incremento de los salarios reales a los aumentos de la productividad; eliminar el desempleo y la marginalidad social con una política decidida del Estado en materia de vivienda, educación, salud y asistencia social; mejorar la asignación regional del ingreso; y terminar con el proceso inflacionario y la fuga de capitales. Se reconocía que los incrementos salariales y el aumento del gasto público podían inducir una expansión económica, pero sólo en el corto plazo. Al acercarse al pleno empleo se agudizaba el conflicto entre beneficios y salarios y surgían problemas de oferta que alimentaban el proceso inflacionario, alentado por el déficit externo derivado de la propia expansión. Para evitar ese estrangulamiento, el equipo económico de Gelbard pretendía incluir en el programa el estímulo de la inversión pública y privada como motor del crecimiento complementario al incremento de los salarios. Estos lineamientos se encuadraban en la prédica de Hollis Chenery –por entonces a cargo del Departamento de Políticas de Desarrollo del Banco Mundial–, que publicaría un influyente trabajo poco después.<sup>12</sup>

En su mensaje frente a los gobernadores en julio, Gelbard enumeró las propuestas y proyectos de ley para el conjunto de la economía nacional. Allí remarcó que el programa económico de liberación y de reconstrucción asignaba un papel protagónico a los sectores industrial, minero y de la construcción. El objetivo de la política sectorial era lograr mayores niveles de eficiencia junto con el pleno empleo y la descentralización económica. Pero agregó la importancia de las exportaciones manufactureras en el marco de una estrategia global de desarrollo de un capitalismo autónomo: se trataba también de

integrar nuevos sectores industriales y mineros al comercio internacional, con la finalidad de disminuir el balance negativo de divisas procedente del sector manufacturero y posibilitar la nacionalización del sector, mediante la promoción selectiva del empresariado nacional, del desarrollo tecnológico autónomo y de una efectiva política de sustitución de importaciones. (Gelbard, 1973, p. 7)

El programa se encuadraba en propuestas de leyes específicas para las empresas del Estado, las nacionales privadas y para las empresas extranjeras. En referencia a las empresas públicas, Gelbard propuso la creación de la Corporación de Empresas Nacionales (CEN) que tendría a su cargo la conducción de todas las empresas donde el Estado controlase la dirección (no solo a empresas de servicios y energía sino a varias industriales de significación que por diversas circunstancias estaban bajo la dirección estatal). Según Gelbard, la Corporación se conformaría como “una de las treinta empresas más grandes del mundo”, con capacidad para promover el desarrollo de nuevas industrias por razones de interés público y de

<sup>12</sup> Uno de los artífices del programa de 1973 señalaría mucho después al trabajo de Chenery como representativo del núcleo teórico del pensamiento del equipo económico (Leyba, 2003, p. 16).

coordinar las inversiones y los programas de producción de una gran cantidad de empresas en distintas actividades económicas industriales, mineras y de la construcción (Rougier y Fiszbein, 2006, p. 167).

De este modo, un vasto sector de la actividad industrial y minera y sus programas de inversión, producción y compra de insumos quedarían bajo la coordinación, planeamiento y adecuación a la política económica. La idea de conformar una corporación estatal no era nueva y en última instancia coronaba una serie de acciones y estudios iniciados en la segunda mitad de los sesenta sobre la considerable y creciente participación empresarial del Estado. También, de algún modo, el nuevo organismo recuperaba la experiencia del Instituto para la Reconstrucción Industrial (IRI) italiano, entidad creada durante los años de fascismo que había tenido gran ascendencia en la economía peninsular. Más tarde Gelbard señalaría que

las inversiones, para que respeten las necesidades políticas modernas y el interés general, las tiene que realizar una estructura concreta que tenga funciones bien determinadas. Sabemos en consecuencia y somos conscientes de lo que estamos proponiendo, que en ciertos sectores el Estado tendrá una creciente participación en la economía, pero en otros se desligará de sus responsabilidades.<sup>13</sup>

Gelbard también detalló el proyecto de ley de promoción industrial que impulsaba el gobierno. Sus principales objetivos eran el incremento del poder de decisión nacional en el sector industrial, por lo que se reservaban los beneficios de la promoción a las empresas de capital local. También se proponía incentivar el desarrollo de la tecnología nacional, la descentralización regional y la integración vertical de las industrias básicas y de bienes de capital. En cuanto a la industria existente, el ministro propugnaba su expansión y transformación en pos de incrementar su productividad y eficiencia. Desde el punto de vista regional, la ley de promoción industrial tenía como meta lograr la descentralización geográfica de las actividades industriales a través de la promoción y establecimiento de empresas de capital nacional en áreas de desarrollo y zonas de frontera. Todo el país era considerado zona de promoción, excepto la Capital Federal (donde las nuevas radicaciones serían prohibidas) y el conurbano bonaerense (desalentado a través de mecanismos impositivos). Los instrumentos de promoción incluían mecanismos fiscales y financieros, asistencia tecnológica, aportes del Estado y su participación accionaria en empresas promocionadas; también se contemplaba la posibilidad de que el Estado se hiciese cargo de la totalidad de las inversiones en activo fijo requeridas para la instalación de una empresa privada fomentada.

Junto con la política de promoción, el gobierno proponía un proyecto de ley de defensa del trabajo y la producción nacional con el objetivo de desarrollar una estructura industrial y productiva destinada a garantizar el crecimiento económico equilibrado de la economía nacional. La idea era que a través de la política arancelaria se llevase a cabo una política de importaciones coherente con la capacidad de la industria local y con las normas de la ley de Comercio Nacional. También se estipulaba una serie de mecanismos para estimular la exportación de productos industriales no tradicionales (reintegros y reembolsos) por parte de las empresas nacionales. Para la pequeña y mediana empresa, Gelbard propuso la creación de una

<sup>13</sup> Ministerio de Economía, *Boletín Semanal*, 11. 4 de enero de 1974, 7.



Corporación que coordinara su equipamiento y el desarrollo tecnológico, a la vez que su agrupamiento y concentración horizontal y vertical con el objetivo de superar el dualismo funcional de la economía argentina. Especialmente se apuntaba a dinamizar empresas vegetativas y a mejorar sus posibilidades de captación de nuevos mercados (por ejemplo, el organismo podría coordinar grupos de empresas con programas de exportación).

Finalmente, dentro de su búsqueda de liberación de la dependencia externa, el gobierno proponía un régimen legal que prohibía determinadas radicaciones de capital extranjero. El diagnóstico sostenía que las empresas extranjeras se habían beneficiado de los regímenes liberales utilizando el crédito interno y remitiendo descontroladamente utilidades al exterior, reduciendo el ahorro de divisas que podrían generar los proyectos de sustitución de importaciones. Además, las empresas extranjeras gozaban de elevada protección aduanera y usufructuaban de la importación indiscriminada de equipos, lo que se traducía en una absorción de la empresa nacional y una mayor concentración. La filosofía que guiaba esas prescripciones tenía alguna tradición histórica en los documentos de la CGE, y en 1970 Gelbard ya había señalado que los problemas económicos podían superarse con la colaboración externa,

siempre que la misma no pretenda reservarse la facultad de decidir en los problemas nacionales. Si las únicas alternativas fuesen la pobreza o el sometimiento a la decisión extranacional para alcanzar la riqueza, no titubeamos en elegir: antes paupérrimos que dependientes. La etapa de la desnacionalización de lo argentino ha terminado, tiene que haber terminado en el país. (cit. en Rougier y Fiszbein, 2006, p. 194)

El recelo hacia las inversiones extranjeras tenía ahora un impulso orgánico gracias a los sectores empresarios nacionales (principalmente nucleados en la CGE) que participaban en la base de sustentación del proyecto peronista y reclamaban restricciones al capital extranjero para potenciar la expansión del capital nacional. Pero también la UIA manifestó su apoyo al programa y se acercó a las posiciones nacionalistas que se habían tornado dominantes con el ánimo de no quedar fuera del proceso político; su presidente Elbio Coelho afirmó en julio que era necesario impulsar “fuertes empresas privadas y eminentemente argentinas... de lo contrario las grandes empresas multinacionales extranjeras realizarán el desarrollo económico o, quizás, las empresas públicas, y ambas alternativas no las consideramos convenientes” (cit. en Testa, 1975, p. 17).

Gelbard declaró que el nuevo gobierno otorgaría derechos de inversión extranjera individualmente (en algunos casos según industria, en otros según compañía) y que prohibiría enteramente la inversión extranjera en sectores de la economía vitales para la seguridad nacional como el bancario, el petrolero y los servicios públicos. Las nuevas radicaciones se evaluarían en función de criterios que considerasen el aumento de la ocupación, la mejora en el balance de pagos, el desarrollo regional o la generación de tecnología nacional. El monto y destino de la radicación, las tasas máximas de utilidad que podrían girarse al extranjero y la regulación del endeudamiento externo de las empresas quedarían explicitados en la nueva legislación (Gelbard, 1973, p. 14).<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Finalmente, la ley estipuló que las inversiones debían radicarse en actividades y zonas determinadas por el Ejecutivo y no generar el desplazamiento de empresas de capital nacional, entre otros requisitos.

Las definiciones estratégicas esbozadas por el ministro quedaron plasmadas en algunas de las leyes que tendrían sanción en el período y en el Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional de diciembre de 1973, delineado por la SPCE. El Plan engarzaba con los grandes lineamientos del Acta de concertación y compartía con instrumentos similares anteriores el objetivo fundamental de eliminar los estrangulamientos que afectaban al desarrollo industrial y lo que se consideraba las deformaciones de la estructura productiva. El Plan consideraba prioritario el desarrollo de las industrias productoras de maquinarias y las de insumos básicos; para ello, se programaba la realización acelerada de los grandes proyectos industriales ya iniciados en siderurgia, petroquímica, química pesada, aluminio, celulosa y papel. La promoción enunciada en el Plan Trienal quedó luego reglamentada mediante tres decretos sectoriales referidos a la petroquímica, la siderurgia y la actividad forestal. En el área petroquímica el sector público se reservaba en forma exclusiva la producción de materias primas básicas y la participación mayoritaria en los proyectos de derivados petroquímicos de segunda generación. En la industria siderúrgica se proponía alcanzar el autoabastecimiento de productos semielaborados y elaborados, crear una capacidad de producción superior a la demanda interna y conservar el poder de decisión nacional sobre el sector. Finalmente, el decreto referido a las actividades forestales promovía un aprovechamiento racional de los recursos, la profundización de la sustitución de las importaciones de papeles y cartones, y en particular la instalación de plantas integradas de papel para diario.

También el Plan declaraba la decisión de controlar el crecimiento exagerado de ramas no prioritarias, y desarrollar y reconvertir algunas industrias de bienes de consumo (alimentos, aparatos para el hogar, textiles, cueros, muebles e imprenta); finalmente proponía el aliento a las exportaciones de productos industriales, lo cual se llevaría a cabo por medio de incentivos fiscales, facilidades crediticias y el desarrollo de una política de inserción internacional y apertura de mercados. En suma, el gobierno proponía alcanzar un desarrollo autónomo y sostenido, logrando el pleno empleo de los recursos y mayores niveles de eficiencia disponibles; estimular la empresa nacional –en particular la mediana y pequeña–, una efectiva política de sustitución de importaciones, el desarrollo tecnológico autónomo, promover la integración regional, e integrar nuevos sectores industriales al comercio internacional.<sup>15</sup>

Como destacamos en otro trabajo (Rougier y Odisio, 2023), el proyecto de desarrollo bosquejado por el peronismo tenía amplias coincidencias con los planteos consolidados en el debate de los años sesenta sobre los condicionantes del crecimiento económico y las transformaciones necesarias, a la cual se sumaban y diagnósticos y prescripciones del discurso dependentista. En rigor, la profundización de la sustitución de importaciones y el aliento a las exportaciones industriales eran objetivos compartidos con los gobiernos anteriores, ahora enmarcados por la política redistributiva. El cambio más significativo era el énfasis en el rol activo del Estado, que el peronismo concebía como “orientador y concertador de la actividad económica, redistribuidor de riqueza, e importante productor de algunos bienes y servicios” (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 13).

---

<sup>15</sup> “Documentos: Vassallo sobre política industrial”, *Mercado*, 30 de abril de 1975.

## Las críticas desde la izquierda

De los discursos y medidas insinuados durante la campaña electoral y aun durante la presidencia de Cámpora puede rescatarse la tentativa –si bien difusa– de promover un modelo autónomo, un proyecto de crecimiento basado en la industria de capital nacional que avanzara hacia el control estatal sobre sectores productivos estratégicos y sobre la comercialización interna y externa de todas las mercancías; dentro de ese esquema, para superar la restricción externa, la planificación estatal contaría con la renta agraria por medio de la expropiación de los terratenientes o algún tipo de reforma agraria.

No obstante, para los sectores de la izquierda y la militancia juvenil peronista esa estrategia era sólo un primer paso en la construcción del “socialismo nacional”.<sup>16</sup> Por ejemplo, el Consejo Tecnológico del Movimiento Nacional Peronista (CTMNP) –conducido por Rolando García e integrado por otros académicos de izquierda planteaba dos etapas en esa búsqueda: una primera de reconstrucción y ordenamiento que le daría al Estado los instrumentos mínimos para el control de la economía y centralizaría la acción en los sectores industriales estratégicos y en la neutralización de los núcleos reaccionarios del sector agropecuario, y una segunda etapa ya de transición al socialismo nacional sobre la base del poder popular. En el capítulo dedicado a la industria de las Bases para un Programa Peronista de acción de gobierno, el Consejo señalaba que solo un sector nacionalizado podía enfrentar al capital monopólico multinacional y transformar las estructuras productivas. Desde este punto de vista, las firmas estatales podían servir como núcleo de la transición hacia la “comunidad socialista”; pero la sola estatización de una empresa no garantizaba que estuviese al servicio del pueblo, sino que era necesario modificar la orientación de esas empresas para que dejaran de estar al servicio del capital monopólico extranjero o nacional. Sin la participación popular en la planificación, ejecución y control del programa global no se iría más allá de un “estatismo con miras paliativas” (CTMNP s/f, 1 p. 5).

Respecto a la industria, el CTMNP proponía una serie de medidas generales como la recuperación de la capacidad de decisión nacional en varios sectores industriales; ello se llevaría a cabo a partir de la creación de un Área Productiva Social a la que se incorporarían, previa toma de control, las empresas extranjeras de instalaciones industriales y de producción de fertilizantes, caucho sintético, neumáticos, derivados de refinación de petróleo, concentrado de plomo y zinc electrolítico, laminados de aluminio, elementos para telefonía, una empresa automotriz y una fábrica de motores. También se proponía la prohibición del giro de regalías, la reestructuración del sistema de patentamiento industrial para evitar el bloqueo tecnológico, la determinación de la tasa de utilidades de las inversiones externas y la reestructuración completa del sistema de fomento a las exportaciones a fin de estimular exclusivamente a las empresas cuya situación particular lo justificase (p. 12).

En paralelo con la difusión de estos documentos, muchas de las medidas anunciadas en el Acta de Compromiso, como la nacionalización de los depósitos, la ley de inversiones extranjeras y la ley agraria, comenzaron a discutirse en el Con-

<sup>16</sup> Perón utilizaba el término “socialismo nacional” desde tiempo atrás, pero algunas de las escasas precisiones que dio sobre él lo hacían más cercano al socialismo nacional propugnado desde la derecha por el Comando Tecnológico dirigido por el teniente Julián Licastro.

greso Nacional a partir del mes de agosto de 1973, y el Consejo planteó claramente sus diferencias. Por ejemplo, la creación de la Corporación de Empresas Nacionales fue duramente cuestionada y se argumentó que sin las adicionales facultades políticas la Corporación constituía el punto “más francamente contradictorio con los principios doctrinarios del justicialismo –en el conjunto de las medidas propuestas– y en consecuencia, es un proyecto que conspira abiertamente contra la profundización del Gobierno Popular hacia el socialismo nacional” (CTMNP, 1973, 9 p. 16).

Las medidas del gobierno fueron también criticadas por los diputados de la Tendencia Revolucionaria.<sup>17</sup> Por ejemplo, el Equipo Político-Técnico en Economía de la Regional 1 de la Juventud Peronista destacaba que la burguesía nacional se beneficiaba en el programa de Gelbard, prácticamente de la totalidad de las transferencias de ingresos provenientes del sector agropecuario y comercial exportador mientras que el resto era compartido por el capital industrial monopólico, nacional y extranjero. Tampoco esperaban grandes cambios de las medidas anunciadas para el fortalecimiento y expansión del sector económico estatal, y estimaban que los ingresos del Estado con fines de inversión pública serían muy reducidos pues la mayor parte se redistribuiría al sector privado en forma de créditos. Por su parte, las medidas para el sector industrial, dirigidas a favorecer a las empresas nacionales y a las pequeñas y medianas empresas eran consideradas auspiciosas; no obstante, el diputado por Córdoba, Roberto Vidaña, reconocía que dado que el proceso de concentración era muy superior al existente en 1946 esas medidas solo alcanzarían para resistir el poder de los monopolios y, a lo sumo, detener o congelar temporalmente la continuidad de dicho proceso de concentración, pero no revertirlo. Por ejemplo, las disposiciones establecidas para el sector industrial estaban bien elaboradas y presentaban una protección coherente, pero eran insuficientes ya que no eliminaba los beneficios que en el pasado habían obtenido las empresas monopólicas y extranjeras (Vidaña s/f: 40 y 41). Para este sector del peronismo, el proceso económico conducido por la burguesía nacional concluiría con una conciliación con el imperialismo.<sup>18</sup> El apoyo de Vidaña al programa era elocuente: opinaba favorablemente respecto de los proyectos presentados para una nueva ley de inversiones extranjeras, la nacionalización del comercio exterior, la promoción industrial y minera y reformas en el sector agrario. Sólo se oponía a la conformación de la CEN (Garrido, 2023).<sup>19</sup>

<sup>17</sup> La Tendencia Revolucionaria estaba conformada por distintas agrupaciones políticas con lazos con Montoneros e identificadas con el peronismo revolucionario y el socialismo nacional: la Juventud Peronista Regional, el Movimiento Villero Peronista, la Juventud Universitaria Peronista, la Juventud de Trabajadores Peronistas, la Unión de Estudiantes Secundarios y el Movimiento de Inquilinos Peronistas.

<sup>18</sup> Vidaña reivindicaba explícitamente el programa socialista de Duejo (1971). Duejo era el seudónimo de Eduardo Jorge, quien había escrito sobre la historia de la industria y en 1973 bajo seudónimo, el libro *El capital monopolista y las contradicciones secundarias en la sociedad argentina*. En ese trabajo plantea que no solo hay que analizar la contradicción principal, es decir la disputa entre “el imperialismo, el capital monopolista y los viejos sectores oligárquicos” contra “el pueblo argentino, cuyo núcleo polarizador y hegemónico es la clase obrera”, sino también las contradicciones secundarias, es decir las fracciones de clase y sus relaciones y los intereses que representa cada una. De esta manera, Jorge estableció tres contradicciones secundarias. La primera enfrenta al capital monopolista nacional y extranjero a los sectores empresarios medios. La segunda, al interior colonizado con la metrópoli del puerto de Buenos Aires. Por último, la contradicción entre el capital europeo y el estadounidense en su lucha interimperialista.

<sup>19</sup> Vidaña, Junto a otros diputados de la Tendencia renunció a su banca por oponerse a la reforma del Código Penal propuesta por el Ejecutivo a comienzos de 1974 destinada principalmente a reprimir el accionar subversivo y fue expulsado del Partido Justicialista; días después, con la caída del gobernador de Córdoba, Ricardo

Una perspectiva similar fue presentada por Oscar Braun.<sup>20</sup> El economista, vinculado por entonces a Montoneros, dictó una serie de conferencias para cuadros militantes a fines de 1973 (Azpiazu y Schorr, 2008). Braun destacó las limitaciones del programa económico de Gelbard de manera más directa que las notas del periódico *Noticias* de la misma agrupación, las que en ese contexto “no se traducían en críticas directas o, por el contrario, en gestos explícitos de apoyo político, sino en matices y ambigüedades” (Rossi, 2022, p. 3). Braun mantenía su caracterización de capitalismo monopolista dependiente para la Argentina. La identificación de “dependiente” no hacía solamente a la propiedad legal de los medios de producción sino especialmente a la imposibilidad de reproducirlos y ampliarlos debido a que la tecnología, la producción de bienes de capital y la capacidad financiera, comercial y administrativa para operar las grandes empresas estaban monopolizadas por el capital extranjero. Por lo tanto, esa dependencia no se podía eliminar con mayor presencia estatal o una política de nacionalizaciones.

Braun desplegaba un análisis estructural para analizar la coyuntura: la conducción económica estaba en manos de la pseudo burguesía nacional con intereses parcialmente contradictorios con los del capital extranjero y con los de la oligarquía terrateniente, pero a la vez carente de un proyecto autónomo y “auténtico de liberación nacional” (Braun, 1974, p. 13). El programa de Gelbard adolecía de serias limitaciones: al no tener un proyecto de liberación era incapaz de movilizar a la clase trabajadora y de esa forma dominar y expropiar a la oligarquía y al capital extranjero. Por lo tanto, el programa se limitaba a una tibia serie de medidas reformistas que solo servirían para ampliar el campo de acción del capital nacional, beneficiar a ciertos sectores de las capas medias y mejorar sólo por un tiempo y muy marginalmente a los trabajadores.

Braun afirmaba que las posibilidades de la “gran burguesía nacional” de revertir “muy rápidamente, de golpear muy duramente al capital monopolista dependiente, (eran) objetivamente muy limitadas” (*Ibidem*: 40).<sup>21</sup> Por un lado, porque el capital monopolista dependiente tenía la “manija” de la reproducción ampliada del capital (por ejemplo el control sobre patentes y tecnología) y, por otro, porque la burguesía terrateniente tenía influencia sobre la balanza de pagos (principal proveedora de divisas) y sobre el salario real (ya que producía bienes salarios). En

---

Obregón Cano, fue encarcelado y torturado. Al mismo tiempo, el economista Oscar Sbarra Mitre (decano de la FCE-UBA en 1973 durante el rectorado de Puiggrós) también criticó al gobierno peronista retomando los argumentos tanto de Duejo como de la Regional 1 de la Juventud Peronista para expresar que el “Pacto Social no refleja correctamente lo que debe ser una alianza de clases antiimperialista auténtica. Y no lo hace porque es un acuerdo entre la burguesía y niveles no representativos de la clase trabajadora” (“Economía: Liberación o dependencia”, *Los libros*, 33, enero-febrero de 1974, 5).

<sup>20</sup> Oscar Braun había estudiado economía en la Universidad de Buenos Aires y en 1965 viajó a Inglaterra, donde hizo estudios de posgrado en Oxford y Sussex. Al regresar a la Argentina tres años más tarde se desempeñó como docente en Buenos Aires, La Plata y Bahía Blanca y como investigador en el IDES y el ITDT, entre otros centros académicos. En los siguientes años, publicó varios trabajos sobre la economía argentina, el intercambio desigual y de teoría económica con un enfoque heterodoxo que combinaba el estructuralismo cepalino, los debates sraffianos, conceptos marxistas y dependentistas, así como ideas de filiación post-keynesiana. A pesar de provenir de una de las grandes familias terratenientes del país, se vinculó al peronismo revolucionario desde finales de los sesenta (Peronismo de Base-Fuerzas Armadas Peronistas, Montoneros, Peronismo en la Resistencia). Por su militancia política Braun debió exiliarse hacia 1975 y fue reclutado por Samir Amín en el Instituto Africano para el Desarrollo Económico y la Planificación de la ONU en Senegal.

<sup>21</sup> Braun utilizaba ahora la expresión “gran burguesía nacional” en vez de “pseudo burguesía” para referirse a la fracción de clase encabezada políticamente por Gelbard, que incluía mayoritariamente a los “chocolatineros” pero en cuya cúpula se encontraban las grandes empresas monopolistas.

suma, el plan económico del gobierno se aproximaba “bastante a un plan de desarrollo de capitalismo autónomo, o de intento de liberación o semiliberación, por lo menos, a partir del crecimiento de la burguesía nacional, de la tecnología, etc.; sin embargo, cada vez que se va implementando el plan, a través de cada medida que se toma, en realidad no es más que un 10%, 20% ó 30% de lo que se había anunciado”, producto de esa necesidad de negociación con las distintas fracciones del capital (*Ibidem*: 49).

Al mismo tiempo Horacio Ciafardini expresó, por fuera de las filas peronistas, una crítica similar.<sup>22</sup> A principios de 1974 entendía que la “tercera posición” y la “independencia económica” que propugnaba Perón no era más que una salida impulsada por la burguesía nacional “en busca de la renegociación de la dependencia”. Se trataba de estrategia para redefinir la vinculación con el imperialismo a fin de ganar influencia en el manejo del Estado y el proceso de acumulación:

Este proyecto implica, por un lado, la asignación de un papel más importante al Estado en la economía, con lo que la burguesía nacional estaría dotada del instrumento que le permitiría contrapesar a los sectores imperialistas, sin excluirlos. Por otro lado, implica imponer a los monopolios imperialistas otras condiciones de actuación en las ramas en las que permaneciesen –y una participación de la burguesía argentina en estos negocios–, así como su exclusión de determinadas esferas de inversiones.<sup>23</sup>

También por fuera del peronismo pero con una perspectiva estructural similar a la de Braun y Ciafardini, Jorge Schvarzer, bajo el seudónimo de Víctor Testa, planteaba poco después los dilemas del proyecto económico del gobierno, ya mucho más visibles.<sup>24</sup> El trabajo partía de analizar las clases y los grupos en torno al poder, con el propósito de analizar la posición asumida por la burguesía argentina respecto al imperialismo y la dependencia y determinar cuáles eran sus aspiraciones y esfuerzos en favor del desarrollo nacional.<sup>25</sup> En palabras de Testa, la victoria peronista en 1973 era el triunfo de un sector de la burguesía

<sup>22</sup> Ciafardini se había recibido de Contador Público en la Universidad Nacional del Litoral (UNL) en 1963 y luego continuó su formación en economía en Europa, donde se vinculó a François Perroux, Charles Bettelheim y Michał Kalecki. De regreso al país se incorporó al Partido Comunista Revolucionario de orientación maoista y ocupó diversos cargos, tanto de investigación como de docencia, en la Universidad Nacional del Sur y en la Universidad de Buenos Aires. A partir de 1974, por las intervenciones de las universidades públicas, fue desplazado de sus cargos y se incorporó al Consejo Federal de Inversiones.

<sup>23</sup> Economía: Liberación o dependencia, *Los libros*, 33, enero-febrero de 1974. 4-17.

<sup>24</sup> El seudónimo había sido utilizado con anterioridad por el intelectual trotskista Milcíades Peña en diversos trabajos publicados en la revista *Fichas*; en algunos de ellos había participado Jorge Schvarzer. Schvarzer se había recibido de ingeniero en 1962. Obtuvo una beca de posgrado para realizar una especialización en ingeniería ferroviaria y luego otra de la embajada de Japón para estudiar los ferrocarriles en ese país. En 1970 fue invitado por una oficina técnica del gobierno francés especializada en planes de transporte. En París se involucró con grupos marxistas y se compenetró del debate sobre la dinámica del capitalismo contemporáneo, que proliferaba por esos años. A partir de aquellas inquietudes escribió un conjunto de trabajos que fueron publicados luego bajo el seudónimo de Víctor Testa, con el que pretendía preservar la tradición intelectual de su maestro (muerto en 1965), un libro sobre las formas de penetración de las empresas multinacionales, un “trabajoso borrador de discusión” sobre el imperialismo y sus consecuencias para el desarrollo de los países atrasados y también una crítica a las tesis de Arghiri Emmanuel sobre el intercambio desigual. Regresó al país a mediados de 1972 y se incorporó como profesor en las cátedras de Problemas económicos y Economía industrial en la Facultad de Ingeniería (UBA), donde a partir de la vuelta de la democracia desempeñó el cargo de director del Departamento de Economía y Organización (fue echado en septiembre de 1974 con la intervención de Alberto Ottalagano).

<sup>25</sup> Lo novedoso del análisis estructural era que además de definir al imperialismo y a la burguesía nacional co-

que define la situación gracias al apoyo popular y el cambio de frente del resto de la burguesía; aunque esta última va a reacomodarse nuevamente a medida que pasa el tiempo en posiciones de crítica al nuevo gobierno. En este sentido, el peronismo aparece como una solución de compromiso a una serie de dilemas de la burguesía argentina que van desde la necesidad de frenar la revolución latente hasta la definición de las relaciones con el imperialismo y los métodos para lograr un ritmo de desarrollo más acelerado. (Testa, 1975, p. 14)

Así, un sector de la burguesía habría logrado, con el apoyo de la CGT, asignar un nuevo papel al Estado para impulsar empresas estatales y privadas y de ese modo protegerse de la competencia extranjera, un argumento similar al que antes había sostenido Ciafardini. Este era un proceso presente a comienzos de los años setenta que fue profundizado durante el peronismo y el programa de la CGE. No obstante, para Testa, los resultados fueron inferiores a las expectativas iniciales. El caso más patente de los límites era la CEN que hacia 1975 no había logrado unificar la gestión de las empresas estatales:

Es probable que es proyecto se vea saboteado por el conjunto de intereses que se benefician de las operaciones independientes de cada una de las empresas estatales... También es probable que la burguesía en su conjunto ya no vea con demasiado buenos ojos una concentración tal de poder en manos del Estado en momentos en que otros sectores arrecian su presión por participar en el poder limitando el control de aquella. El hecho es que la Corporación es apenas poco más que un nombre todavía. (Testa, 1975, p. 14)

Otro aspecto de la coyuntura era la negociación de la dependencia. El peronismo había apostado a vincularse más a los capitales europeos pero el fracaso en la llegada de esas inversiones para limitar las norteamericanas había contribuido, en opinión de Testa, a la caída del mismo Gelbard y del programa inicial, que debía, en las nuevas circunstancias, retroceder en la negociación de la dependencia y acercarse nuevamente al capital norteamericano. Lo mismo había sucedido en el frente interno. Las medidas de nacionalización no habían ido mucho más allá de la llevada a cabo por el gobierno militar: no se habían tocado sectores esenciales del capital extranjero, como la industria farmacéutica o la automotriz (en este caso, por el contrario, se lo había reforzado a través del estímulo a las exportaciones).

Tal como lo habían previsto las posiciones del peronismo de izquierda, si no se avanzaba en la construcción del "socialismo nacional" la burguesía nacional terminaría claudicando frente al imperialismo. Testa señalaba que

lo que no se hizo en estos dos primeros años de gobierno difícilmente podrá realizarse en los próximos. El realineamiento del gobierno frente al capital extranjero, y en particular respecto al imperialismo yanqui, derivados de las dificultades encontradas con los capitales europeos y de los problemas que presenta el desarrollo local, no le permitirán negociar una posición de fuerza equivalente a la gozada en 1973-74. Incluso es probable que se den pasos atrás en las negociaciones en curso y aún no decididas como consecuencia del repliegue oficial. (Testa, 1975, pp. 34-35)

---

mo sectores dominantes, Testa también incluía los intereses y trayectorias de otros actores sociales: la burocracia sindical, los funcionarios estatales, los partidos políticos, las Fuerzas Armadas.

Luego de estas caracterizaciones generales, Testa se abocaba al análisis del Plan Trienal. Para este autor, el plan no era novedoso y traslucía la idea de continuar con los ejes rectores del proceso ya encarados desde los años sesenta: la sustitución de importaciones y la exportación manufacturera, a los cuales se agregaba una política coyuntural de reactivar la demanda. En el caso de la sustitución de importaciones el plan solo retomaba los grandes proyectos previos en el área siderúrgica, petroquímica, de papel, etc. Significativamente, pese a las definiciones, aquellos proyectos que directamente debían quedar en manos estatales eran los más demorados. En el caso de los bienes de consumo masivo estimulados por la política de ingresos ya era notoria la saturación de la oferta y la falta de nuevas inversiones. Finalmente, la estrategia de incrementar las exportaciones industriales si bien no era novedosa era más ambiciosa que la instrumentada hasta entonces (que había beneficiado en buena medida a las empresas imperialistas). No obstante, Testa era crítico de las medidas destinadas a estimular las exportaciones automotrices ya que esa industria adquiriría una importancia desmedida

en el espectro industrial local, donde ya es predominante, deformando aún más las características de nuestra estructura productiva; además de los problemas tecnológicos y si no se produce una modificación del régimen de propiedad, el desarrollo automotriz significará un incremento de la participación de la producción controlada por el capital extranjero, contradiciendo las expectativas de algunos sectores oficiales. (Testa, 1975, p.44)

En conclusión, para Testa, el gobierno peronista había avanzado muy poco en los procesos básicos que hacían al desarrollo industrial autónomo y a la eliminación de la dependencia. Las líneas directoras no habían sido apoyadas por un intenso proceso de inversión y era poco probable que pudiera hacerse en el futuro inmediato:

Aunque el peronismo, por razones políticas, se niegue como heredero del gobierno militar, no por ello es menos cierto que está inaugurando obras que constituyen la fructificación de los esfuerzos hechos por aquél en el campo de la infraestructura... el segundo alto horno de Somisa, la planta de aluminio de Puerto Madryn y la de papel de Misiones son ejemplos significativos al respecto. En cambio, este gobierno no parece estar en vías de dejar una herencia parecida al próximo equipo si persisten las dificultades para resolver los problemas derivados de la política de precios y de redistribución de ingresos. (Testa, 1975, p. 49)

Por su parte, a comienzos de 1974 Mónica Peralta Ramos había esbozado también una dura crítica al proyecto peronista, indicando que a diferencia del gobierno de los cuarenta “ya no es la expresión objetiva de una alianza de clases, sino que se encuentra recorrido internamente por la contradicción principal del sistema” (esto es, la lucha entre capital y trabajo) y por ende no podía servir como vehículo para fundar una nueva alianza interclasista.<sup>26</sup> En un contexto de auge de la lucha

---

<sup>26</sup> Peralta Ramos había nacido en el seno de una familia de opulentos terratenientes bonarenses, pero buscando una formación con perspectiva crítica en 1964 ingresó a la reciente carrera de Sociología en la UBA, donde tuvo como profesor a Gino Germani. Comenzó a militar entonces en una agrupación socialista –el “Partido de las verdades populares”– y a la par de su lectura de clásicos como Max Weber y Marx, comenzó a interesarse



social y sindical, la respuesta de las clases dominantes pasaba por reprimir a las tendencias revolucionarias desde el interior del propio gobierno peronista. En ese sentido, señalaba las discordancias entre el discurso y la política implementada, al constatar que “en lo ideológico estos objetivos se expresan en una verborragia nacionalista que entra en flagrante contradicción con las medidas que se toman a nivel económico y político”.<sup>27</sup>

En la misma línea, ensayó luego una crítica más amplia sobre los dos primeros años del gobierno peronista, en una versión ampliada de su tesis doctoral. Peralta Ramos consideró allí que el proyecto implicaba, en el plano más general, una política de concertación en defensa no ya de una fracción de la burguesía, sino de la hegemonía del bloque dominante en su conjunto, que en alianza con los sectores de la “burocracia sindical” buscaba neutralizar la agudización de la lucha clases y relegitimizar la explotación capitalista. Ahora bien, el significado específicamente económico del Pacto Social demostraba que la defensa de los intereses estratégicos de la burguesía, en un contexto de dependencia tecnológica, significaba la consolidación de la posición de la burguesía industrial monopolista asociada al capital extranjero.<sup>28</sup>

En ese sentido Peralta Ramos introducía una crítica a la interpretación de la izquierda peronista, ya que en su lectura la política económica de Gelbard había sido más bien la continuación de la ensayada durante la “Revolución Argentina”; la intervención estatal estaba orientada a favor de los intereses de la burguesía más concentrada. No sólo porque la incorporación de tecnología era el eje central de la acumulación ampliada en la industria, sino porque se habían sostenido y amplificado las medidas (impositivas, crediticias, cambiarias) desplegadas en pos de las exportaciones industriales y la liberalización de importaciones de bienes intermedios y de capital, lo que beneficiaba sobre todo a la fracción de sectores industriales monopolísticos más concentrados y extranjerizados, ya que utilizaban insumos externos en mayor proporción y remitían al exterior sus ganancias mediante la sobrevaloración de importaciones. Incluso la política salarial peronista era interpretada en esta dirección. La diferencia radicaba en que el proyecto dictatorial de 1966 había impulsado los intereses de la fracción monopolística de la burguesía industrial de un modo unilateral y coercitivo mientras que la política del Pacto Social procuró “realizar la misma estrategia de acumulación, pero con el consenso de otras fracciones de clases”. Por ello señalaba –en clave gramsciana pero en contra de la interpretación de Braun o Portantiero– que el otorgamiento de concesiones sectoriales (sobre todo a la gran burguesía agropecuaria) no implicaba una disputa por la hegemonía:

---

por los escritos de los economistas estructuralistas latinoamericanos. En 1968 egresó de la facultad y fue contratada al año siguiente por la Fundación Bariloche. Casi de inmediato consiguió una beca para realizar estudios de posgrado en Francia para realizar un doctorado en sociología bajo la dirección de Alain Touraine. Regresó al país en 1972 e ingresó al CONICET bajo dirección de Francisco Suárez. También ese año publicó su tesis bajo el título: *Etapas de acumulación y alianzas de clases en la Argentina, 1930-1970*. Allí propuso una relectura del proceso de industrialización argentino que –retomando en parte la interpretación lanzada por Miguel Murmis y Juan Carlos Portantiero, como también los análisis de Braun, Aldo Ferrer y de Guido Di Tella, identificaba tres momentos de la acumulación de capital en el país desde 1930 hasta 1970. En 1978 salió publicada una versión más extensa que incorporaba un capítulo adicional con el análisis del período 1970-1974; esta es la versión que citamos en este trabajo.

<sup>27</sup> Economía: Liberación o dependencia, *Los libros* 33, enero-febrero de 1974, 14.

<sup>28</sup> Significativamente, dentro de los pocos trabajos que citaba Peralta Ramos se encontraba el de Testa (1975), en particular para sustentar su crítica a la política de nacionalización de los depósitos bancarios.

en lugar de haber un “empate social” dentro del bloque dominante, en lugar del veto constante a los distintos proyectos formulados por las distintas fracciones de clase en el poder, existe una política oficial que orienta la conciliación de los intereses inmediatos del gran capital desde la perspectiva de la reproducción ampliada de la actual etapa de acumulación del capital. (Peralta Ramos, 1978, p.382)

Hacia el final del trabajo Peralta Ramos examinaba los posicionamientos políticos: los sectores de la derecha liberal, encabezados por Francisco Manrique y Álvaro Alsogaray, señalaban el riesgo de que el desborde interno del peronismo condujera a una nueva y más grave pérdida de legitimidad estatal mientras conformaban la única posición partidaria burguesa que criticaba la política económica implementada, en tanto amenazaba con “hacer desaparecer al propio país”, dado que su implementación “destruye al sector agropecuario” (Peralta Ramos, 1978, p.404). Por su parte, el radicalismo no expresaba diferencias sustantivas con la conducción económica peronista, siendo su objetivo erigirse como el “partido del orden” y mostrarse como garante de la endeble institucionalidad política. La autora señalaba que, por ello, los intereses empresarios se debieron expresar mediante las corporaciones directamente. En un comienzo todas las fracciones de la burguesía se manifestaron a favor del gobierno, pero la Unión Industrial fue la única entidad que transformó el apoyo en acciones concretas, en línea con los posicionamientos que señalamos más arriba. Esto implicó un fuerte acercamiento a la CGE y la participación de los hombres de la UIA en la instrumentación de la política económica, lo que permitió la utilización de los resortes estatales para el logro de los objetivos prioritarios de la burguesía industrial monopolista mediante su influencia en la política de precios, salarios, cambiaria, impositiva, etc.

Frente a ello, hacia finales de 1973 los representantes del agro pasaron a la oposición, comenzando por los pequeños productores y encabezados, poco después, por la SRA. La entidad ruralista advirtió tempranamente que sus intereses eran nuevamente desplazados, sobre todo por la política impositiva y de precios relativos adoptada por el gobierno. En julio de ese año su titular previno que no debía obviarse la complementariedad de las actividades económicas, sosteniendo que la industria no podía subsistir sin el concurso de la agricultura y la ganadería:

el campo se vale necesariamente de la industria; sin ella no podría haber alcanzado los elevados niveles de calidad que caracterizan la producción agrícola ganadera. La mecanización como parte importante de la tecnificación es esencial en las explotaciones agropecuarias y, recíprocamente el agro tiene significativa influencia en la actividad fabril porque es uno de los principales consumidores de productos industriales, le provee de materias primas al par que es el principal generador de divisas que la industria requiere para su crecimiento. (Peralta Ramos, 1978, p. 424).

Peralta destacaba que a estas voces críticas se unieron, durante los primeros meses de 1974, las de los representantes del pequeño y gran capital comercial. Al mismo tiempo, y de manera mucho más elocuente, comenzaron a sucederse las manifestaciones de descontento obrero, que –por fuera de las conducciones sindicales– cuestionaron de manera cada vez más aguda los objetivos del Pacto Social en el plano económico, pero también en el político e ideológico. La movilización de los trabajadores concitó el apoyo de los sectores asalariados como de las diversas

fracciones de la pequeña burguesía. Así había quedado finalmente desnudo el cometido fundamental del proyecto de poder ensayado por Perón en su retorno al país; la búsqueda de una “conciliación obligatoria” de clases a fin de permitir la ofensiva de la fracción más poderosa de la burguesía industrial, cuyas limitaciones no hicieron más que agravarse tras el fallecimiento del presidente:

la represión económica, política e ideológica de los intereses obreros, inherente al Pacto Social, queda totalmente al desnudo a través de una política salarial que, manejada por los más conspicuos dirigentes sindicales, acarrea un deterioro sin precedentes en el salario real de la clase trabajadora, y a través de una represión parapolicial dirigida por el hombre fuerte del nuevo gobierno, se ensaña particularmente con los activistas obreros. Por otra parte, la imposición coercitiva de los intereses inmediatos de la fracción más poderosa de la burguesía habría de acarrear una crisis que se ensañaría particularmente con las fracciones más pequeñas del capital. (Peralta Ramos, 1978, p. 440)

Esto era lo que se discutía en la coyuntura luego de la muerte de Perón y el alejamiento de Gelbard a fines de 1974. Durante la presidencia de María Martínez, el poder quedó en manos de los grupos de derecha nucleados en torno al poderoso ministro de Bienestar Social, José López Rega. El contexto económico-social viraría de manera brutal al presentarse los problemas estructurales manifestados en el déficit externo y la dinámica inflacionaria. Los cambios políticos planteados a partir de entonces supusieron el definitivo abandono del programa de Gelbard y de cualquier esperanza de los grupos de izquierda de incidir en el rumbo de un menguante gobierno peronista.

## Conclusiones

El programa económico que desplegó el peronismo a partir de mayo de 1973 contenía una serie de definiciones relativamente consensuadas con los dirigentes políticos y la intelectualidad económica dominante hacia comienzos de los años setenta, aún con sus énfasis y matices particulares. El programa contemplaba una clara propuesta tendiente a profundizar la industrialización sobre la base de empresas nacionales (grandes y pequeñas) de forma tal de resolver los problemas de estrangulamiento y escasez de divisas que habían impedido previamente alcanzar el crecimiento económico sostenido. Los mecanismos e instrumentos destinados a estimular el consumo, el avance de la sustitución, las exportaciones industriales y la producción rural tenían ese objetivo. Se trataba de un programa reformista dentro de un esquema capitalista que criticaba los procesos de “extranjerización” de los años anteriores. De allí que el Estado se reservara un rol preponderante para contener el avance de las empresas extranjeras y apoyar a las nacionales en esa búsqueda.

Para algunos sectores de izquierda ese programa era a todas luces insuficiente, principalmente porque no se proponía como horizonte el socialismo, y porque la orientación estaba definida principalmente por un sector social (los empresarios nacionales) que no estaban dispuestos a ir allende sus intereses de clase. En otras palabras, el contenido social del Estado limitaba las posibilidades de una construcción estratégica no capitalista. Más allá de un discurso que sonaba como

radicalizado, se trataba de una propuesta tendiente a atenuar la lucha de clases (que no era otra cosa, en definitiva, la esencia política del peronismo). Mas temprano que tarde, cuando las circunstancias lo ameritasen (por avance de la izquierda o de la derecha) la coalición burguesa hegemónica en el gobierno no vacilaría en arriar esas banderas y dar marcha atrás con las reformas de tintes, solo en apariencia, socialistas.

En este sentido, el Plan de Gelbard develó un callejón sin salida para los sectores políticos e intelectuales vinculados al pensamiento económico de izquierda (peronistas y no peronistas) en tanto su búsqueda estaba guiada por la consecución del socialismo. El afinado debate de los años sesenta –que se había expresado en clave dependentista, fundamentalmente– colisionó con una experiencia que pretendía tomar sus consignas y canalizarlas a través de un programa de gobierno. La aporía exacerbó la discusión y la crítica por parte de aquellos intelectuales con formación marxista, y quedó entonces expresada en valiosas intervenciones con alto grado de sofisticación. La caída de ese proyecto capitalista-reformista luego de la muerte de Perón (particularmente con la aplicación del “rodrigazo”), y su obturación definitiva tras el golpe cívico-militar de marzo de 1976, quedaría reflejada (como espejo invertido) en una languidez de escritos y debates por parte de la izquierda en los años siguientes. Esas intervenciones no volverán a alcanzar el fulgor desplegado en esta coyuntura, no solo como consecuencia de la represión política, cultural y física sufrida, sino también por las transformaciones estructurales que pronto se sucederían en la economía argentina.

## Referencias

- Azpiazu, D., y Schorr, M. (2008). Oscar Braun: un referente ineludible para interpretar el presente nacional. *H-industria*, 2(2), 1-18.
- Braun, O. (1974). *El plan económico del gobierno popular*. El Coloquio.
- Brennan, J. (1997). Industriales y bolicheros: la actividad económica y la alianza populista peronista 1943-1976. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana* 15, 101-141.
- Brennan, J. y Rougier, M. (2009), *The Politics of National Capitalism. Peronism and the Argentine Bourgeoisie, 1946-1976*. Pennsylvania: Penn University Press.
- Broner, J. (s.f.). *Experiencias argentinas para una política de inversiones extranjeras*. mimeo.
- Cafiero, A. (1974). *De la economía social justicialista al régimen liberal-capitalista*. Eudeba.
- Chenery, H. (1974). *Redistribution with Growth*. Oxford University Press.
- Ciafardini, H. (marzo-abril de 1973). Argentina: desarrollo capitalista dependiente y discurso ideológico. *Los libros* 29, 15-18.
- CTMNP. (1973). *Gobierno Peronista. Empresas del Estado. Corporación: ¿sí o no?* Buenos Aires: Consejo Tecnológico del Movimiento Nacional Peronista.
- CTMNP. (s.f.). *Bases para un programa peronista de acción de gobierno. Industria*. Consejo Tecnológico del Movimiento Nacional Peronista.
- Di Tella, G. (1983). *Perón- Perón 1973-1976*. Hyspamérica.
- Duejo, G. (junio de 1971). Un programa socialista: única salida real para la clase trabajadora. *Cristianismo y Revolución*, 4 (29), 25-34.

- Fernández Pardo, C. y Frenkel, L. (2004). *Perón. La unidad nacional entre el conflicto y la reconstrucción (1971-1974)*. Ediciones del Copista.
- Garrido, P. (2023). Montoneros frente al “Pacto Social”: de la aceptación al rechazo del programa económico-social del tercer gobierno peronista (1973-1974). *Sociohistórica* 51
- Gelbard, J. B. (1973). Política económica y social: ruptura de la dependencia. En *La política económica del Gobierno Popular*. Club de Estudio.
- Lavagna, R., y Rosembuj, T. (1973). *La independencia económica, 1945-1955*. Rancagua.
- Leyba, C. (2003). *Economía y política en el tercer gobierno de Perón*. Biblos.
- Monti, Á. (1972). *Proyecto Nacional*. Paidós.
- Peralta Ramos, M. (1974). Economía: liberación o dependencia. *Los Libros* 33, 8-14.
- Peralta Ramos, M. (1978). *Acumulación de capital y crisis política en Argentina: 1930-1974*. Siglo XXI.
- Poder Ejecutivo Nacional. (1973). *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación*.
- Rossi, I. (2022). El diario Noticias: ideas económicas de la izquierda peronista durante el tercer peronismo (1973-1974). *América Latina en la Historia Económica*, 29 (2), 1-21.
- Rougier, M., y Fiszbein, M. (2006). *La frustración de un proyecto económico. El gobierno peronista de 1973-1976*. Manantial.
- Rougier, M. y Odisio, J. (2023). *Industry and Development in Argentina. An Intellectual History, 1914-1980*. Routledge.
- Rougier, M y Sowter, L. (2024), *El pensamiento económico de Antonio Cafiero. Una crítica peronista al liberalismo económico argentino*. Imago Mundi.
- Testa, V. (1975). *Aspectos económicos de la coyuntura actual (1973-1975)*. CICSO-Serie Polémica, nro. 5.
- Vidaña, R. (s.f.). Las medidas económicas presentadas al Congreso de la Nación. En *La política económica del Gobierno Popular*. Club de Estudio.

# La tributación en la cúspide de la pirámide de ingresos en Argentina

## Taxation at the top of the income pyramid in Argentina

*Carlos R. Martínez, Martín L. Mangas y Ricardo A. Paporás*<sup>1</sup>

Fecha de recepción: 8 de noviembre de 2024

Fecha de aceptación: 27 de noviembre de 2024

**Resumen:** Una forma de caracterizar los conflictos en torno a los procesos y políticas de igualdad de la pandemia y pospandemia es abordar las disputas sobre las políticas tributarias y fiscales que buscan gravar la apropiación del excedente por parte de distintas fracciones del capital concentrado. Para ello, se desmitifica que la presión fiscal argentina sea de las más altas del mundo. Estaba en 2021, en el cuarto decil entre 125 países, según la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, y se descarta en el trabajo, además, el concepto de presión fiscal "forma/en blanco", por espurias mediciones y graves falencias metodológicas. Así, la presión fiscal realmente existente en Argentina muestra un peso insuficiente de los impuestos progresivos dado un sinnúmero de falencias que se expresan en: el impuesto a las Ganancias de personas físicas recauda poco y su aporte es mayor en sectores medios que de altos ingresos y en las personas jurídicas la concentración de la recaudación se encuentra en empresas con posición dominante que tienen capacidad de anticipar el impuesto y trasladarlo al costo/precio de los productos; Bienes Personales grava parcialmente la riqueza, permite la elusión y el actual gobierno nacional introdujo reformas que harán su aporte al fisco más irrelevante; el Aporte Solidario y Extraordinario de las Grandes Fortunas, de gran potencial, fue por única vez, en pandemia, y casi pidiendo permiso; los Derechos de Exportación vienen en declive y concentrándose cada vez más solo en la soja y sus derivados; el impuesto Inmobiliario reduce su participación por la alta inflación y la falta de revalúos que atrasan los valores fiscales respecto de los valores dolarizados en el mercado; el impuesto a la Herencia apenas si se cobra, con una participación marginal en los ingresos fiscales, en la provincia de Buenos Aires y no ha podido ser reimplantado en el resto del territorio nacional y, por último, los gastos tributarios permanecen elevados y muy regresivos, beneficiando, entre otros, a los que no lo necesitan (funcionarios y magistrados del Poder Judicial) y grandes empresas, como Mercado Libre. Así, las 10.000 personas más ricas del país aportan, en el mejor de los casos, apenas un 1,8 % del PBI de la recaudación en esta combinación de débiles impuestos progresivos. Lejos estamos de una imposición progresiva que logre un mínimo de justicia fiscal y social. Es tiempo de avanzar en reformas para que la cúspide de la pirámide distributiva argentina contribuya a la recaudación tributaria en forma acorde a sus elevadísimos ingresos y riqueza.

**Palabras clave:** tributación, fiscalidad, progresividad, riqueza, ingreso

---

<sup>1</sup> Carlos R. Martínez (ORCID: 0000-0002-5375-6712 - Correo electrónico: cmartinez@campus.ungs.edu.ar), Martín L. Mangas (ORCID: 0000-0003-1581-9847 - Correo electrónico: mmangas@campus.ungs.edu.ar) y Ricardo A. Paporás (ORCID: 0000-0002-8107-054X - Correo electrónico: rpaparas@campus.ungs.edu.ar) son investigadores-docentes de Finanzas Públicas. Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Los Polvorines, Malvinas Argentinas. Argentina

**Abstract:** *One way to characterize the conflicts surrounding the pandemic and post-pandemic equality processes and policies is to address disputes over tax and fiscal policies that seek to tax the appropriation of the surplus by different fractions of concentrated capital. To do so, the myth that Argentine tax pressure is one of the highest in the world is demystified. In 2021, it was in the fourth decile among 125 countries, according to the Organization for Economic Cooperation and Development, and the work also discards the concept of “form/blank” tax pressure, due to spurious measurements and serious methodological flaws. Thus, the fiscal pressure that really exists in Argentina shows an insufficient weight of progressive taxes given a number of shortcomings that are expressed in: the income tax for individuals collects little and its contribution is greater in middle-income sectors than in high-income sectors and in legal entities the concentration of collection is found in companies with a dominant position that have the capacity to anticipate the tax and transfer it to the cost/price of products; Personal Property partially taxes wealth, allows evasion and the current national government introduced reforms that will make its contribution to the treasury more irrelevant; the Solidarity and Extraordinary Contribution of Large Fortunes, with great potential, was for the only time, in a pandemic, and almost asking for permission; Export Duties are in decline and are increasingly concentrated only on soybeans and their derivatives; the Real Estate tax reduces its participation due to high inflation and the lack of revaluations that delay fiscal values with respect to dollarized values in the market; Inheritance tax is barely collected, with a marginal share of fiscal revenues, in the province of Buenos Aires and has not been able to be re-implemented in the rest of the national territory and, finally, tax expenditures remain high and very regressive, benefiting, among others, those who do not need it (officials and magistrates of the Judicial Branch) and large companies, such as Mercado Libre. Thus, the 10,000 richest people in the country contribute, in the best of cases, barely 1.8% of the GDP of the collection in this combination of weak progressive taxes. We are far from a progressive imposition that achieves a minimum of fiscal and social justice. It is time to advance in reforms so that the top of the Argentine distribution pyramid contributes to tax collection in accordance with its very high income and wealth.*

**Keywords:** *taxation, fiscality, progressivity, wealth, income*

## Introducción

Un aspecto de suma relevancia en la caracterización de los conflictos en torno a los procesos y políticas de igualdad presentes en la pandemia y pospandemia, específicamente en relación con la formación de sujetos colectivos y la conflictividad sociopolítica, se relaciona con las disputas desarrolladas en torno a las políticas tributarias y fiscales que buscan gravar el proceso de apropiación del excedente por parte de distintas fracciones del capital concentrado. Lo que guía estas líneas es, entonces, la necesidad de exponer cómo el desarrollo y la estructura del sistema tributario argentino, a nivel consolidado, han venido afectando a los diversos sectores en términos redistributivos, con énfasis en los impuestos de carácter progresivo.

En ese sentido, el recorrido propuesto parte de analizar la tan mentada idea de que Argentina presenta la presión fiscal más elevada a nivel mundial (reconvertida a decir que es la mayor presión fiscal “formal” del globo), para, a partir de dicho punto de fuga, justipreciar en base al eje regresivo/progresivo quien verdaderamente soporta el nivel real de carga tributaria y determinar cómo eso influye en los niveles de igualdad/desigualdad.

En el mismo sentido, entendiendo que existen (o existían), en el sistema tributario argentino un conjunto de tributos directos y progresivos, de mayor importancia, nacionales (Ganancias, Ganancia Mínima Presunta, Bienes Personales, Derechos de Exportación y por única vez el Aporte Solidario y Extraordinario de las Grandes Fortunas), y provinciales (impuesto bonaerense a la Transmisión Gratuita de Bienes e Inmobiliario, en particular el rural), que intentan captar parte del excedente del capital, tanto en forma de flujos como de acumulación de stocks, se aborda cada uno de ellos en sendas secciones. Como un aspecto insoslayable en esta temática relacionado con cierta forma de desigualdad fiscal, al final, se trata sucintamente el tema de los gastos tributarios (monto de ingresos que el fisco deja de percibir al otorgar un tratamiento impositivo diferente con el objeto de beneficiar o favorecer el desarrollo de determinadas actividades, zonas, contribuyentes o consumos).

Finalmente, se presentan algunas conclusiones, que pueden sintetizarse en el señalamiento de la escasa e insuficiente participación de las personas físicas de mayores ingresos y riqueza y de las grandes empresas formadoras de precios y concentradoras de divisas en el conjunto del esfuerzo fiscal desarrollado por la totalidad de los agentes económicos radicados en el país. Se espera, así, contribuir a generar el sustrato de potenciales reformas tributarias tendientes a fortalecer la fiscalidad del país y a mejorar la contribución del sistema impositivo a la igualdad.

## Los mitos de la presión fiscal

La referencia es a “mitos” en plural, porque la afirmación original (que, lamentablemente, todavía presenta alta circulación, pese a ver sido ampliamente refutada por la empírea), refiere a que Argentina sería uno de los países (y el país, según su versión más extrema), con mayor presión fiscal (ratio entre la recaudación tributaria y el conjunto de la producción), del planeta.

Mientras que, dada la precitada desacreditación de la veracidad del slogan anterior por parte de las diversas fuentes internacionales, sus mendaces propaladores se han visto en la penosa necesidad de enmendarlo, pasando a afirmar que, en realidad, Argentina presenta “la mayor (o una de las mayores), presión fiscal formal, o sobre la economía formal, de todo el mundo”. Vale la pena, entonces, tomar por separado estas dos afirmaciones, de amplio arraigo en diversos actores sociales y sectores de la población, y constatar su grado de veracidad.

## La presión fiscal

Para desmontar este mito cabe señalar que, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), agrupamiento de los países más ricos del mundo, Argentina, en 2021, ocupaba el lugar 39 sobre 125 países, en orden decreciente de presión fiscal, considerando los ingresos tributarios de todos los niveles de gobierno de cada territorio nacional. Así, no se ubica ni en el 30% de los países con mayor presión fiscal, debajo del grueso de Europa y otros desarrollados (Nueva Zelanda, Japón, Canadá, Israel, Corea del Sur y Australia), e incluso con desarrollo igual o menor al nuestro (como Brasil, Túnez o Barbados). Ello, y su derrotero, se aprecian en el siguiente cuadro, hecho sobre datos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM), en un período de casi medio siglo.



*Cuadro Nro. 1: Presión fiscal consolidada en porcentaje del PBI  
Países y años seleccionados*

País/Año	1976	1986	1996	2006	2016	2019	2021
Francia	36,8%	41,7%	43,6%	43,3%	45,4%	45,4%	45,2%
Suecia	42,7%	47,0%	47,0%	46,1%	44,3%	42,9%	42,7%
Alemania	35,3%	35,8%	35,7%	34,9%	37,7%	38,8%	39,3%
España	17,9%	28,2%	31,1%	36,0%	33,6%	34,7%	37,8%
Canada	30,7%	32,5%	34,9%	32,7%	33,3%	33,5%	33,9%
Brasil*	24,4%	22,1%	25,9%	33,2%	32,2%	33,1%	33,5%
Reino Unido	34,0%	35,5%	29,2%	32,8%	32,6%	33,0%	34,4%
Japon**	21,0%	27,4%	25,8%	27,0%	30,7%	32,0%	34,1%
Australia**	25,6%	28,5%	28,9%	29,4%	27,6%	28,7%	29,5%
Argentina***	13,9%	18,1%	19,7%	25,6%	30,7%	28,7%	29,1%
Estados Unidos	24,0%	24,6%	27,0%	26,8%	25,8%	24,5%	26,5%
Chile*	23,1%	23,0%	19,5%	22,0%	20,1%	20,7%	22,2%
Perú*	13,2%	15,4%	17,3%	18,1%	16,2%	16,6%	17,9%
Mexico	13,6%	14,2%	9,9%	11,6%	16,6%	16,5%	17,3%
Paraguay*	10,0%	8,4%	11,4%	11,2%	13,4%	13,9%	14,0%

**Fuente:** FMI y OECD. \* Nota: Los datos de la columna "1986" corresponden a 1985. \*\* Nota: Los datos de la columna "2019" corresponden a 2018. \*\*\* Nota: Los datos de 1976 a 1996 se basan en MECON (2004).

En cuarenta y cinco años, nuestro país siempre exhibió una presión fiscal inferior a la de más de la mitad de las otras catorce naciones de la presente muestra, con valores que ni siquiera puede argumentarse que hayan resultado inusualmente altos a nivel internacional y siempre inferiores a los de nuestro principal socio comercial de la región. Ante ello, es que se ha reformulado la idea, pasando a referir a la mayor presión fiscal formal, sobre la economía formal, e incluso, pese a lo poco precisa, coloquial, y hasta racista de la expresión, de la mayor presión fiscal "en blanco".

### La presión fiscal formal

En este caso, más que contrastar los datos internacionalmente, corresponde analizar la validez del indicador, tanto por lo fidedigno de sus fuentes como por su metodología de elaboración. Al respecto, hay dos grandes fuentes sobre las que se ha sostenido, en el debate público argentino, esta afirmación de la presión fiscal "en blanco" más alta del mundo: una del BM, y otra originada en la gran central empresaria nacional: la Unión Industrial Argentina (UIA).

En relación a los datos provenientes del Banco Mundial, la institución no solamente ha tenido que discontinuar esta medición, sino que, de hecho, ha dejado de publicar todo su informe doing bussines, dadas las fundadas sospechas acerca de que integrantes del organismo sesgaban los datos acordes a beneficios perso-

nales recibidos, es decir que, irónicamente, habrían estado “haciendo negocios” propios (Banco Mundial, 2021).

Por su parte, el ranking elaborado por la UIA, además de no tomar datos “del mundo” (solo abarca 30 naciones, ni un sexto de las existentes), presenta diversos y graves problemas metodológicos, en la estimación de un cociente entre la recaudación que correspondería, en teoría, al sector formal de la economía y la totalidad de la producción económica del mismo.

El numerador incluye impuestos nacionales a las Ganancias de sociedades (personas jurídicas), Valor Agregado, Débitos y Créditos Bancarios y Bienes Personales, provinciales a los Ingresos Brutos (IIBB) y los Sellos y tasa municipal por Inspección de Seguridad e Higiene (TISH).

Aunque se podría cuestionar que se considere el tributo al patrimonio de las personas físicas (Bienes Personales), pero no a sus ingresos (Ganancias) el mayor problema es que se computa la recaudación total de estos tributos. Ello supone que la misma recae solo en el sector formal de la economía, negando la traslación de precios hacia los consumidores (muchos informales), en tributos como el IVA, IIBB y TISH, que toman como base imponible al valor de las ventas y que, por tanto, suelen incorporarse al precio de los productos. Es claro que, cuanto mayor sea el peso de estos impuestos indirectos, y de la economía informal en el total de la actividad, más sobreestimada estará la presión fiscal “formal” registrada, sesgando en contra de los países latinoamericanos y a favor de los más desarrollados que componen la muestra.

Pero también hay graves falencias en el denominador, que llevan a subestimar el tamaño de la economía formal, dado que se considera que el peso de la economía informal en el total del producto es equivalente al del empleo correspondiente al sector informal, estimado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para cada país, partiendo de una falsa identificación entre sector informal (de baja productividad), y no registrado.

Esa decisión, además, no tiene en consideración lo que en las cuentas nacionales argentinas es la estimación de la “economía no observada<sup>2</sup>” (ENO), que, según las recomendaciones internacionales, se incluyen en el cálculo del PBI a través de estimaciones especiales (INDEC, 2020).

Volviendo al empleo, la OIT considera informal al realizado por cuenta propia que no es técnico, ni profesional ni como empleador, al familiar no remunerado, al servicio doméstico y en MIPYMES. Mientras que el formal es en grandes empresas o en el Estado. Aunque pueda existir algo de no registro en el sector formal, es mucho más habitual que se den esas situaciones en el sector informal, desde medianas empresas (e incluso pequeñas y micro), hasta regímenes especiales para cuentapropismo y servicio doméstico.

Ello significa que en países con Estados no tan desarrollados (con una presión fiscal del gasto acotada), y con una estructura productiva con menor presencia de grandes empresas, esta asimilación de informal con no registrado implica una

---

<sup>2</sup> La economía no observada se refiere a la totalidad de las actividades productivas que no pueden reflejarse en las fuentes básicas de datos empleadas para la compilación de cuentas nacionales. Se incluyen las actividades sumergidas (productivas y legales ocultas a la autoridad pública); las actividades informales no observadas; la producción de los hogares para su uso final propio; las actividades ilícitas (prohibidas por la ley o desarrolladas por productores no autorizados); y cualquier otra actividad omitida debido a deficiencias en los programas de recogida de datos básicos (por insuficiencia de la cobertura de las empresas, ausencia de respuesta o subdeclaración por parte de las empresas).

mayor subestimación del sector registrado de la economía y por tanto resulta en una presión fiscal formal sobreestimada. Similarmente, dado que, por definición, los empleos del sector informal son de menor productividad que los del sector formal, suponer que su peso en el producto será igual (y no menor), que su peso en el empleo, carece de sentido y también contribuye a subestimar la importancia del sector registrado, exagerando, así, la presión fiscal que recae en él.

Así, tanto los cuestionados guarismos elaborados por el BM, como los números, contruidos a partir de una metodología poco consistente (UIA, 2023), no midan bien la mentada presión fiscal sobre la economía formal, concepto también de relevancia cuestionada.

### El eje regresivo/progresivo de la presión fiscal argentina

Aclarado ya que, en relación a la presión fiscal argentina, su escala no resultaría, en el concierto de naciones, especialmente problemática, resta considerar su composición, para lo cual corresponde acudir, en forma directa, al principio de equidad. La equidad de un sistema tributario se mide en función de la capacidad de este para cobrar a quienes más tienen una mayor proporción de impuestos en relación de sus ingresos (equidad vertical), al tiempo de procurar el cobro de la misma proporción a quienes presentan igual nivel de ingresos (equidad horizontal), independientemente del origen o destino de los mismos (López Accotto, Martínez, Mangas y Paparás, 2016). El grado de progresividad o regresividad de un sistema tributario dependerá, simplemente, de cuanto se recaude de la población de ingresos más altos en relación a lo recaudado de la de ingresos más bajos.

La construcción del eje regresivo/progresivo en la recaudación fiscal argentina, sin contar aportes y contribuciones a la seguridad social, para 1996-2023, se basó en datos de la Dirección Nacional de Investigación y Análisis Fiscal del Ministerio de Economía de la Nación (MECON, 2004), la metodología de incidencia distributiva (Altimir y Barbera, 1993), la clasificación de tributos nacionales (Iñiguez, Geffner y Vijoditz, 2022) y de provinciales (Oficina Técnica de Presupuesto de la Legislatura de la provincia de Córdoba, 2019). Para el cálculo, se clasificó a todos los impuestos nacionales y provinciales en tres categorías según su progresividad (progresivo, proporcional y regresivo) acorde a lo visible en el siguiente cuadro.

Cuadro Nro. 2: Clasificación de impuestos nacionales y provinciales

Nivel de gobierno	Progresivos	Regresivos	Proporcionales
Nacional	Ganancias (personas físicas y jurídicas), Ganancia Mínima Presunta, Bienes Personales, Capital de Cooperativas, PAIS y Derechos de Exportación.	IVA, Internos, Derechos de Importación, Monotributo y Créditos y Débitos Bancarios <sup>3</sup>	Combustibles

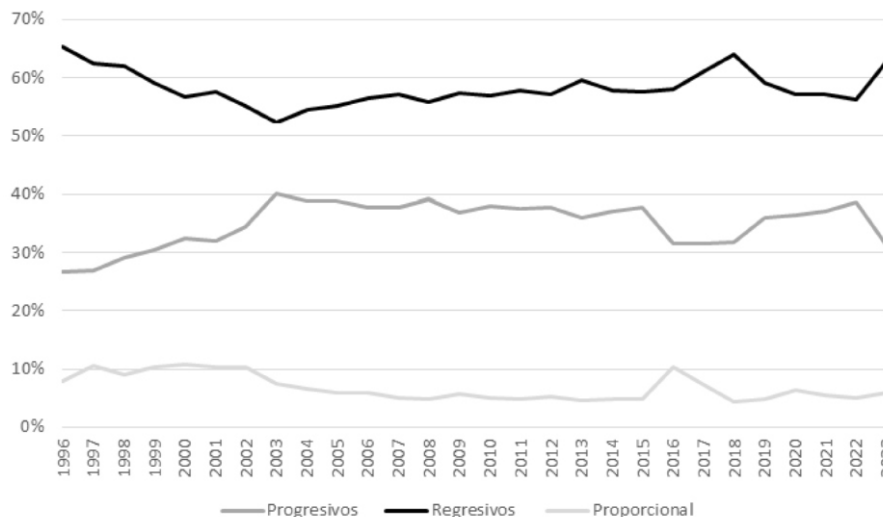
<sup>3</sup> La literatura supone que la mayor parte de este impuesto es trasladable a los consumidores por lo cual suele ser considerado regresivo (Fernández Felices, Guardarucci, y Puig, 2016) y (Gaggero y Rossignolo, 2011).

Provincial	Inmobiliario, Patente Automotores y Embarcaciones y Transmisión Gratuita de Bienes	Ingresos Brutos	Sellos
------------	--	-----------------	--------

**Fuente:** Elaboración propia en base a clasificación de Iñiguez, Geffner y Vijoditz y Oficina Técnica de Presupuesto de la Legislatura de la provincia de Córdoba.

Vale la pena destacar, que, en toda la serie 1996-2023, del Gráfico 1, la participación de los impuestos provinciales en la recaudación consolidada, (sin contar aportes y contribuciones a la seguridad social), promedió 26 %, con picos del 30 % en 1996, 2017 y 2018.

*Gráfico Nro. 1: Argentina. Regresividad/progresividad de la recaudación fiscal consolidada. Años 1996 a 2023*



**Fuente:** Elaboración propia de datos del MECON. No incluye seguridad social ni Aporte Solidario y Extraordinario de las Grandes Fortunas.

Se observa un predominio de la recaudación regresiva para el sistema tributario consolidado, (60 % promedio, con picos de 65 % en 1996 y 64 % en 2018), siendo la progresiva cercana al 40 % sólo en 2003-2015, por la orientación de la política económica nacional y en 2022 por diversos factores puntuales. Sumado a lo dicho en apartados anteriores, se demuestra que la mayor carga fiscal es sostenida por impuestos que afectan a los deciles de menores ingresos de la población, situación que debe ser revertida si se pretende alcanzar una mayor equidad vertical y lograr un sistema tributario que mejore las condiciones de vida de la sociedad argentina.

## El impuesto a las Ganancias

En Argentina el llamado impuesto a las Ganancias, con sus marchas y contramarchas entre fines de 2023 y mediados de 2024, contempla las siguientes categorías de renta: usufructo de inmuebles urbanos y rurales, rentas del capital obteni-

das por acciones y otros instrumentos financieros, ganancias de sociedades y empresas unipersonales e ingresos por trabajo personal.

Es el gravamen más complejo (y con más reformas parciales en la última década), del sistema tributario argentino. A su vez, según consideran los diversos análisis de incidencia distributiva disponibles, es un tributo que solamente alcanzaría a los dos deciles de mayores ingresos de la población del país, dando cuenta así, de su enorme potencial redistributivo.

Interesa, entonces, conocer, tanto para las personas físicas como para las jurídicas, la distribución, por tramos de ingresos, del universo de personas y sociedades, respectivamente, alcanzadas por el tributo, de modo tal de poder apreciar cabalmente su grado de progresividad, así como su capacidad real para captar la particularmente beneficiosa, y habitualmente elusiva, situación de la cúpula.

### Personas jurídicas

En este caso se busca conocer el peso de las distintas fracciones del sector empresario (según su escala de ganancias), sobre la totalidad de la recaudación del tributo en cuestión. Vale destacar, que, en mercados donde priman monopolios, oligopolios y/o empresas con posición dominante no es deseable que el grueso de la recaudación lo aporten las empresas, por su capacidad de anticipar el impuesto y trasladarlo al costo/precio de los productos.

Con datos de AFIP del año 2021 (último año disponible con datos abiertos), el impuesto a las Ganancias recaudó un 5,42 % del PBI (54 % las empresas y 46 % las personas físicas). En el caso de las empresas, sólo 96 (de las 158.390 que declararon haber obtenido ganancias ese año), obtuvieron una renta neta superior a los 137 millones de dólares y aportaron el equivalente al 1,0 % del PBI (el 31 % del total recaudado por Ganancias de personas jurídicas ese año). Surge de otro recorte de los datos del siguiente cuadro, que más del 80 % de la recaudación ha sido aportada por sólo el 6 %-7 % de los contribuyentes. Tal concentración recaudatoria conspira contra el carácter directo y no trasladable deseable en este tipo de impuesto.

*Cuadro Nro. 3: Impuesto a las Ganancias de Personas Jurídicas, por tramo de ganancia y porcentaje de recaudación en el PBI. Año 2021*

Ganancia neta anual	Cant. de contribuyentes c/ impuesto determinado	% del total de contribuyentes	% de participación en la recaudación	% de recaudación del PBI
Hasta \$1M	51.560	32,61%	0,36%	0,01%
De \$1M hasta \$5M	48.913	30,88%	2,34%	0,07%
De \$5M hasta \$10M	19.156	12,09%	2,65%	0,08%
De \$10M hasta \$50M	28.145	17,77%	12,43%	0,36%
De \$50M hasta \$100M	5.110	3,23%	7,40%	0,22%
De \$100M hasta \$500M	4.425	2,79%	19,02%	0,55%
De \$500M hasta \$2.000M	751	0,47%	15,42%	0,45%
Más de \$2.000M	240	0,15%	40,37	1,17%
Total	158.390	100,00%	100,00%	2,91%

**Fuente:** Elaboración propia en base al Anuario de Estadísticas Tributarias de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y del MECON.

## Personas físicas

Aquí, el interés también radica en conocer en qué medida la recaudación recae efectivamente sobre las personas que detentan los mayores niveles de ingreso del país. Según el siguiente cuadro, el 94 % de los contribuyentes aportó el 63 % de la recaudación del impuesto (1,57 % del PBI), y el 6 % de los contribuyentes restantes (poco más de 41 mil personas), contribuyeron con el otro 37 % de lo recaudado (0,94 % del PBI).

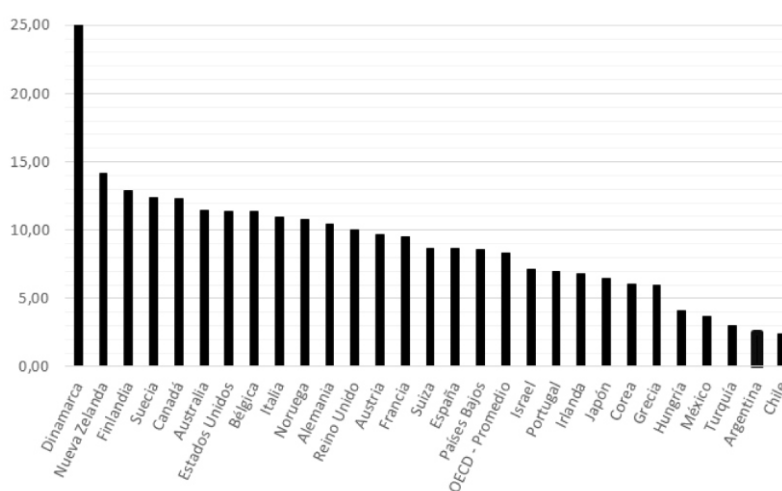
*Cuadro Nro. 4: Impuesto a las Ganancias de Personas Físicas, por tramo de ganancia y porcentaje de recaudación en el PBI. Año 2021*

Ganancia neta anual	Cant. de contribuyentes c/ impuesto determinado	% del total de contribuyentes	% de participación en la recaudación	% de recaudación del PBI
Hasta \$1M	310.390	45,45%	14,79%	0,37%
De \$1M hasta \$5M	276.349	40,20%	32,85%	0,82%
De \$5M hasta \$10M	59.522	8,66%	15,07%	0,38%
De \$10M hasta \$50M	37.618	5,47%	22,16%	0,56%
De \$50M hasta \$100M	2.450	0,36%	4,99%	0,13%
Más de \$100M	1.119	0,16%	10,14%	0,25%
Total	687.448	100,00%	100,00%	2,51%

**Fuente:** Elaboración propia en base al Anuario de Estadísticas Tributarias de la AFIP y del MECON.

Numerosas críticas pueden hacerse al diseño pasado y actual del gravamen: a) alícuota mínima alta (5 %) y máxima baja (35 %); b) tramos de esa escala de alícuotas (ganancia neta sujeta a impuesto) cortos, que, con saltos no muy importantes de ingresos, llevan rápidamente a las alícuotas más altas; c) deducciones regresivas (gastos educativos de hijos en colegios privados, gastos de medicina prepaga); d) alícuota baja para la distribución de dividendos; entre otros.

*Gráfico Nro. 2: Recaudación del impuesto al ingreso personal en porcentaje del PBI. Países seleccionados. Año 2021*



**Fuente:** Elaboración propia en base a OCDE y AFIP.

No obstante, este tributo es un pilar fundamental si se quiere incrementar la participación de la recaudación progresiva. Estos guarismos contrastan fuerte con los que sucede con este tipo de gravamen en los países desarrollados, como puede verse en el gráfico anterior.

Del amplio rango, de 30 países seleccionados, los datos de 2021, muestran que Argentina se ubica en las últimas posiciones, solo encima de Chile, en peso sobre el PBI de recaudación del impuesto a los ingresos de las personas físicas, con un valor seis puntos del producto inferior al promedio de la OCDE, que resulta menos de un tercio del correspondiente a los países ricos.

Atento a ello es que hemos sido críticos de la reforma, realizada por el gobierno del Frente de Todos en 2023, consistente en eliminar el impuesto para contribuyentes que percibían ingresos por su trabajo personal (o haber previsional), cuando estos no superasen los \$1,7 millones mensuales.

Pero ese era un contexto, y la actual reforma mileísta del impuesto se implementa en un marco muy diferente. La devaluación del 118 % de diciembre de 2023 produjo un fogonazo inflacionario que genero un incremento sideral, incluso por la propia desregulación gubernamental, en el precio de alimentos, medicamentos, servicios públicos (energía eléctrica, gas, transporte), entre otros bienes y servicios que componen la canasta de los hogares. A esto se sumó una caída vertical del salario de trabajadores formales: según el índice Remuneración Imponible de Trabajadores Estables (RIPTE), en el acumulado de diciembre de 2023 a junio de 2024, los salarios aumentaron un 108,7% frente a una inflación que alcanzó en mismo período el 125,5%. Así el salario real registrado acumuló una caída del 16,8% en ese lapso, donde el mayor derrumbe se verificó los primeros meses del año, revirtiendo de forma moderada la tendencia a partir del mes de marzo de 2024.

Atendiendo a estas consideraciones, la propuesta mileísta pasa a afectar a un sector social claramente empobrecido de clase media. Con la reforma de 2024, el salario bruto mensual alcanzado por ese impuesto es de \$ 1,8 millones (sin familia a cargo), \$ 2,1 millones (con dos hijos), o \$ 2,4 millones (con deducciones por dos hijos y cónyuge). Es evidente, por lo dicho en el párrafo anterior, que los \$ 1,7 millones de octubre de 2023 no son iguales a los \$ 1,8 millones de julio de 2024.

Esto, en términos de lo observado en el Cuadro 4, equivale a concentrar aún más la recaudación en los primeros tramos de ganancia en relación con los últimos (según la información presentada, las 11.000 personas con mayores ingresos del país, estarían tributando por los mismos un valor cercano a un cuarto de punto del producto), reduciendo la progresividad del gravamen. En igual, y regresivo, sentido es el hecho de que la nueva ley elimina la exención que tenían los ingresos por horas extras, bonos por productividad y los ingresos de guardias médicas, entre otros. Por todo ello, la restitución del impuesto al ingreso es un parche más. Y no se aprovechó la ocasión para discutir integralmente el impuesto, tanto de las personas físicas como de las empresas. Y en este contexto es perjudicial para asalariados/as de ingresos medios (que se siguen empobreciendo).

Estamos a favor de que a partir de cierto nivel de ingreso se tribute un impuesto a los ingresos personales, como pasa en casi cualquier país de cierto nivel de desarrollo, pero, previo a ello, debe existir una fuerte recomposición de los salarios públicos y privados, que el propio gobierno niega con el ajuste brutal sobre el sector estatal, y pisando las paritarias del sector privado para que los trabajadores ni siquiera le empaten a la inflación.

Todo ello, en un contexto de desregulación de mercados, como los de alimentos, medicamentos y servicios básicos, fuertemente concentrados (como da cuenta el hecho de que menos de 1.000 empresas expliquen más del 55 % de la recaudación del impuesto a las ganancias de personas jurídicas, y que, dado el poder de mercado que da su escala, probablemente se traslade a los consumidores), que incrementa la presión inflacionaria, contribuye a demoler el salario y distribuye regresivamente el ingreso y la riqueza.

## El impuesto a la Ganancia Mínima Presunta

En relación al impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, se trata de un tributo que surgió a fines de los años noventa, y que ha operado como un sucedáneo del Impuesto a los Activos de las empresas. En 2016, recibió dos grandes reformas: la ley de Blanqueo (que lo deroga a partir del 1º de enero de 2019), y la ley Pyme (que excluyó a todas las empresas categorizadas como tal de dicho tributo).

Ambas normas habían dejado al gravamen en terapia intensiva. Con la instrucción 2/2017 de la AFIP (donde el fisco establece que en los casos en que se pruebe la existencia de pérdidas en los balances contables de un período determinado y que a su vez se registren quebrantos en la declaración jurada del Impuesto a las Ganancias del período fiscal en cuestión, se considerará que no existe renta presunta), el organismo recaudador firmó el acta de defunción del impuesto.

Cabe recordar que el mismo, dada la desgravación de la acumulación patrimonial de las empresas en general, buscaba al menos, imponer sobre una parte particular de la misma. Así, en relación a la existencia de un determinado patrimonio por parte de una persona jurídica, se presuponía un piso de ingresos generado por el mantenimiento de esos activos, sobre el que se aplicaba el impuesto, que se podía tomar como pago a cuenta del impuesto a las ganancias de personas jurídicas.

Este instrumento recaudó, en 2003-2004, a la salida de la crisis de la Convertibilidad, entre un 0,25 % y 0,35 % del PBI. Luego, ya en los últimos años de su aplicación (2015-2019), en promedio, su recaudación fue del orden del 0,03 % del PBI. Es decir, por ejemplo, que, a valores de 2016, el tiro de gracia a las arcas públicas implicó una transferencia de recursos desde el Estado a las empresas, del orden de los \$ 3.240 millones, esto es aproximadamente U\$S 150 millones (al tipo de cambio oficial de esa época).

Sin embargo, el mayor perjuicio para el Estado dado por la derogación de este tributo no consiste en la pérdida de su recaudación en sí, sino en el hecho de que, desaparecido todo gravamen sobre los bienes en propiedad de las personas jurídicas, la elusión del impuesto nacional sobre los Bienes Personales (de las personas físicas), resulta todavía más sencilla de lo habitual, por el atractivo de colocar en cabeza de las sociedades comerciales todas las propiedades.

## El impuesto a los Bienes Personales

En la actualidad, el impuesto a los Bienes Personales configura el principal (y prácticamente único), tributo nacional que tiene por objetivo explícito y directo el de gravar la riqueza. En su presente análisis, el foco se encuentra, análogamente a



los casos anteriores, centrado en el peso del esfuerzo fiscal de las personas más ricas visible en la participación de sus pagos en el total recaudado.

Los casi 1.000 contribuyentes de mayor poder adquisitivo, con activos declarados por más de 25 millones de dólares cada uno, explicaron el 25% de la recaudación de este tributo y aportaron recursos por el equivalente al 0,13% del PBI. Ello se expone en el Cuadro 5, donde puede observarse la recaudación que arroja el último tramo del gravamen.

*Cuadro Nro. 5: Impuesto sobre los bienes Personales por monto de bienes, porcentaje de participación en la recaudación y en el PBI. Año 2021*

Ganancia neta anual	Cant. de contribuyentes c/ impuesto determinado	% del total de contribuyentes	% de participación en la recaudación	% de recaudación del PBI
Hasta \$6M	3.880	0,92%	0,02%	0,00%
De \$6M hasta \$15M	239.082	56,61%	2,82%	0,01%
De \$15M hasta \$90M	152.479	36,11%	24,90%	0,13%
De \$90M hasta \$180M	15.753	3,73%	15,56%	0,08%
De \$180M hasta \$300M	5.742	1,36%	11,27%	0,06%
De \$300M hasta \$500M	2.599	0,62%	9,00%	0,05%
De \$500M hasta \$1.000M	1.780	0,42%	11,56%	0,06%
Más de \$1.000M	992	0,23%	24,86%	0,13%
Total	422.307	100,00%	100,00%	0,51%

**Fuente:** Elaboración propia en base al Anuario de Estadísticas Tributarias de la AFIP y del MECON.

La reciente reforma regresiva del gobierno de Milei en este tributo implica un “regalo” fiscal de 176 millones de pesos en el bolsillo de cada uno de los 1.000 mayores millonarios del país (tres camionetas 4x4 Toyota Hilux 0 km a cada uno) solo en 2024. En caso de adherir al régimen especial establecido en la Ley 27.743, por el cuatrienio 2024-2027, el “beneficio” sería de unos 352 millones de pesos al año, equivalente a un departamento en Puerto Madero de 70 m<sup>2</sup>.

Ello se debe a que llevó el mínimo no imponible desde \$27 millones hasta \$100 millones y elevó desde los \$136 millones hasta \$ 350 millones la exención para la vivienda de residencia del contribuyente. Quienes queden alcanzados por el tributo pagarán alícuotas decrecientes, año tras año. Para 2024, la carga fiscal tiene una alícuota inicial del 0,5 % y llega hasta 1,3 %. En 2025 la máxima llega a 1,1 %; en 2026, quedarían una tasa del 0,5 % y otra de 1 % y finalmente en 2027 la alícuota será plana para todo nivel de patrimonio en 0,5 %. También avanza con la eliminación de la alícuota incrementada para bienes radicados en el exterior que hoy alcanza un máximo de 2,25 %. Por lo tanto, no se haría una diferenciación en términos de radicación, ya que se aplicaría la misma alícuota sobre los bienes dentro y fuera del territorio. A lo que se suma el “descuento” por pago adelantado correspondiente a cuatro ejercicios.

De los datos de esta sección y de la numero 2, se desprende que, de considerarse el conjunto de la presión fiscal que, en concepto de impuesto a las Ganancias de personas físicas y de impuesto sobre los Bienes Personales, se ejerció sobre la cúpula de las 10.000 personas más ricas del país, ello habría bastado para

sumar, en el mejor de los casos, un monto equivalente a poco más de un 1 % del producto, durante el año 2021. Interesa entonces conocer, en qué medida, el Aporte Solidario y Extraordinario de las Grandes Fortunas ha logrado, o no, incrementar significativamente esta magnitud y dotar, así, de mayor justicia fiscal al sistema.

## Aporte Solidario y Extraordinario de las Grandes Fortunas

En plena pandemia, el gobierno nacional del Frente de Todos impulsó un impuesto “no recurrente” al patrimonio neto de las personas físicas, que operó como un aporte extraordinario, por única vez, para posesiones de más de U\$S 2 millones (en el país y en el exterior), mediante la Ley 27.605, de diciembre de 2020, contemplando alícuotas progresivas del 2 % (a partir de U\$S 2 millones), al 3,5 % (desde U\$S 35 millones), en el caso de los bienes declarados en el país, y del 3 % al 5,25 % para los situados en el exterior.

El tributo recaudó en 2021 unos U\$S 2.300 millones (0,7 % del PBI), de 9.298 contribuyentes, correspondiendo la mitad de lo cobrado a sólo 253 multimillonarios. Al argumento de que el tributo resultase “confiscatorio”, obligando a una descapitalización de bienes a incorporarse al proceso productivo, se opone la realidad de que se trata, fundamentalmente, de riqueza bajo forma de activos financieros y/o fuera del país, acorde, además a la gran subvaluación de inmuebles locales (Martínez, Mangas y Paparás, 2022).

Lo recaudado fue aplicado: a) 20 % a la compra y/o elaboración de equipamiento médico, elementos de protección, medicamentos, vacunas e insumos críticos de prevención y asistencia sanitaria; b) 20 % a subsidios a las micro, pequeñas y medianas empresas para sostener el empleo y las remuneraciones de sus trabajadores; c) 20 % al programa integral de becas Progresar, del Ministerio de Educación; d) 15 % para el Fondo de Integración Socio Urbana (FISU), de mejora de salud y de condiciones habitacionales de habitantes de barrios populares y e) 25 % a programas y proyectos de exploración, desarrollo y producción de gas natural.

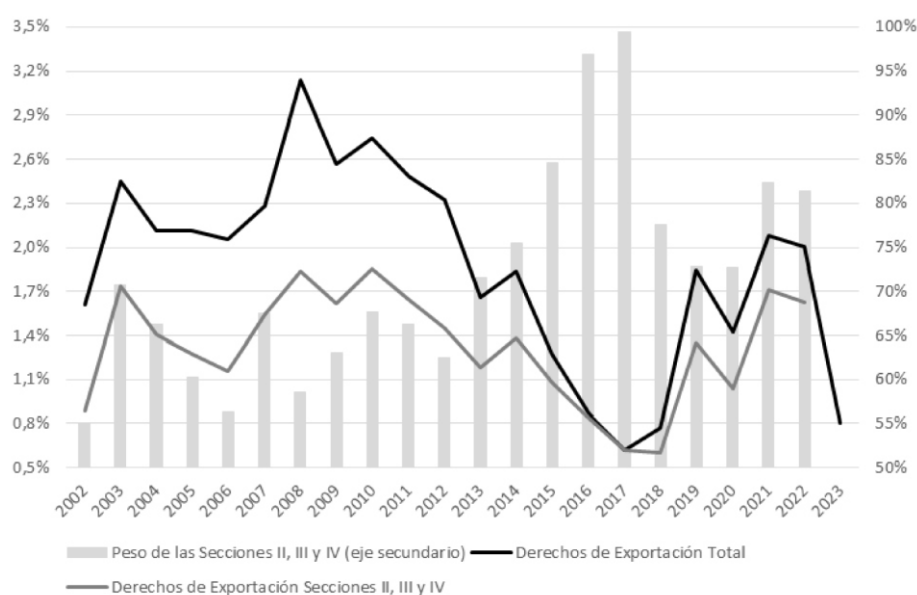
Tomemos como ejemplo, el impacto en el Programa de Respaldo a Estudiantes de Argentina (Progresar), lanzado en febrero de 2014, para permitir a jóvenes (de 18 a 24 años en su origen), de todo el país, con ingresos del grupo familiar de hasta 3 salarios mínimos (menos de 500 dólares estadounidenses por mes), madres de hogares monoparentales de hasta 35 años y personas de comunidades indígenas, pueblos originarios, trans y travestis, con discapacidad o refugiadas sin límite de edad, seguir sus estudios primarios, secundarios, terciarios, universitarios, y de formación profesional. Su cobertura pasó de 350.000 jóvenes en 2014 al doble en 2015 y a 800.000 en 2016-2017. Tras un abrupto ajuste en 2018 (500.000) y leve mejora posterior (550.000 en 2019 y 600.000 en 2020), gracias a los recursos del tributo en cuestión logró alcanzar a 1.050.000 personas en 2021, a 1.700.000 en 2022 y a 1.850.000 en 2023 (56 % en la primaria o secundaria, 23 % en universidades, 15 % en terciarios y 6 % en formación profesional). En 2022 percibieron becas Progresar 412.120 estudiantes de nivel superior universitario, sobre un universo de 2.030.632 personas que cursan estudios de grado y pregrado en dichas instituciones. Alcanzando así a 1 de cada 5 estudiantes (es decir 40 de cada 200) en 2022, contra una proporción de 1 de cada 8 (25 de cada 200) en 2020, previo al fondeo de marras.

Similarmente, el contar con estos recursos permitió volver a pagar 12 mensualidades al año (como sucedió entre 2015-2017 y a diferencia de las 10 de 2018-2021), desde 2022 e incorporar, desde entonces, a la población de 16 y 17 años, lo que explica casi un 90 % del incremento del número de beneficios al pago en 2022 respecto a 2021. Como referencia, lo que abonaron cada uno de los 253 multimillonarios antes mencionados habría alcanzado, en 2021, para sostener la cursada anual de un total de 1.970 estudiantes: 49 de cursos de formación profesional, 564 terciarios, 670 del primario o secundario y 687 de Universidades Nacionales. Así, se logró tanto con tan poco, porque lo que percibió el organismo tributario por el aporte de las grandes fortunas (\$ 248.000 millones) es menos de un mes de recaudación de IVA (\$ 312.000 en noviembre de 2021). Se trató, entonces, de un esfuerzo tributario muy menor, respecto al de la población de menores ingresos (que consume y paga IVA por casi todo su ingreso).

### Derechos de Exportación

A diferencia de otros tributos, con mayor estabilidad en su existencia, más allá de los cambios en sus formas, en los últimos 90 años, los derechos de exportación han presentado una presencia intermitente en nuestro país, representando su recaudación, en promedio, dos tercios de punto del producto entre 1967-1991, con valores mínimos en 1978-1981, en 1987-1988 y en 1991. Tras ello, prácticamente desaparece durante toda la Convertibilidad, para ser reimplantados a partir de la fuerte devaluación de comienzos de 2002, en un nivel tal que les ha permitido, desde entonces, recaudar una media de algo más de 2 % del PBI, con picos de 2,5 %-3,0 % en 2008-2011 y valores por debajo del punto del PBI en 2016-2018 y 2023.

Gráfico Nro. 3: Recaudación total y de secciones seleccionadas de retenciones a las exportaciones, en porcentaje del PBI. Años 2002-2023



Fuente: Elaboración propia en base a datos de MECON y AFIP.

Tal devenir es explicado, fundamentalmente, por tres factores: los cambios en el precio y volumen de la base imponible (es decir de las ventas al exterior de aquellos bienes y servicios sobre los que resultan de aplicación los derechos de exportación), y los avatares de la política tributaria de cada período, esto es, la determinación del universo de ítems alcanzados por el tributo y, por último, a la alícuota o valor de aplicación correspondiente a cada uno de ellos.

Al respecto de este último punto, vale la pena señalar la evolución general de la voluntad pública de gravar las ventas (en especial con bajo valor agregado), del país. Previo a ello, es necesario justificar el hecho de que el análisis se centra en un conjunto de productos agrícolas y agroindustriales, en especial del complejo cerealero y oleaginoso.

Cabe aclarar que las secciones II, III y IV del nomenclador común del Mercosur corresponden a “productos del reino vegetal”, “grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas, ceras de origen animal o vegetal” y “productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados”. A su vez, dentro de estas secciones, se encuentran la producción de soja y sus derivados (incluyendo aceite), que tiene un peso muy significativo, al punto de que, según se deduce de los montos transferidos en el período 2010-2017 a los gobiernos de nivel provincial en concepto de Fondo Federal Solidario (constituido por el 30 % del producido por las retenciones a las exportaciones de soja y sus derivados), las retenciones a las ventas externas del complejo sojero habrían representado un 80 % en 2010 y 2013-2015, un 65 % en 2011-2012 y un 95 %-100 % en 2016-2017 respecto al conjunto de las tres secciones del nomenclador detalladas en el párrafo precedente.

Por su parte, del total de la recaudación de derechos de exportación, la soja y sus productos, explicaron un 55 %-60 % en 2010 y 2013-2014, un 40 %-45 % en 2011-2012, un 70 % en 2015 y un 95 % en 2016-2017. De allí la importancia de dar cuenta de las marchas y contramarchas en la voluntad política de gravar a fuentes de ingresos y riquezas tan concentradas e importantes como las ventas al exterior de cereales y oleaginosas.

*Cuadro Nro. 6: Evolución de derechos de exportación de los principales productos de los complejos de cereales y oleaginosas en Argentina. Años 2015-2023*

Producto	2009-2015	2016-2017	2018	2019	2020	2021 a la actualidad
Soja	35%	30%	25,5%- 29,5%	18% + U\$S 4	33%	30%
Aceite, Harina y Pellets de Soja	32%	27%	23,0%- 26,5%	18% + U\$S 4	33%	28%
Girasol	32%	0%	0%	U\$S 4	5%	5%
Aceite de Girasol	30%	0%	0%	U\$S 3	7%	7%
Pellets de Girasol	30%	0%	0%	U\$S 3	5%	5%
Maíz	20%	0%	0%	U\$S 4	12%	12%
Trigo	23%	0%	0%	U\$S 4	12%	12%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Comercio de Rosario.

Como puede apreciarse, tras una paulatina baja de un cuarto en su alícuota de 2016 a 2018 y el breve intento de consolidar un esquema que contemplaba un componente porcentual y otro fijo (oficiando, en la práctica, como las tan demonizadas retenciones móviles, pero en sentido inverso a lo previsto en 2008, ya que, una década después del conflicto con “el campo”, de haber crecimiento del precio la alícuota efectiva se reduciría, produciendo una suerte de regresividad temporal, dado que cuanto peor le vaya a quien produce, en materia de precio internacional más gravoso le resultará el tributo), las retenciones del complejo sojero vuelven, en 2021, a los valores de comienzos del macrismo, algo menores a los de 2009-2015.

Para los demás productos (maíz, trigo y girasol y sus derivados), los cambios son mucho más abruptos al pasar de alícuotas similares a las de la soja (en el caso del girasol), o unos 10-15 puntos inferiores (para el maíz y el trigo), en 2009-2015 a tributar 0 % en 2016-2018, contemplar una retención de monto fijo (con el efecto potencialmente regresivo ante bajas en los precios internacionales), y arribar desde 2020 a porcentajes que son la mitad (soja y maíz), un cuarto (aceite de girasol), o un sexto (girasol y sus pellets), de lo que eran previo al macrismo.

## Inmobiliario Rural

Pasando al ámbito subnacional, pero en relación directa con el punto anterior, en tanto grava la renta del principal sector alcanzado por los derechos de exportación, corresponde analizar el impuesto inmobiliario y, en especial, su tramo rural. Este recorte obedece, sin negar el rol de los inmuebles urbanos como reserva de valor e instrumento de especulación financiera ni la creciente concentración de la propiedad de los mismos<sup>4</sup>, al hecho de que los campos son un factor de la producción, con un rol central en la generación de la renta agraria, particularmente concentrada en suelo bonaerense (Basualdo, 1998), mientras que en los inmuebles urbanos todavía se destaca la importancia de su valor de uso, en tanto vivienda familiar. Del conjunto amplio de impuestos patrimoniales existentes en Argentina en el presente siglo (nacionales a la Ganancia Mínima Presunta de las empresas y a los Bienes Personales y subnacionales a los Automotores, Inmuebles y Transmisión Gratuita de Bienes, en este último caso solamente en las provincias de Buenos Aires y Entre Ríos entre 2013-2017), el inmobiliario explicaba un 45 % de la recaudación a principios de siglo XXI. Tal peso comenzó a decaer rápidamente, al irse retrasando cada vez más las valuaciones fiscales respecto a los precios de mercado de las propiedades inmuebles, ubicándose por debajo del 40 % (e incluso en menos del 35 % en 2007 y 2009-2011), a lo largo de 2003-2015, con un crecimiento importante en 2016-2018 (año en que superó el 50 %), más por el ya reseñado retroceso (similar al aprobado a mediados de 2024), del impuesto a los Bienes Personales que por dinamismo propio.

Ello se aprecia al considerar que el inmobiliario (urbano y rural) recaudaba cerca de medio punto del producto en 2004-2005, retrocediendo a 0,4 % en 2006, a un tercio de punto en 2007-2010 y a poco más de un cuarto en 2011, para presentar

<sup>4</sup> Se consigna que, en la Ciudad de Buenos Aires, algo menos de 6.000 personas físicas y jurídicas (que no representan ni un 0,6 % del universo propietario), concentran más de 226.000 inmuebles (acaparando un porcentaje superior al 11 % de los existentes en dicho territorio), a una media mayor a 38 inmuebles por persona (Bercovich, D'Aloisio y Marino, 2024).

luego cierta recuperación, con valores en torno a 0,4 % del PBI en 2012-2017 y un pico de 0,45 % en 2018, previo a retornar a un 0,4 % en 2019-2020, a un tercio de punto en 2021-2022 y llegando, al calor del recrudecimiento del fenómeno inflacionario, a representar menos de un cuarto de punto del producto en 2023.

A nivel de su importancia para las finanzas provinciales, pasó de representar 1 de cada 6 pesos de recaudación propia en 2001-2003 a ser 1 de cada 12 en 2008, oscilando entre ese valor y 1 de cada 14 todo a lo largo del período 2008-2021 (más allá de llegar a un piso de 1 de cada 15 en 2011), para caer fuertemente de la mano de la elevada inflación (cada vez más desacoplada de las actualizaciones de los valores fiscales), de los últimos años, a 1 de cada 16 pesos de recaudación propia provincial en 2022 y a apenas 1 de cada 22 pesos en 2023.

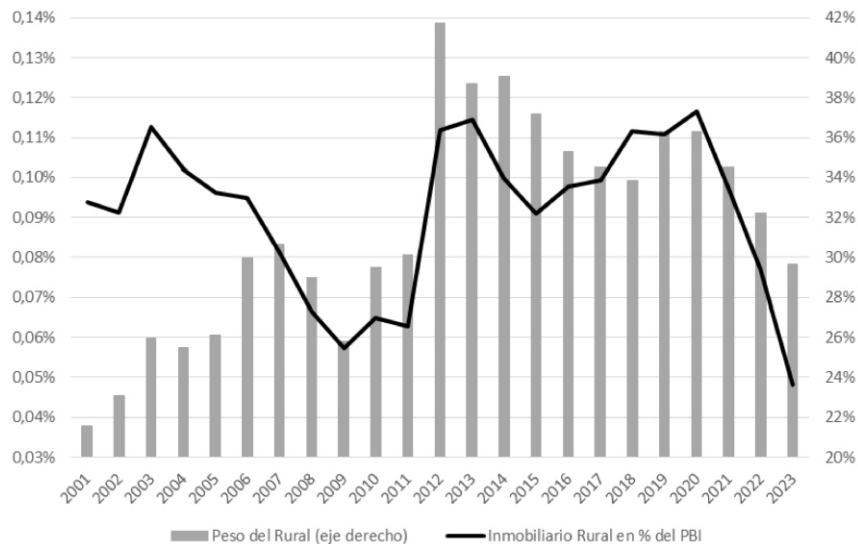
En ese contexto general del tributo, el peso del tramo rural en el producido total del impuesto, tomando como ejemplos tres provincias que explican más de la mitad de la recaudación total del inmobiliario, presenta, primero, una tendencia entre el estancamiento (en torno a un 30 %- 35 % de peso del impuesto rural en Buenos Aires en 2006-2020 a oscilando en un 50 %- 55 % en Entre Ríos en 2002-2021) y un crecimiento paulatino (pasando, en Santa Fe, de un 20 %-25 % en 2001-2011 a un 35 %-40 % en 2016-2020), para luego coincidir en un pronunciado declive: de dos puntos porcentuales por año en Buenos Aires, pasando del 34 % de 2020 al 28 % de 2023; de un total de diez puntos en Santa Fe, desde el 39 % de 2020 al 29 % de 2023; y de siete puntos en dos años en Entre Ríos, desde el 49 % de 2021 al 42 % de 2023.

Cabe señalar que el impuesto inmobiliario es un tributo básicamente provincial (algunas provincias, sobre todo del noroeste y la Patagonia han descentralizado a sus municipios el tramo urbano), del que se cuenta con información consolidada, recopilada por el Estado Nacional, pero que no presenta apertura por tramos, por lo que la accesibilidad a datos correspondientes a la desagregación entre sus componentes rural y urbano depende, enteramente, de la política de acceso y publicación de los guarismos fiscales que determine cada gobierno provincial. Atento a ello, y considerando, dado el interés del presente estudio en el tramo rural, que la Ciudad de Buenos Aires, por sus características geográficas, no cuenta con el mismo, cabe señalar que, del universo de veintitrés provincias argentinas, un total de cuatro jurisdicciones (Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe), concentraron a lo largo del presente siglo, entre un 80 % y un 85 % de la recaudación anual total (si se excluye a Córdoba de ese cuarteto el valor se ubica en un 70 %-75 % y se elimina a Santa Fe del trío resultante el índice de concentración queda en un 55 %-60 %).

Asimismo, para el período 2001-2011 se cuenta con datos abiertos por tramo correspondiente a un conjunto de diecisiete provincias (todas excepto Catamarca, Jujuy, La Pampa, Misiones, Río Negro y San Luis), que dan cuenta de un 95 % de la recaudación total del impuesto inmobiliario (López Accotto, Martínez y Mangas, 2014). Durante esos once ejercicios, el peso del tramo rural en el total de esas diecisiete provincias resultó, cada año, muy similar al correspondiente al conjunto de Buenos Aires, Entre Ríos y Santa Fe, así como al consolidado de Buenos Aires y Entre Ríos. Tal dato cobra suma relevancia al tener en cuenta que se ha logrado acceder a información acerca de la recaudación del inmobiliario rural de todos los años del período 2001-2023 correspondientes a Buenos Aires y Entre Ríos,

así como de Santa Fe para 2001-2011 y 2016-2023. Con tales guarismos se estimaron los valores del siguiente gráfico, que muestran que la pérdida de importancia del inmobiliario en 2021-2023 fue motorizada por su tramo rural.

Gráfico Nro. 4: Recaudación del inmobiliario rural, en porcentaje del PBI.  
Años 2001-2023



Fuente: Elaboración propia en base a datos de MECON y gobiernos provinciales.

## Impuesto a la Transmisión Gratuita de Bienes

El impuesto a la Transmisión Gratuita de Bienes (cuya forma más habitual es la herencia), es central para que las ganancias acumuladas crezcan menos que la actividad económica, limitando la concentración de la riqueza y los ingresos (Piketty, 2014). Al respecto, ya en la década de 1880, la mítica Ley 1.420 (de educación común, gratuita y obligatoria), establecía tributos de este tipo para el sostenimiento de este derecho fundamental (Otero e Iñiguez, 2016). Desde entonces, el tributo se desarrolló en nuestro país, tanto por parte de las provincias (por ser su potestad primaria), como de la Nación (en los territorios nacionales y la todavía Capital Federal). La norma nacional se derogó en 1976 (casualmente cuando el Ministro de Economía de la dictadura, José Alfredo Martínez de Hoz, debía cobrar una gran herencia). Este tributo nacional, recaudó, en promedio, 0,21 % del PBI entre 1932-1975 (Otero e Iñiguez, 2016). El tributo bonaerense representó, como media, 1 de cada 8 pesos recaudados por el fisco provincial en 1918-1958 y 1 de cada 30 en 1959-1975 (Porto, 2022). A 35 años de su desaparición a manos de la última dictadura (tanto a nivel nacional como provincial), este impuesto fue restituido en suelo bonaerense en 2011, donde continúa vigente hasta nuestros días. En la provincia de Entre Ríos, por su parte, se aplicó desde 2013, siendo derogado a fines de 2017, después de un fallo judicial que lo declaró inconstitucional (la causa fue promovida, llamativamente, por el Colegio de Escribanos provincial).

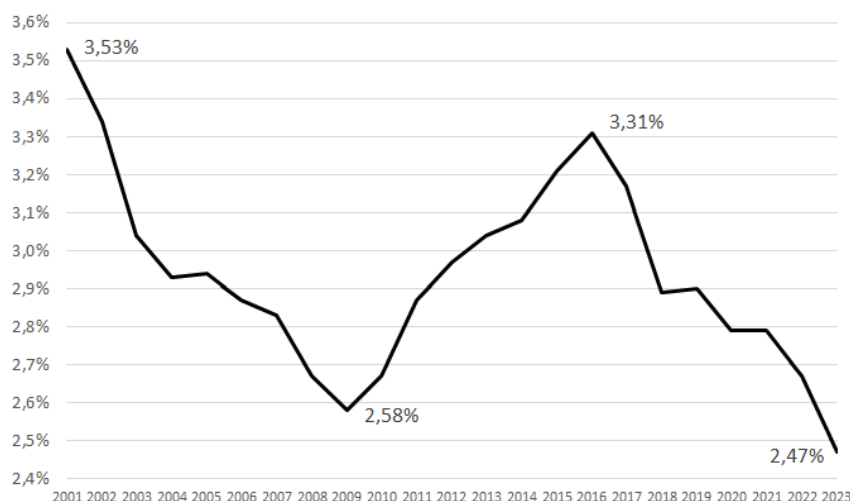
Desde entonces, este tributo, con oscilaciones, ha ofrecido una recaudación sostenida, que en 2022 resultaba, en términos reales, un 6 % mayor que en 2013

(más allá de haberse derrumbado en un 36 % durante 2023). Sin embargo, se trata de un impuesto que representaba menos de un 0,003 % del PBI de 2023, debido a que actualmente se aplica, como ya se ha señalado, solo en el territorio bonaerense. Como referencia de sus posibilidades recaudatorias, vale destacar que este tipo de impuesto aporta a las arcas públicas más del 0,10% del producto en Brasil, entre un 0,20 % y un 0,2 % en Alemania, España, Gran Bretaña, Holanda, Finlandia y Dinamarca, más de un 0,30 % en Corea del Sur, un 0,55 % en Francia y alcanza un 0,70 % del PBI en Bélgica. Y en cuanto a su importancia en el debate público de los últimos años, es importante no olvidar que, a fines de 2021, el gobierno nacional y las 23 provincias argentinas (la CABA decidió no adherir), firmaron un acuerdo (Consenso Fiscal 2021), que en su cláusula 7ª establece, para 2022, que las provincias procuren sancionar un impuesto al enriquecimiento gratuito, tanto por los bienes ubicados en sus respectivos territorios como por el domicilio de las personas físicas y jurídicas que allí residan, de tipo progresivo (con alícuotas marginales mayores a medida que resulta más elevado el monto de la riqueza en cuestión), de aplicación a herencias, y cualquier otra transmisión gratuita de bienes. Si han procurado hacerlo aún no se ha materializado.

## Gastos tributarios

Este tipo de renunciaciones fiscales implican, para el fisco, dejar de percibir ingresos para beneficiar a determinado universo de contribuyentes. A diferencia de un gasto directo, esto consiste en una transferencia de recursos a través de una reducción de las obligaciones tributarias.

Gráfico Nro. 5: Argentina: gastos tributarios nacionales como % del PBI.  
Años 2001 a 2023



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del MECON.

Si bien la proporción de gastos tributarios en relación al PBI hoy está en el umbral más bajo de la serie, esos guarismos representan para el tesoro nacional, la posibilidad de cerrar la brecha fiscal (déficit) sin aplicar ningún ajuste al gasto público, como lo viene haciendo el gobierno de Milei. Para 2024 se estima un total de



2,34 % del PBI en gastos tributarios, que se agrupa en dos componentes principales: los producidos por exenciones contenidas en las normas impositivas (1,73 % del PBI) y los que derivan de regímenes de promoción económica (0,61 % del PBI). Casi 80 % de ese valor se concentra en IVA y Ganancias.

Vale señalar que, según la separata presentada por el entonces ministro de Economía, Sergio Massa, en septiembre de 2023, existían otros beneficios impositivos, adicionales a los que se reflejan en las normas impositivas y/o los regímenes de promoción, que incrementan el total de renuncias fiscales a un valor del 4,72 % del PBI en 2024.

Entre las que se destacan, por su regresividad, podemos mencionar dos que reflejan una cuestión de clase: la exención de las que gozan los ingresos de los magistrados y funcionarios del Poder Judicial en el impuesto a las Ganancias (0,16 % del PBI) y la exención a los inmuebles rurales en el Impuesto sobre los Bienes Personales que representa un 0,48 % del PBI.

Asimismo, por cierta relevancia y beneficios que tiene la cúpula empresarial, interesa referirnos a dos regímenes: el de Tierra del Fuego y el de economía del conocimiento.

En el caso del régimen fueguino, el núcleo de los incentivos gira alrededor de la liberación de aranceles al comercio exterior y la eximición del pago de tributos nacionales, fundamentalmente IVA y Ganancias (Porcelli y Schorr, 2014). El llamado “subrégimen industrial” regula los beneficios económicos y los requerimientos de acreditación de origen para las empresas con proyectos aprobados para producir mercaderías con transformación sustancial (de acuerdo con el artículo 24 de la Ley 19.640), aunque con presencia significativa de insumos importados, y con foco en el mercado doméstico, más que en el internacional. De allí la necesidad de evaluar en profundidad, lo que excede el alcance del presente trabajo, su efectivo agregado de valor local, su real potencial exportador y la significancia de su contribución a la generación de empleo y autonomía económica en la zona.

Son unos 50 establecimientos industriales beneficiados por este marco, principalmente en la industria electrónica, pero también en plástica, química, textil, e incluso pesquera; de un número acotado de grupos económicos. Concentrando 80% de las ventas en cinco: Mirgor y Newsan (totalizan 50 % del total), Radio Victoria, Río Chico, y BGH (Fundar, 2023).

El Poder Ejecutivo estimó el costo del régimen para 2024 en 0,33 % del PIB, equivalente, por ejemplo, a lo que se destinó en 2023 a la Tarjeta Alimentar o a más de 5 veces el presupuesto destinado al programa Conectar Igualdad.

En el caso de los beneficios a la “economía del conocimiento”, con un impacto fiscal de 0,04 % del PBI para 2024, en bonos de crédito fiscal por \$119.899 millones y una bonificación del impuesto a las Ganancias de \$ 17.326 millones, implica financiar a ciertas empresas entre las cuales están Mercado Libre, Accenture, Globant, OXL, Despegar, entre otras, con un total de beneficios fiscales de \$ 137.225 millones.

El inicial régimen de promoción ha mutado en un régimen de concentración, en tanto Mercado Libre, Globant, Accenture y Red Link fueron las principales beneficiarias: hasta 2019, recibiendo 46 % de todos los beneficios y solo Mercado Libre concentró el 20 % (Observatorio del Trabajo Informático, 2022). El 54 % restante correspondió a menos de 500 empresas, con sesgo exportador, dejando fuera a otras 10.500 pequeñas empresas que no han recibido beneficios.

Cabe mencionar que no es posible conocer con cuánto se benefician en detalle cada empresa, pese a múltiples pedidos de información y reclamos administrativos del Observatorio del Trabajo Informático y la Asociación Civil por la Igualdad y la Justicia en los últimos años.

Ello refleja una característica general del conjunto de gastos tributarios argentinos: escasa transparencia, ausencia de valores detallados y actualizados, identificación de beneficiarios y precisión del impacto distributivo. Tampoco hay metodología clara de evaluación de impacto, periodicidad de la revisión de su pertinencia ni cláusulas de finalización explícitas.

Sin perjuicio de ello, la información fragmentaria disponible, da cuenta, por ejemplo, de que Mercado Libre, según informó a la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos, en tanto cotizante en dicha plaza bursátil, obtuvo beneficios fiscales por unos U\$S 84 millones, solamente en los primeros nueve meses de 2023, que proyectados al total del año permitirían explicar una octava y una décima parte de sus ganancias totales obtenidas en el país. Ello, a su vez, continúa una tendencia de la compañía, casi desde su formación (Trevisan, 2022).

## Conclusiones

La imposición progresiva es una herramienta fundamental con la que cuentan los Estados para lograr una más igualitaria distribución del ingreso. Sin embargo, en Argentina, ese tipo de tributación tiene algunas particularidades, a saber:

1) El impuesto a las Ganancias presenta debilidad para gravar a las personas físicas de altos ingresos, dado que, en 2022, sólo 45 % de su recaudación correspondió a trabajadores en relación de dependencia, autónomos y cuentapropistas y el 55 % restante las empresas.

Ello resulta especialmente grave por ser el principal gravamen progresivo del sistema tributario argentino, con una recaudación en 2022, de 5,7 % del PBI. Vale recordar que es el impuesto que desde el punto de vista técnico, normativo y reglamentario presenta la mayor complejidad. Todo el tributo posee enormes dificultades, desafíos y problemas. La integralidad del impuesto se viene perdiendo, con “parches” recurrentes que se dan cada 2 o 3 años, sin tener una mirada de conjunto. Esas imperfecciones generan un impacto económico que termina siendo

una derivación directa de la estructura distributiva de una economía. La forma en que se concentra su recaudación es una manifestación directa del modo en que se distribuye el producto social del cual recauda. Su gravamen, por definición, recae en un segmento acotado dado el entorno económico desigual. (Gallo y otros, 2023)

2) El impuesto a la Ganancia Mínima Presunta fue derogado en 2019, con una pérdida de recaudación de entre una décima y un cuarto de punto del producto bruto, además de implicar una pérdida de información para el fisco y una mayor facilidad para eludir Bienes Personales.

Más allá de su recaudación decreciente, que en 1999-2004 se ubicaba en torno al 0,20 %- 0,25 % del PBI (con un pico de 0,35 % en 2003), bajando a un 0,20 % en 2005, un 0,15 % en 2006-2007 y a un piso de 0,05 %-0,10 % en 2008-2016, previo a su paulatina desaparición, se trata de una herramienta fiscal, sin reem-

plazo, que generaba otros beneficios públicos. Ello se vincula tanto con la pérdida de información que implica este tributo, respecto al capital de las empresas (útil no solamente en términos de política fiscal, sino también cambiaria, de precios, sectorial, comercial y de ingresos), como en lo concerniente a evitar el punto ciego que permite ubicar el patrimonio personal en cabeza de una persona jurídica para eludir el impuesto nacional a los Bienes Personales.

3) El impuesto a los Bienes Personales ha adolecido, desde su creación hace más de tres décadas, de numerosos problemas para lograr un nivel recaudatorio adecuado y combatir, en forma efectiva, la elusión fiscal.

Estos históricos problemas en el principal tributo centrado en el patrimonio general de personas físicas, ahora, incluso se profundizan, con la reforma del gobierno “libertario” (que libera al capital al costo de esclavizar a la pobreza a quienes viven de su trabajo).

4) El Aporte Solidario y Extraordinario de las Grandes Fortunas fue un ejemplo tanto del potencial transformador de la imposición de máxima progresividad, como de las dificultades para desarrollarla y sostenerla ante actores concentrados con gran capacidad de resistencia.

De esta forma, tanto por gravar directamente a quienes se encuentran entre las 10.000 personas de más dinero del país (que entre Ganancias, Bienes Personales, impuesto bonaerense a la herencia, inmobiliario rural y retenciones, estime mos la mitad, no pasaban de aportar cerca de un 1,8 % del PBI por esta combinación de tributos progresivos), aunque fuese con un magro 0,7 % adicional del producto, como por las estratégicas asignaciones de lo recaudado, resulta un antecedente muy valioso.

Pero tanto la judicialización generada por contribuyentes “famosos” para eludir el pago, como el posicionamiento, diverso, pero siempre tendiente a evitar o restringir el tributo, de distintos actores corporativos en el debate público, dan cuenta de sus limitaciones, reconocidas en la derrota inicial de haberlo propuesto, ya desde el vamos, como un aporte y no como un impuesto y extraordinario (al punto de ser por única vez), y no ordinario y permanente.

5) Los derechos de Exportación no han recuperado su nivel de una década atrás, en un marco de fuerte cuestionamiento corporativo, por lo que se sostienen, fundamentalmente, por constituir un recurso de peso para el Tesoro Nacional.

Sin perjuicio de ello, es creciente su concentración en pocas posiciones arancelarias, al punto de que, incluso dentro de los complejos cerealero y oleaginoso (sus principales fuentes), se procuró centrarlos en la soja y sus derivados. Tal falta de diversificación es letal ante eventos que afectan a determinadas producciones, como la sequía de 2023, que derrumbó la recaudación, en porcentaje del PBI, a un tercio. Así, además de por su efecto fiscal, que, normalmente, recauda dos puntos del PBI, es importante, en especial por fuera del complejo sojero, en productos como trigo, maíz, aceite de girasol o carnes, el rol de este tributo para desacoplar los precios locales de los internacionales, de gran importancia ante escenarios de fuertes pérdidas de valor del peso, como el registrado a fines de 2023.

6) El impuesto Inmobiliario tiende en el largo plazo hacia su pérdida de significancia económica y muy fuerte caída pospandemia (más grave en el tramo rural que en el urbano), por creciente atraso de valores fiscales de inmuebles respecto a sus (dolarizados) precios de mercado.

Esta imposición carece de potencia recaudatoria por, al menos, tres factores: catastros desactualizados, enorme brecha entre precios de mercado y valores fiscales y falta de mecanismos de avalúo y/o revaluó para acotar tal brecha. Así la gran inflación 2022/23, llevo a la recaudación del inmobiliario rural de 0,1 % del PBI en 2021 a 0,05 en 2023.

7) No existe un impuesto a la herencia, por su desaparición tanto a nivel nacional como provincial, a manos de la última dictadura cívico-militar, salvo en suelo bonaerense, donde fue restituido en 2011, y continúa vigente hasta la actualidad, aunque recaudando muy poco.

La casi total ausencia (provocada por los sectores de altos ingresos, como muestra el calvario entrerriano), de tal tributo, muy relevante en la Argentina de mediados del siglo XX, es grave, en tanto claudicación ante la poco meritocrática “lotería genética” de la herencia y renuncia a una gran arma contra la creciente concentración intergeneracional de riqueza e ingreso.

8) Gastos tributarios elevados, poco transparentes en sus fundamentos y alcance y, muchas veces, destinados a beneficiar a sectores concentrados de la economía y de altos ingresos y patrimonio, que no necesitan de dicho apoyo para desarrollarse y sostenerse, contribuyendo, así, a una mayor regresividad en la distribución del flujo de recursos monetarios y de la riqueza.

Más allá de los privilegios obvios, como los del personal jerárquico judicial, es crucial transparentar, analizar y revisar los regímenes de promoción, en particular cuando benefician a grandes empresas. Como muestra, la persona más rica del país (aunque con domicilio en el exterior para eludir al fisco), es propietaria de una empresa (Mercado Libre) que, surge de lo declarado a autoridades bursátiles estadounidenses, habría recibido beneficios fiscales, sólo por el régimen de economía del conocimiento, en el primer trimestre de 2024, por unos \$ 27.500 millones, unas catorce veces el monto del feroz ajuste presupuestario que la universidad a la cual pertenecemos quienes escribimos estas líneas ha sufrido en dicho período.

Todo este cúmulo de ventajas fiscales para la cúpula empresarial se profundiza con dos decisiones impulsadas por el gobierno de Milei aprobadas en julio de 2024 por el Congreso Nacional:

a) la puesta en marcha del Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI), con beneficios fiscales y aduaneros (reducción de alícuotas en impuesto a las Ganancias de personas jurídicas y distribución de dividendos a accionistas, amortización acelerada de bienes que forman parte del proyecto, crédito fiscal en el IVA, exenciones de derechos de importaciones para bienes de capital y del pago de retenciones a exportaciones), y cambiarios (excepciones parciales y del 100 % al cuarto año al ingreso de liquidación de dividas al BCRA), para proyectos que inviertan más de 200 millones de dólares, con una estabilidad fiscal y regulatoria por treinta años, prohibiendo que cualquier norma tributaria modifique esos beneficios;

b) un blanqueo fiscal, que opera como un nuevo “perdón” para los que tienen activos no declarados (libera de cualquier acción civil y por delitos tributarios, cambiarios, aduaneros e infracciones administrativas, además de extinguir la acción penal). La ley aprobada propone un 0 % de penalidad para quienes declaren hasta 100.000 dólares, un impuesto del 5 % en la primera ventana temporal, hasta fines de noviembre de 2024, del 10 % hasta el 31 de enero de 2025 y del 15 % hasta el 30 de abril de 2025. El dinero que se ingrese al sistema financiero argentino o se destine a determinadas inversiones, también tendrá tasa 0%, salvo que sean retirados de las cuentas especiales antes del 31 de diciembre de 2025, donde, en ese caso, deberán pagar solo 5 %.

En definitiva, algunos economistas consideran que un mayor peso de impuestos directos puede ser apropiado para la redistribución del ingreso, pero perjudicial para el crecimiento y el empleo. Pero, en América Latina, el problema es inverso: no se ha dado el suficiente papel a los sistemas tributarios en su rol redistributivo y, por tanto, no pueden representar un obstáculo para el crecimiento. En resumidas cuentas, estamos lejos de poseer una imposición progresiva que alcance un mínimo de justicia fiscal y social. Es tiempo de avanzar en reformas que lo logren, para que la cúspide de la pirámide distributiva argentina realice una contribución a la recaudación fiscal acorde a sus altísimos niveles de ingresos y riqueza.

## Referencias

- Altimir, O. y Barbera, M. (1993). Tributación y equidad en América Latina: un ejercicio de evaluación cuantitativa. *Documento de Trabajo nro. 9*, CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/33c8c955-b83f-4a3c-abd7-3571856688e0/content>
- Banco Mundial, (2021). Investigation of Data Irregularities in Doing Business 2018 and Doing Business 2020 - Investigation Findings and Report to the Board of Executive Directors. Informe Externo. <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/84a922cc9273b7b120d49ad3b9e9d3f9-0090012021/original/DB-Investigation-Findings-and-Report-to-the-Board-of-Executive-Directors-September-15-2021.pdf>
- Basualdo, E. (1998). La concentración de la propiedad rural en la provincia de Buenos Aires: situación actual y evolución reciente. En H. Notchteff. *La economía argentina a fin de siglo. Fragmentación presente y desarrollo ausente*. EUDEBA y FLACSO.
- Bercovich, F., D'Aloisio, C. y Marino, C. (2024): *Los dueños de la Ciudad. Concentración inmobiliaria en la Ciudad de Buenos Aires*. ACIJ. <https://acij.org.ar/wp-content/uploads/2024/05/Informe-ACIJ-Concentracion-CABA.pdf>
- Fernández Felices, D., Guardurucci, I. y Puig, J. (2016). Incidencia distributiva del sistema tributario argentino. *Estudios Económicos*. 67 (XXXIII) (N.S.), 23-45. <https://revistas.uns.edu.ar/ee/article/view/716/1692>
- Fundar. (2023). *Diagnóstico del Régimen de Tierra del Fuego*. Buenos Aires. [https://fund.ar/wpcontent/uploads/2023/06/Fundar\\_DOC1\\_Diagnostico\\_TDF.pdf](https://fund.ar/wpcontent/uploads/2023/06/Fundar_DOC1_Diagnostico_TDF.pdf)
- Gaggero, J. y Rossignolo, D. (2011). *Impacto del presupuesto sobre la equidad. Cuadro de Situación*. CEFID-AR. <https://www.iade.org.ar/system/files/dt40.pdf>

- Gallo, P., Bork, M., Dinerstein, N. e Iglesia, M. (2023). *El Impuesto a las Ganancias en Argentina*. Tomo I. AFIP. Buenos Aires.
- INDEC (2020). Preguntas frecuentes sobre el Sistema de Cuentas Nacionales. Notas al pie nro. 5. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Buenos Aires. [https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/economia/preguntas\\_frecuentes\\_cuentas\\_nacionales\\_nota\\_5.pdf](https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/economia/preguntas_frecuentes_cuentas_nacionales_nota_5.pdf)
- Iñiguez, A., Geffner, M. y Vijoditz, P. (2022). *Informe de Progresividad Tributaria en Argentina. Un análisis del sistema tributario nacional en el período 1932-2021*. AFIP. Serie Plan Estratégico 2021-2025. Buenos Aires. [https://www.iade.org.ar/system/files/informe\\_progresividad\\_2021\\_-\\_vfinal15-12.doc.pdf](https://www.iade.org.ar/system/files/informe_progresividad_2021_-_vfinal15-12.doc.pdf)
- López Accotto, A., Martínez, C., Mangas, M. y Paporás, R. (2016). *Finanzas públicas y política fiscal: conceptos e interpretaciones desde una visión argentina*. UNGS. [https://www.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/pdfs\\_ediciones/Finanzas\\_p%C3%BAbllicas\\_ypol%C3%ADtica\\_fiscal-completo.pdf](https://www.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/pdfs_ediciones/Finanzas_p%C3%BAbllicas_ypol%C3%ADtica_fiscal-completo.pdf)
- López Accotto, A., Martínez, C. y Mangas, M. (2014). *Finanzas provinciales e impuesto inmobiliario en la Argentina: Últimos treinta años: más regresividad, menos equidad*. UNGS. [https://www.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/pdfs\\_ediciones/Finanzas\\_provinciales\\_e\\_impuesto\\_inmobiliario\\_en\\_la\\_Argentina-completo.pdf](https://www.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/pdfs_ediciones/Finanzas_provinciales_e_impuesto_inmobiliario_en_la_Argentina-completo.pdf)
- Martínez, C., Mangas, M. y Paporás, R. (2022). Argentina en pandemia. La experiencia de un impuesto a los ricos que financia becas para jóvenes estudiantes. En *Financiación interna: impuestos y educación. NORRAG Special Issue nro. 5*, 81 - 86.: <https://resources.norrag.org/resource/view/630/400>
- MECON. (2004). Sector Público no Financiero. Cuenta de Ahorro- Inversión - Financiamiento 1961-2004. Ministerio de Economía y Producción (MECON). Buenos Aires. <https://www.economia.gov.ar/onp/documentos/series/Serie1961-2004.pdf>
- Oficina Técnica de Presupuesto, (2019), La presión tributaria en las provincias argentinas. Legislatura de la provincia de Córdoba. Córdoba. <https://legislaturacba.gov.ar/wp-content/uploads/2020/06/Informe-de-Presio%CC%81n-Tributaria.-Ana%CC%81lisis-comparado.pdf>
- Observatorio del Trabajo Informático (2022). Informe anual 2022. Una radiografía del sector de SSI desde la mirada de los trabajadores. [https://oti.ar/oti\\_informe\\_anual\\_2022.pdf](https://oti.ar/oti_informe_anual_2022.pdf)
- Otero, A. e Iñiguez, A. (2016). *Elementos para una reforma tributaria en Argentina*. Universidad Nacional de Moreno. <https://www.unmeditoria.unm.esu.ar/files/elementosreformatributariaarg.pdf>
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica
- Porcelli, L. y Schorr, M. (2014). La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego. Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la posconvertibilidad. *Documentos de Investigación Social* 26. UNSAM. [https://biblioteca-repositorio.clacso.edu.ar/libreria\\_cm\\_archivos/pdf\\_510.pdf](https://biblioteca-repositorio.clacso.edu.ar/libreria_cm_archivos/pdf_510.pdf)
- Porto, A. (2022). *Finanzas públicas de la provincia de Buenos Aires 1885-2019*. Universidad Nacional de La Plata. <https://www.econo.unlp.edu.ar/frontend/media/8/25208/7ba6c9da8b2ece4e0fa2b55f13b74b5b.pdf>

Trevisan, A. (2022). MercadoLibre: entre los beneficios y los conflictos con el Estado. En J. Zicari (Dir.). *República Mercado Libre*. Callao Ediciones.

UIA (2023). *Informe de carga fiscal sobre el sector formal - 2023. Estudio comparativo de la carga fiscal que recae sobre el sector formal de la economía*. UIA. Buenos Aires. <https://www.uia.org.ar/centro-de-estudios/4025/ceu-informe-industrial-no02-2023/>

## Rutinas y capacidades en la teoría de la innovación: un análisis exploratorio de la complementación con el *habitus* de Bourdieu

### Routines and capabilities in innovation theory: an exploratory analysis of the complementarity with Bourdieu's *habitus*

Fecha de recepción: 2 de octubre de 2024  
Fecha de aceptación: 24 de noviembre de 2024

Darío Vázquez<sup>1</sup>

**Resumen:** El enfoque evolucionista neo-schumpeteriano considera que el aprendizaje (plasmado en las rutinas organizacionales) es el elemento central que permite la acumulación de capacidades tecnológicas en el entorno nacional, las cuales posibilitan a las empresas innovar, añadir valor a sus productos y mejorar su competitividad y rentabilidad. Si bien a lo largo de los años, distintos elementos “negativos” vinculados a los procesos de aprendizaje han sido introducidos por los autores evolucionistas (v.gr., la “desacumulación de capacidades”), estos elementos no han sido sistemáticamente estudiados por la literatura, ni en la teoría ni en la empiria. El presente trabajo se propone realizar un análisis exploratorio de esas dimensiones “negativas” de los procesos de innovación a partir de comparar y, eventualmente, complementar los conceptos de rutinas y capacidades, ambos conceptos centrales en el abordaje evolucionista, con el concepto de *habitus* de Bourdieu. Se considera que este análisis comparativo podría ayudar a echar luz sobre la comprensión de dichos procesos “negativos” a partir del reconocimiento de determinantes estructurales sobre el comportamiento de los agentes en los procesos de innovación.

**Palabras clave:** innovación, evolucionismo neo-schumpeteriano, capacidades tecnológicas, Bourdieu

**Abstract:** *The neo-Schumpeterian evolutionary approach considers that learning (embodied in organizational routines) is the central element that allows the accumulation of technological capabilities in the national environment, which enable companies to innovate, add value to their products and improve their competitiveness and profitability. Although over the years, different 'negative' elements linked to learning processes have been introduced by evolutionist authors (e.g. the 'destruction of competencies'), these elements have not been systematically studied in the literature, neither in theory nor in empirics. This paper proposes to carry out an exploratory analysis of these 'negative' dimensions of innovation processes by comparing and, eventually, complementing the concepts of routines and capabilities, both central concepts in the evolutionist approach, with Bourdieu's concept of *habitus*. It is considered that this comparative analysis could help to shed light on the understanding of these 'negative' processes based on the recognition of structural determinants on the behavior of agents in innovation processes.*

---

<sup>1</sup> Centro de Estudios Económicos del Desarrollo, Escuela IDAES, Universidad Nacional de San Martín, Argentina (CEED, EIDAES, UNSAM). Identificador ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3282-8884>. Correo electrónico: [rvazquez@unsam.edu.ar](mailto:rvazquez@unsam.edu.ar)



**Keywords:** *innovation, evolutionary economics, technological capabilities, Bourdieu*

## Introducción

El enfoque teórico evolucionista neo-schumpeteriano ha generado, desde su nacimiento en la década de 1980, diversos conceptos vinculados al análisis económico de la innovación, entre los que se destacan los de sistemas de innovación, paradigmas tecnológicos y paradigmas tecno-económicos, entre otros constructos que intentan representar el funcionamiento de fenómenos complejos que atraviesan el entramado social y que han tenido impacto sobre las agendas de política pública internacionales (Dosi y Nelson, 1994; Nelson, 2020; Freeman, 1991; Lundvall, 1992). No obstante, el evolucionismo ha tenido, desde sus inicios, la pretensión de encontrar microfundamentaciones a dichos conceptos, para lo que construyó un andamiaje conceptual crítico de los supuestos de la teoría neoclásica, pero con un individualismo metodológico muy marcado (Nelson y Winter, 1982; Dosi y Nelson, 1994; Coriat y Dosi, 1995). En la búsqueda de generar esos microfundamentos, se destacan los conceptos de rutinas y capacidades, en tanto brindan una interpretación al proceso de aprendizaje de las firmas en un entorno social dinámico e interactivo.

A lo largo de su historia, el evolucionismo ha tenido una visión relativamente optimista acerca de los procesos interactivos para generar innovaciones y externalidades de conocimiento positivas: por lo general, las capacidades se acumulan y hasta las experiencias puntuales de fracaso pueden alimentar trayectorias de aprendizaje exitosas. Pocos son los antecedentes de conceptualizaciones que reflejen retrocesos, ya sea en la acumulación de capacidades o en la generación de rutinas satisfactorias para las empresas. Entre ellos, en este trabajo se destacarán dos: i) la “desacumulación de capacidades” derivada de cambios abruptos en un paradigma técnico (Tushman y Anderson, 1986; Nelson, 2020); y ii) las “innovaciones insatisfactorias” derivadas del desalineamiento de intereses entre los participantes del proceso de innovación por sus diferencias jerárquicas en la estructura de mercado (Lundvall, 1985, 2015).

Frente a la presencia de estos conceptos, surge la pregunta acerca del poco interés de la propia escuela evolucionista por utilizarlos y desarrollarlos. No deja de llamar la atención el hecho de que la conceptualización de un fenómeno social como lo es la innovación no ha llevado, paradójicamente, a los teóricos evolucionistas a dialogar con otras disciplinas que también ponen el foco en la dinámica social. En este sentido, el planteo de este artículo es que existen posibilidades de fertilización cruzada entre la teoría sociológica de Pierre Bourdieu y la teoría evolucionista de la innovación y el cambio tecnológico. En particular, esta última se vería beneficiada de la incorporación de conceptos de Bourdieu o de un intento de asimilar dimensiones trabajadas por el sociólogo francés. Paradójicamente, tomando la frase de Dalton (2004, p. 611) en referencia al trabajo de Joas, tal vez la mayor debilidad del marco teórico evolucionista en economía es “que falla en considerar el trabajo de Bourdieu” (traducción propia). En sintonía con esto, el presente trabajo se propone visitar el concepto de *habitus* de Pierre Bourdieu desde una perspectiva comparativa con los conceptos evolucionistas de rutinas y capacidades.

El artículo se estructura de la siguiente manera. En el siguiente apartado, se describen las principales características del enfoque evolucionista neo-schumpe-

teriano para el análisis de la economía de la innovación, así como los conceptos de rutinas y capacidades. El tercer capítulo consta de una exposición del concepto de *habitus* y del análisis comparativo con las nociones evolucionistas, del que se pretende exponer tanto las fortalezas de los conceptos evolutivos como algunos posibles aportes que el enfoque de Bourdieu puede brindar al análisis de la economía de la innovación, en particular para el abordaje de contextos “negativos” o conflictivos. Por último, se desarrollan las reflexiones finales.

### Rutinas y capacidades en el enfoque evolucionista neo-schumpeteriano

El enfoque evolucionista neo-schumpeteriano considera que el aprendizaje es el elemento central que permite la acumulación de capacidades tecnológicas en el entorno nacional, las cuales posibilitan a las empresas innovar, añadir valor a sus productos y mejorar su competitividad y rentabilidad (Lundvall, 1992). Las capacidades que acumulan las empresas determinan sus rutinas, las cuales son asimilables a activos específicos de las firmas, en tanto involucran conocimientos tácitos sobre cómo resolver problemas de distinto tipo en su quehacer cotidiano (Coriat y Weinstein, 2011). La innovación es una consecuencia no automática del proceso de aprendizaje (acumulación de capacidades específicas) de las empresas, basada no solo en los propios esfuerzos de investigación y desarrollo (I+D), sino también en las interacciones que ellas tienen con otras organizaciones e instituciones (Dosi y Nelson, 1994; Nelson, 2020; Freeman, 1991; Lundvall, 1992).

Por lo tanto, la innovación, si bien se manifiesta en términos fácticos en distintos tipos de novedad o mejoras<sup>2</sup>, es vista en el enfoque evolucionista como más que un simple producto: es un proceso orientado hacia el aprendizaje para la resolución de problemas, lo que lleva al cambio de rutinas (Nelson y Winter, 1982; Marengo y Dosi, 2003). El aprendizaje es acumulativo y colectivo/interactivo, lo que implica una elevada dependencia de la trayectoria previa (*path-dependency*), así como la interacción entre diferentes empresas y organizaciones, promovidas por el conjunto de instituciones definidas dentro de los espacios nacionales (Rosenberg, 1982).

En este sentido, la innovación resulta de una multiplicidad de fuentes: i) la búsqueda y solución de problemas dentro de la empresa a través de departamentos de calidad, ingeniería o investigación y desarrollo (Nelson y Winter, 1982), ii) la apropiación de conocimientos de base científica o tecnológica (Lundvall, 1992); iii) la experimentación a través de la práctica (*learning by doing* -Arrow, 1962) y del uso de maquinaria (*learning by using* -Rosenberg, 1982); y iv) la vinculación con otras empresas e instituciones (*learning by interacting* -Lundvall, 1985), entre las cuales las relaciones entre proveedores y usuarios de una tecnología son particularmente importantes (von Hippel, 1986).

Por lo tanto, el aprendizaje les permitiría a las empresas acumular capacidades, que moldean sus rutinas y ayudan a delinear sus competencias específicas. Si logran innovar a partir de dichas capacidades, probablemente ocupen mejores po-

---

<sup>2</sup> Por ejemplo, una innovación podría ser: la introducción de nuevos productos y procesos, la mejora de productos y procesos existentes, la aplicación de tecnología existente a nuevos campos, el descubrimiento de nuevos recursos o la apertura de nuevos mercados (Schumpeter, 1912)

siciones en el mercado. Una vez contextualizado el enfoque, pasemos a los conceptos: ¿qué son las capacidades y las rutinas?<sup>3</sup>

Por el lado de las capacidades, uno de los autores que más ha trabajado este concepto es Amartya Sen, quien las define como el conjunto de habilidades que poseen los individuos y que les permiten incrementar sus funcionamientos o realizaciones en la vida, más allá de los recursos que posean, aumentando en última instancia su libertad para elegir sus acciones y tomar decisiones (Sen, 1992). En el marco de la actividad productiva, las capacidades se refieren a la coordinación de un conjunto de habilidades genéricas que se aplican durante una tarea o la resolución de un problema, y engloban aptitudes sociales y emocionales, la creatividad, la manipulación y coordinación psicomotriz, la abstracción y la lógica (OIT, 2004; Bortz *et al.*, 2018). Estos conceptos, referidos a los individuos, son extrapolados en el contexto del evolucionismo económico a las empresas: las competencias organizacionales se relacionan con los procesos de desarrollo de las capacidades de las firmas a partir de los recursos disponibles (físicos y de conocimiento) y la interacción con los que dispone en su entorno (Penrose, 1959). De este modo, los procesos de aprendizaje surgirían tanto de la búsqueda de la firma individual como de la interacción entre diferentes actores (universidades, centros tecnológicos, instituciones públicas) en un entorno particular (Nelson y Winter, 1982; Teece *et al.*, 1997). El entorno juega un papel fundamental, ya que períodos de cambio tecnológico acelerado o de gran incertidumbre plantean a las empresas el desafío de fortalecer sus capacidades dinámicas (Teece *et al.*, 1997), esto es, sus capacidades de absorber conocimientos externos y de acumular conocimientos internos que puedan resultar en innovaciones organizacionales. Por lo tanto, en la perspectiva evolucionista, las capacidades pueden ser de distinto tipo y se acumulan, quedando plasmadas en las rutinas de las organizaciones. En tanto el aprendizaje involucra a la interacción con el entorno, el proceso de acumulación de capacidades tiene un origen individual, pero es predominantemente colectivo (Lazonick, 2012).

En cuanto a las rutinas, Nelson y Winter (1982, p. 14) las definen como “patrones de comportamiento regulares y predecibles de las firmas” (traducción propia), que incluyen desde rutinas técnicas para la producción hasta criterios para inversión, publicidad, entre otros. Las rutinas son capacidades que han sido adquiridas históricamente por las empresas y se ponen en práctica de manera habitual en pos de ordenar sus decisiones. Esto implica que los conocimientos internos y externos que acaban enraizados en la organización configuran sus rutinas, y que estas rutinas tienden a persistir en el tiempo (no forman parte de un proceso de deliberación continuo). Esto las diferencia fundamentalmente del análisis neoclásico, ya que en la perspectiva evolucionista, la racionalidad de los agentes y su capacidad de cálculo son limitadas (Simon, 1997), por lo que su comportamiento se basa predominantemente en rutinas consideradas satisfactorias (no maximizadoras) (Cariat y Weinstein, 2011). En el evolucionismo, los hábitos no se consolidan como resultado de decisiones informadas de los agentes, sino que las rutinas y las disposiciones previamente adquiridas son las que preceden a la decisión y a la delibera-

<sup>3</sup> Es importante aclarar que los conceptos de rutinas y capacidades, si bien son utilizados asiduamente en el marco de la economía de la innovación, no son exclusivos de dicha disciplina. Al igual que la literatura evolucionista, la sociología económica ha estudiado estos conceptos desde la década de 1980 con énfasis sobre la actividad interna de las empresas (Carruthers y Uzzi, 2000).

ción en un mundo incierto (Hodgson, 2011). En este sentido, el evolucionismo se diferencia también de la visión general de Sen acerca del predominio de la elección por sobre el hábito.

Si bien las rutinas tienden a persistir en el tiempo, Nelson y Winter plantean la existencia de rutinas diseñadas para generar cambios:

las firmas poseen rutinas que funcionan para modificar, a lo largo del tiempo, diversos aspectos de sus características operativas. En cierto sentido, se puede pensar que las firmas modelo de la teoría evolucionista pueden considerarse como poseedoras de departamentos de análisis de mercado, de talleres de investigación de operaciones y de laboratorios de investigación y desarrollo. O bien puede que no exista ninguno de estos dispositivos organizacionales incorporados a una firma, pero al menos, de vez en cuando, algunas personas dentro de la firma pueden involucrarse en un examen detallado de control de lo que la firma hace y por qué lo está haciendo, con la idea de revisarlo o inclusive cambiarlo radicalmente. Nosotros proponemos que estos procesos, como otros, están “guiados por la regla”... Estos procesos guiados y que cambian con la rutina se modelan como “búsqueda”. En este sentido, habrá una caracterización de una población de modificaciones de rutina o nuevas rutinas que se pueden hallar mediante la búsqueda. (Nelson y Winter, 1982, pp. 17-18, traducción propia)

En consecuencia, Nelson y Winter se inclinan a pensar en las rutinas como un elemento que simultáneamente representa la continuidad y el cambio en las empresas. Para ilustrarlo, establecen la analogía con el esquema darwiniano:

Es obvio que nuestro concepto de búsqueda es la contraparte de la mutación en la teoría evolucionista biológica. Y nuestra forma de tratar la búsqueda, como parcialmente determinada por las rutinas de la firma es paralela a la manera en que la teoría biológica considera la mutación como parcialmente determinada por la composición genética del organismo. ... En nuestra teoría evolucionista, estas rutinas desempeñan la misma función que los genes en la teoría evolucionista biológica. Constituyen un rasgo persistente del organismo y determinan su posible comportamiento (aunque el comportamiento real esté también determinado por el medio ambiente); se heredan en el sentido de que los organismos del mañana generados por los actuales (por ejemplo, la construcción de una nueva planta) comparten muchas de las mismas características y pueden seleccionarse en el sentido de que los organismos con ciertas rutinas pueden tener mejor desempeño que otros. De ser así, su importancia relativa en la población (la industria) aumenta a través del tiempo. ... A los efectos de la teorización económica, el punto clave es ... que la mayoría de lo que es regular y predecible acerca del comportamiento de la firma puede posiblemente clasificarse bajo el título de “rutina”, en particular si entendemos que **el término incluye las disposiciones relativamente constantes y la heurística estratégica que modelan cómo una firma aborda los problemas no rutinarios que enfrenta**. (Nelson y Winter, 1982, p. 18, traducción propia)

Una vez introducidos los conceptos de capacidades y rutinas, es importante retornar al optimismo acerca de la interacción en el evolucionismo. Este optimismo tiende a desdeñar los conflictos al interior de las empresas (Coriat y Weinstein,

2011), de la misma manera que tiende a desconocer los posibles resultados destructivos o insatisfactorios de los procesos de aprendizaje. Como marco general, el autor más influyente sobre el evolucionismo ha sido Joseph Schumpeter, quien ha acuñado el concepto de destrucción creativa, para dar cuenta de cómo en cada proceso de desenvolvimiento derivado de la innovación, hay cambios en la estructura económica que permiten la acumulación de beneficios extraordinarios en algunas empresas y la destrucción de otras (entendida como el cierre o como el cambio de rubro). Más allá de este panorama general, poco ha sido el énfasis del propio Schumpeter acerca de la parte destructiva que implicaba el proceso de desarrollo.

Si bien el evolucionismo neo-schumpeteriano puso una mayor atención sobre los aspectos cognitivos del desenvolvimiento, tampoco se ha dedicado a estudiar en profundidad la destrucción del conocimiento. Una de las dimensiones de las capacidades que menos se han debatido en el evolucionismo refiere a la posibilidad de destrucción de competencias como resultado del cambio técnico (Tushman y Anderson, 1986; Nelson, 2020). El planteo de Tushman y Anderson es que el advenimiento de una discontinuidad tecnológica significativa tiende a potenciar las capacidades vinculadas a la nueva tecnología, al mismo tiempo que tiende a destruir las capacidades relacionadas con las tecnologías viejas o maduras. Como indica Nelson (2020, p. 89),

es probable que las nuevas empresas sean las innovadoras, y las empresas viejas sean a menudo incapaces de responder eficazmente; ... un cambio en la gestión, y presumiblemente un gran cambio en la estrategia, a menudo son necesarios si la vieja empresa pretende sobrevivir en el nuevo entorno.

Otro ejemplo de un concepto planteado en los años ochenta y que ha sido prácticamente ignorado es el de “innovaciones insatisfactorias” (Lundvall, 1985). La innovación insatisfactoria es, según el propio Lundvall, un resultado probable de una interacción entre proveedores y usuarios que, por las diferencias entre ambos en su poder de mercado, no lleva a aprendizajes recíprocos, equivalentes o armoniosos, sino a incrementar las brechas de capacidades entre ambos tipos de actores. Lundvall (2015) intentó recuperar este concepto recientemente en pos de poder integrar el análisis de sistemas de innovación al enfoque de cadenas globales de valor. Desde la óptica de este autor, las diferentes relaciones de jerarquía en un mercado pueden generar este tipo de desigualdades, donde incluso la participación de empresas en eslabones no hegemónicos de la cadena de valor puede generar innovación sin ningún tipo de *upgrading* (Lavarello *et al.*, 2023).

A continuación, se explora, sin pretensión de exhaustividad, de qué forma el concepto de *habitus* puede realizar un aporte al estudio de estas dimensiones negativas en el marco del evolucionismo neoschumpeteriano.

## Los *habitus* y su relación con las rutinas y capacidades

Bourdieu define a los *habitus* como

sistemas de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas pre-dispuestas a funcionar como estructuras estructurantes, es decir, como principios generadores y organizadores de prácticas y de representaciones que pueden ser objetivamente adaptadas a su meta sin suponer el propósito consciente de ciertos fines. (2008, p. 85).

En el esquema de Bourdieu, estas estructuras son “independientes de la conciencia y la voluntad de los agentes” (Corcuff, 2014, p. 43).

Comparemos las rutinas con los *habitus*. En principio, existe una sutil pero importante diferencia entre “patrones de comportamiento regulares y predecibles de las firmas” y “sistemas de disposiciones duraderas y transferibles”. Si bien ambos conceptos refieren en última instancia a acciones, las rutinas son comportamientos estandarizados (acciones en sí mismas), mientras que los *habitus* son “inclinaciones a percibir, sentir, hacer y pensar de una determinada manera” (Corcuff, 2014, p. 43). Por ello, los *habitus* son individuales y es mucho más difícil extrapolarlos al análisis “de las empresas”, a diferencia de las rutinas, que presuponen una resolución *ex ante* de la confrontación o combinación de todas las disposiciones individuales de los sujetos que conforman la organización, que deriva en una manifestación concreta en la práctica. Dicho de otra forma, las acciones están moldeadas por los *habitus*, pero estos no son por sí mismos acciones. Como aclara Dalton,

Tampoco Bourdieu (o sus predecesores intelectuales y contemporáneos que también usaron el término *habitus*) pretendía describir el *habitus* como “simple” rutina o la repetición mecánica de los comportamientos aprendidos, una tendencia en la herencia del pensamiento dualista cartesiano... Más bien, *habitus* se refiere a una disposición general, que opera a un nivel por debajo de la conciencia, que permite una acción inteligente y estratégica, al menos dentro del campo de acción del que forma parte. Por lo tanto, en la definición misma de *habitus* hay una flexibilidad que proporciona al menos la posibilidad de una agencia creativa. (2004, p. 612, traducción propia)

Esta diferencia entre los *habitus* y las rutinas podría ser una poderosa razón por la que el primer concepto pudo haber sido ignorado o desdeñado por el enfoque evolucionista: los *habitus* se enfocan en el sujeto, mientras que las rutinas se focalizan en las organizaciones. Asimismo, según Dalton, el *habitus* da un lugar a la agencia creativa, lo que es asimilable al potencial abierto por las rutinas de búsqueda en el evolucionismo.

Por otra parte, aunque los *habitus* son duraderos y tienden a persistir en el tiempo, no necesariamente son predecibles como las rutinas. No obstante, Bourdieu parece tender un puente para la complementariedad de las rutinas y los *habitus*: las capacidades de los individuos se naturalizan y se configuran como patrones estandarizados de comportamiento en el mundo práctico, donde los *habitus* se presentan como estructuras bastante estables. Dicho más claramente, las rutinas integran los *habitus*, pero no son equiparables a ellos.

El tener en cuenta la relación práctica con la práctica lleva a Pierre Bourdieu a examinar una competencia de los agentes que para él es fundamental: el sentido práctico, inscrito en el cuerpo y en los movimientos del cuerpo, y que no se ejerce más que en la situación concreta ante problemas prácticos (se trate de un jugador de tenis durante un partido, de un obrero con la máquina, de un político en un mitin o de un filósofo en un coloquio). Parte integrante del *habitus*, el sentido práctico permite al actor economizar reflexión y energía en la acción; es un operador de la economía de la práctica. (Corcuff, 2014, p.48)

Las rutinas son planteadas por Nelson y Winter en oposición al criterio de racionalidad perfecta de los agentes en la teoría neoclásica (basado únicamente en

la maximización de los beneficios), en el sentido de que los individuos en la empresa no están constantemente tomando decisiones a partir de ecuaciones de costo-beneficio, sino que actúan a partir de la experiencia adquirida previamente (toman el criterio de racionalidad limitada, de Herbert Simon). Cuando las capacidades adquiridas demuestran ser satisfactorias (no necesariamente eficientes), se terminan plasmando en las rutinas de la empresa. Una vez que ello sucede, ya no hay espacio para una deliberación constante en relación a esas rutinas, salvo que los cambios en el entorno obliguen a su revisión.

En el caso de los *habitus* individuales, el espacio para la deliberación *a priori* parece más acotado, aunque se encuentra sujeto a debate. Varios autores, como King (2000) ven en el esquema de Bourdieu un estructuralismo pleno y la casi imposibilidad de cambio social a partir del concepto de *habitus*. De mínima, el *habitus* restringe los tipos de modificaciones que pueda el individuo realizar, debido a que el mismo no puede actuar sobre los principios que regulan sus elecciones<sup>4</sup>. Así, varios autores plantean que las estructuras sesgan las prácticas de los sujetos, los cuales no tienen conciencia acerca de la probable reproducción de dichas estructuras. No obstante, esto no anula la posibilidad de deliberación y de comportamiento estratégico, e incluso Dalton considera que el *habitus* proporciona "grados de libertad" a los sujetos mucho más elevados de lo que suele postularse:

*El habitus es necesariamente plástico, lo que permite la innovación en la realización de acciones específicas. ... Tanto el aspecto inconsciente del habitus como su tendencia a colocar a los actores en ciertos tipos de interpretación y acción corresponden bastante estrechamente con la insistencia de Joas de que un fondo global de aspiraciones pre-reflexivas generalmente orienta la acción, pero Bourdieu va más allá al implicar que incluso la operación de actos innovadores o estratégicos es un proceso en gran medida inconsciente y "sin intención" ... En lugar de la tendencia pragmática de ver la acción creativa como al menos un proceso guiado (si no necesariamente cognitivo y deliberativo) frente a problemas reconocidos, Bourdieu ofrece un concepto en el que la creatividad se invoca de manera persistente en contextos prácticos a través del poder generativo de tendencias habituales. Aquí encontramos una visión de la acción habitual que integra la acción creativa dentro de ella al enfatizar que el hábito (en su sentido flexible de "disposición") no es perfectamente prescriptivo para todos los contextos, incluido el familiar. La problemática dualidad entre la conducta habitual y creativa se derrumba en una sola dimensión de acción que "genera y organiza prácticas y representaciones" para todas las acciones. (2004 p. 612, traducción propia)*

La perspectiva de Dalton contrasta con la de otros autores más afines a una perspectiva dual, como Corcuff, quien igualmente reconoce espacio para la agencia individual y los cambios en determinados contextos:

---

<sup>4</sup> En este sentido, King (2000) reivindica la teoría de la práctica bourdiana porque le otorga un rol mucho más importante a los agentes.

¿Se limita el *habitus* a reproducir las estructuras sociales de las que es producto? El *habitus* está constituido por “principios generadores”, esto es, que... debe aportar distintas respuestas en las diversas situaciones a partir de un conjunto limitado de pautas de pensamiento y acción. Así, tiende a reproducir ante situaciones habituales y puede conducir a innovaciones cuando se halla frente a situaciones insólitas. (2014, p. 44)

En esta línea, el *habitus* (tal como lo plantea Dobry, 1986) abre espacio a la novedad únicamente en etapas de crisis o excepcionales, cuando la estructura misma está bajo cuestión. Mientras que las posibilidades de cambio en el esquema de Bourdieu están disponibles únicamente en coyunturas específicas (mientras que el resto del tiempo tienden a mantenerse y afianzarse las estructuras de dominación), en el evolucionismo existen constantemente rutinas vinculadas a la búsqueda de mejores maneras, más allá de cuándo se produzca el cambio.

En este sentido, es interesante remarcar que hay cierta compatibilidad entre los *habitus* y las rutinas, ya que ambos conceptos reflejan las disposiciones o acciones que se consolidan como parte de aprendizajes y prácticas previas y no como una elección individual de tipo racional. En este sentido, la Tabla 1 pretende reflejar el cruce entre algunos ejes de análisis hasta aquí esbozados, que se encuentran influidos por la mirada de quien escribe acerca de un sesgo estructuralista de Bourdieu (coincidiendo, en este sentido, con autores como Corcuff o King).

Tabla Nro. 1: Vacancias y posibilidades de complementación entre el *habitus*, las capacidades y las rutinas

Mecanismo de deliberación	Unidad de análisis	Agencia / Individualismo	Estructura / Holismo
Decisión racional	Individuo	Capacidades (Sen, 1992)	
	Empresa	Rutinas (Schumpeter, 1911)	
Disposición adquirida	Individuo		Habitus (Bourdieu, 2008)
	Empresa	Rutinas (Nelson y Winter, 1982); Capacidades dinámicas (Teece y Pisano, 2003)	

Fuente: Elaboración propia.

Sea cual sea nuestra perspectiva sobre las posibilidades de innovación en el concepto de *habitus*, el evolucionismo económico no problematiza mucho sobre esta cuestión, probablemente porque las rutinas refieren a firmas y no a individuos. Así, se hace perfectamente compatible (dualidad o no mediante entre agencia repetitiva y creativa) la actividad habitual con la actividad innovadora de la empresa a partir de una división del trabajo entre los sujetos que la conforman. De esta manera, queda claro que la rutina tiene “en sus genes” la posibilidad de cambio, mientras que en el *habitus* esto no es tan claro. Mientras el marco evolucionista parece ser mucho más apto que el herramental bourdiano para dar cuenta de grandes cambios (y de adaptaciones a esos cambios) en el campo económico, este último podría igualmente aportar elementos que ayuden a reforzar y complementar el concepto de rutina (en especial, cómo estas pueden ser funcionales al sostenimiento acrítico de un *statu quo*).



Esta supuesta tendencia a la continuidad no es la única debilidad del *habitus* de Bourdieu. Como ya dijimos, Anthony King le critica el fuerte predominio de los elementos objetivos y estructurales, y pone en valor al enfoque práctico bourdiano en oposición a dicho predominio:

Según la teoría práctica [de Bourdieu], los individuos están integrados en redes com-plejas y constantemente negociadas de relaciones con otros individuos; los individuos aislados no se colocan ante estructuras objetivas y reglas que determinan sus accio-nes, sino en redes de relaciones que ellos manipulan virtuosamente (King, 2000, p. 422, traducción propia)

En esto, el evolucionismo presenta menor ambigüedad, pues reivindica el individualismo metodológico y pone especial énfasis en las interacciones entre individuos, firmas y organizaciones. Si bien podría plantearse que, en última instancia, el proceso de la competencia (un proceso objetivo que escapa al control de los sujetos) es el que impone condiciones a las firmas individuales y determina el éxito o no de las rutinas, los elementos estocásticos (casi ausentes en el esquema de Bourdieu) y las innovaciones están disponibles en todo momento para las firmas individuales más allá de sus condiciones objetivas, y esto les abre amplias y continuas oportunidades de incidir sobre el sistema. Además, se asume que dichas oportunidades se incrementan con la colaboración y la interacción, ya que las innovaciones son en sí mismas cambios cualitativos. Por ejemplo, son mayores las probabilidades de que una firma introduzca una innovación exitosa si existen interacciones con los potenciales usuarios de dicha innovación y si se comprenden sus representaciones, gustos y pareceres<sup>5</sup>. En este sentido, el evolucionismo parece querer superar la dualidad estructura-agencia e inscribirse en un universo “relacionalista”:

Desde este punto de vista, las propiedades aparentemente más estables de los individuos –como el sexo o la profesión, por ejemplo– son también signos que son objeto de interpretaciones en la interacción. En lugar de tratarlas como propiedades sustanciales, conviene considerarlas, por lo tanto, como propiedades relacionales: en la interacción, donde son objeto de interpretaciones, estas cualidades son dotadas de significaciones que, dependiendo de la relación, varían cuando se pasa de una relación a otra. (Boltansky y Chiappello, 2002, p. 222)

A pesar de las debilidades mencionadas, el *habitus* tiene algunas fortalezas para su uso, en especial para lidiar con las dimensiones “negativas” que se destacaron en la sección anterior. Como se dijo al hablar de innovaciones insatisfactorias, un elemento que la literatura evolucionista no ha abordado suficientemente es el poder. Se idealizó el interaccionismo y las redes<sup>6</sup> hasta llegar a no poner en duda

<sup>5</sup> Este es otro elemento que coloca al evolucionismo neo-schumpeteriano en una sintonía similar a la de la nueva sociología económica: “La idea de una relación bidireccional en lugar de unidireccional de intercambio de información entre actores es un tema crítico para la sociología económica. (...) En el siglo XX (...) la relación entre proveedor y cliente era didáctica, pasiva y unilateral. Las nuevas técnicas permiten a los proveedores y clientes desarrollar una relación bidireccional. La idea básica es permitir que cada cliente, que para las grandes empresas se cuentan por decenas de miles, interactúe e intercambie información sobre sus preferencias individuales con la empresa” (Carruthers y Uzzi, 2000: 487).

<sup>6</sup> Un proceso similar se dio en otras disciplinas, tal vez a tono con el nuevo “espíritu del capitalismo” planteado

los beneficios de “estar conectado”. En este sentido, un aumento de las interacciones parece llevar inevitablemente a una continua acumulación de capacidades en las empresas. Las capacidades rara vez se desacumulan y, en caso de que eso suceda, se asume que el entorno es el que está fallando (en particular, el entorno institucional referido por el concepto de sistemas de innovación). Esto es algo en lo que el concepto de *habitus* podría ser útil, por dos razones: en primer lugar, debido a que no refiere a patrones de acción que mejoran continuamente sino a disposiciones que dejan lugar a comportamientos estratégicos e innovaciones en determinados contextos. En segundo lugar, porque los *habitus* tienden inconscientemente a legitimar las inequidades preexistentes. Así, el *habitus* puede explicar, por ejemplo, cómo en una cadena global de valor las relaciones de mercado que a priori son “entre iguales” (en el sentido de que las transacciones de mercado no están mediadas por elementos coercitivos), enmascaran una relación de dominación en la que la firma que ocupa el eslabón débil no logra capturar valor o no logra aprender en similar proporción a la firma líder<sup>7</sup>.

Indudablemente, el *habitus* considera las relaciones de poder, mientras que en el concepto evolucionista de rutinas las mismas son ignoradas o están invisibilizadas. En este sentido, su incorporación podría ser útil para el análisis evolucionista, como lo demuestra el uso que del *habitus* hace Boltansky (1973), al determinar que las propiedades intrínsecas del *habitus* de los individuos ayudan a la reproducción objetiva de condiciones de poder, mucho más allá de los elementos estructurales. En este sentido, estamos en un punto en el que podemos superar los dualismos y entrar en un programa de investigación que complemente rutinas y *habitus*. En este punto, resulta totalmente lógico valorar las investigaciones de Granovetter sin necesidad de seguir sus pretensiones de “emancipar a la sociología de las “viejas” nociones de “categorías”, “grupos”, “clases” que, presentadas como válidas para las antiguas sociedades estatutarias, no (son) ya convenientes para sociedades abiertas y dinámicas (liberales) en las que el “azar” desempeña un papel preponderante” (Boltansky y Chiappello, 2002, p.223). El pragmatismo sociológico puede dar algunas pistas para ese recorrido.

Así, es importante considerar el rol de los contextos en los que se desarrollan las rutinas de las empresas, y cómo en algunos casos la inserción en cadenas globales de valor podría ser positiva, incluso si los nexos son débiles: “los vínculos débiles, frecuentemente considerados como productores de alienación... son vistos aquí como indispensables para las oportunidades individuales y para su integración en las comunidades; los vínculos fuertes, que reproducen la unión local, llevan a una fragmentación total” (Granovetter, 1973, pp. 16-17). Mientras que, en otros casos, la inserción en cadenas globales de valor puede simplemente colaborar en la reproducción de rutinas enmarcadas en un *habitus* que perpetúa una situación desigual y desventajosa.

---

por Boltansky y Chiappello (2002: 213): “La red, empleada en la década de 1960, sobre todo, para desvelar los privilegios existentes, principalmente, en la institución escolar y en el mercado de trabajo, que las personas favorecidas por su origen social podían explotar discretamente, se emplea hoy con la neutralidad de la herramienta o se presenta incluso, al menos implícitamente, como una forma social más eficaz y más justa que las relaciones formales fundamentadas en criterios objetivos, que permiten la inserción progresiva y negociada en el empleo”.

<sup>7</sup> Este es el caso de las formas de gobernanza cautivas (Gereffi, 2013).

De igual manera, el concepto de *habitus* puede iluminar aspectos de la desacumulación de capacidades y las restricciones estructurales que enfrentan empresas del subdesarrollo en determinados sectores (los *habitus* tenderían a perpetuar el posicionamiento de los capitales en el campo económico, en estos casos). En este sentido, la interpretación de los episodios de desindustrialización regresiva que se dieron en muchos países latinoamericanos puede tomar elementos vinculados al rol del cambio técnico en esos procesos, que llevó, por ejemplo, a muchas empresas a fortalecer sus capacidades de logística, reparación o distribución, a expensas de perder capacidades para la fabricación, frente a marcos de política aperturistas. En este caso, las “estructuras estructurantes” operan no sólo a partir de determinaciones institucionales, sino también por medio de la imposición de rutinas más estrechas que cristalizan las relaciones de dominación que se perpetúan en los mercados y en las prácticas cotidianas de las empresas e incluso en sus relaciones técnicas con los objetos que manipulan.

### Consideraciones finales

En el presente artículo, se analizaron los puntos de contacto y de lejanía entre los conceptos rutinas y capacidades, tal como los entiende el evolucionismo neo-schumpeteriano y los enfoques de la innovación, y el concepto de *habitus* de Pierre Bourdieu.

Se pudo observar que existen diferencias principalmente en la unidad de análisis (individuo vis a vis empresa) y en el grado de especificidad del concepto. La noción de rutinas es más acotada y específica: refiere a acciones distinguibles que se encuentran inmersas en el “mundo práctico” de Bourdieu. Son patrones de comportamiento que tienen dos cualidades particulares: i) son de orden técnico u organizacional, y ii) son un activo específico de las firmas y no de los individuos. Esto implica, para el análisis teórico-metodológico, que al estudiar las rutinas no ponemos el eje sobre las representaciones, imágenes o elementos discursivos del quehacer cotidiano de los individuos que componen la empresa, sino que nos interesan mayoritariamente elementos fácticos del *modus operandi* y de su transformación. Los *habitus*, por su parte, son disposiciones (más que acciones) planteadas por Bourdieu en una sintonía dialéctica entre el *modus operandi* y el *opus operatum*.

Sin embargo, el concepto de *habitus* podría configurarse como un complemento potencialmente fructífero para el análisis evolucionista, por distintos elementos. El *habitus* tendría una fortaleza sobre las rutinas en términos de poder capturar tanto la dimensión repetitiva como la creativa del agente en un nivel individual.

En relación con el rol de los agentes, el marco evolucionista neo-schumpeteriano se muestra (más allá de las opiniones de Dalton o de Corcuff) mucho más afín a un análisis relacionista que el esquema bourdiano. Los agentes operan sobre las rutinas mediante las interacciones que tienen, y acumulan capacidades que los llevan a transformar su situación objetiva a partir de sus realidades subjetivas. Por el contrario, en el esquema de Bourdieu los elementos estructurales y objetivos tienen mucho mayor peso, y los *habitus* reflejarían una tendencia a la continuidad del *statu quo* y a la reproducción, si no de las rutinas, por lo menos de la situación de las empresas en su entorno. En este sentido, al considerar al poder y a las estructuras en el

análisis, el *habitus* puede ofrecer una mirada más abarcativa del fenómeno económico y de la innovación, que con las rutinas queda prácticamente invisibilizada.

Por último, el concepto de *habitus* tiene una naturaleza más estocástica y menos optimista de la interacción, lo que también puede ser un aporte al análisis de objetos de estudio atravesados notoriamente por restricciones devenidas de relaciones de poder externas. Por ejemplo, los *habitus* pueden ayudar a comprender las trayectorias de las empresas que desacumulan capacidades en los países periféricos, y a interpretar las innovaciones insatisfactorias que caracterizan a muchos eslabones débiles de las cadenas de valor globales.

Por lo tanto, si bien este análisis no pretende ser exhaustivo, su carácter exploratorio invita a la complementación de la teoría sociológica con el campo de la economía de la innovación, así como invita a integrar dimensiones estructurales a un marco teórico potente, como es el evolucionismo neoschumpeteriano.

## Referencias

- Arrow, K. (1962). The economic implications of learning by doing. *Review of Economic*.
- Boltanski, L. (1973). L'espace positionnel: multiplicité des positions institutionnelles et *habitus* de clase. *Revue française de sociologie* 14 (1) 3-26
- Boltanski, L. y Chiappello, E. (2002). La generalización de la representación en red. En *El nuevo espíritu del capitalismo*, AKAL, pp. 204-239.
- Bortz, P., Moncaut, N., Robert, V., Sarabia, M. & Vázquez, D. (2018). Cambios tecnológicos, laborales y exigencias de formación profesional. *Serie documentos de trabajo 21. OIT*.
- Bourdieu, P. (2008). *El sentido práctico*. Siglo XXI Editores.
- Carruthers, B. y Uzzi, B. (2000). Economic Sociology in the New Millennium. En *Contemporary Sociology*, 3 (29), 486-494.
- Corcuff, P. (2014). *Las nuevas sociologías. Principales Corrientes y debates, 1980-2010*, Siglo XXI.
- Coriat, B. & Dosi, G. (1995). The institutional embeddedness of economic change. An appraisal of the "evolutionary" and "regulationist" research programmes.
- Coriat, B. & Weinstein, O. (2011). Entre neoclásicos y heterodoxos. Nuevas teorías de la empresa. Lenguaje claro Editora.
- Dalton, B. (2004). Creativity, Habit, and the Social Products of Creative Action: Revising Joas, Incorporating Bourdieu. En *Sociological Theory*, 4 (22) 603-622.
- Dobry, M. (1986). *Sociologie des crises politiques*. Presses de la FNSP. [Ed. cast.: *Sociología de las crisis políticas*, CIS, 1988].
- Dosi, G. & Nelson, R. R. (1994). An introduction to evolutionary theories in economics. *Journal of evolutionary economics*, 4, 153-172.
- Freeman, C. (1991). Innovation, changes of techno-economic paradigm and biological analogies in economics. *Revue économique*, 211-231.
- Gereffi, G. (2013). A global value chain perspective on industrial policy and development in emerging markets. *Duke J. Comp. & Int'l L.*, 24, 433.
- Granovetter, M. (1973) The strength of weak ties. En *American Journal of Sociology*, 6 (78), 1360 - 1380 [Ed. Castellano: La Fuerza de los vínculos débiles. En *Política y sociedad*, (33), año 2000, UCM, Traducción M. A. García Verdasco].

- Hodgson, G. M. (2011). Complexity, habits and evolution. *Complexity and Management*, 590.
- King, A. (2000). Thinking with Bourdieu against Bourdieu: A 'Practical' Critique of the Habitus" en *Sociological Theory*, 3 (18), 417-433.
- Lavarello, P. J., Robert, V. & Vázquez, D. (2023). Global Value Chains and National Innovation Systems: A Strained Integration. *Revista de Economía Contemporânea*, 27, e232706.
- Lazonick, W. (2012). The theory of innovative enterprise: Methodology, ideology, and institutions. In *Alternative Theories of Competition* (pp. 127-159). Routledge.
- Lundvall B-Å. 1985. *Product innovation and user-producer interaction*. Aalborg University Press.
- Lundvall, B-Å. (1992). *National innovation system: towards a theory of innovation and interactive learning*. Pinter,
- Lundvall, B-Å. (2015, September). The origins of the national innovation system concept and its usefulness in the era of the globalizing economy. In 13th Global Beliefs Conference. Havana, Cuba (pp. 23-26).
- Marengo, L., & Dosi, G. (2003). Division of labor, organizational coordination and market mechanisms in collective problem-solving. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 58(2), 303-326.
- Nelson, R. R. (2020 [1991]). Por qué las empresas difieren y cómo eso importa. En *Teoría de la Innovación*. UNGS Editora y Ediciones Complutense.
- Nelson, R.R. y Winter, S.G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Harvard University Press.
- Organización Internacional del Trabajo (2014). Recomendación sobre el desarrollo de los recursos humanos: educación, formación y aprendizaje permanente, 2014 (Núm. 195). 92ª CIT
- Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford University Press.
- Rosenberg, N. (1982). *Inside the black box: technology and economics*. Cambridge University Press.
- Schumpeter, J. A. (1961 [1912]). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*.
- Sen, A. (1992). *Inequality Reexamined*. Harvard University Press [traducción al español (1995). *Nuevo examen a la desigualdad*. Alianza Editorial].
- Simon, H. A. (1997). *Models of bounded rationality: Empirically grounded economic reason* (Vol. 3). MIT press.
- Teece, D. & Pisano, G. (2003). *The dynamic capabilities of firms* (pp. 195-213). Springer Berlin Heidelberg.
- Teece, D. J., Pisano, G. & Shuen, A. 1997. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533.
- Tushman, M., & Anderson, P. (1986). Technological discontinuities and organizational environments. *Administrative Science Quarterly* 3, (31), 439-465.
- Von Hippel, E. (1986). Lead users: a source of novel product concepts. *Management science*, 32 (7), 791-805.

## Memoria e identidad en la novela *Las leyes de la frontera* de Javier Cercas

### Memory and Identity in Javier Cercas' novel *Las leyes de la frontera*

Fecha de recepción: 21 de noviembre de 2024  
Fecha de aceptación: 29 de noviembre de 2024

María Tsokou<sup>1</sup>

**Resumen:** Partiendo de la premisa de que memoria e identidad se encuentran en una relación dialéctica, el objetivo de este estudio es reinterpretar el pasado mediante la memoria, basándonos en *Las leyes de la frontera* (2012) de Javier Cercas (España, 1962-). En particular, a través de la memoria se reconstruye la identidad de los quinquis, los célebres delincuentes juveniles de la transición española. Mediante un análisis interpretativo, resulta evidente que la novela desmitifica la visión romántica que rodea a los quinquis. Se concluye, pues, que la literatura influye en la reconfiguración del imaginario colectivo del pasado y la construcción de nuevas perspectivas de la memoria.

**Palabras clave:** novela, memoria, identidad, quinquis, historia

**Abstract:** Starting from the premise that memory and identity are in a dialectical relationship, the objective of this study is to reinterpret the past through memory, based on *Las leyes de la frontera* (2012) by Javier Cercas (Spain, 1962-). In particular, through memory the identity of the quinquis, the famous juvenile delinquents of the Spanish transition, is reconstructed. By applying an interpretive analysis, it becomes evident that the novel demystifies the romantic vision that encompasses the quinquis. It is concluded, therefore, that literature influences the reconfiguration of the collective imagery of the past and the construction of new perspectives of memory.

**Keywords:** novel, memory, identity, quinquis, history

En las últimas décadas, el estudio de la memoria ha generado un interés creciente en las ciencias humanas. Conceptos como memoria colectiva, social, histórica o cultural se han convertido en herramientas innovadoras para analizar no solo fenómenos culturales y sociales, sino también literarios, ofreciendo, así, nuevas perspectivas en dicho ámbito. Todo ello concierne con otro referente esencial, aquel en que "memoria e identidad se encuentran en una relación dialéctica, cuyas fronteras de delimitación se disuelven, haciendo imposible el estudio de uno sin escu-

---

<sup>1</sup> Profesora Titular de Literatura Hispánica en el Departamento de Lengua y Literaturas Hispánicas, Facultad de Filosofía (Universidad Nacional y Kapodistriaca de Atenas). Identificador ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-0545-4226>. Correo electrónico: [mtsokou@spanll.uoa.gr](mailto:mtsokou@spanll.uoa.gr)

char los ecos del otro” (Candau, 2001, como se cita en Souroujon, 2011, p. 234). Por lo tanto, partiendo de la premisa de que la memoria funda la identidad, o aún más los mecanismos de conmemoración y olvido construyen identidades, el objetivo de este estudio es reinterpretar el pasado mediante la memoria, basándonos en una novela de Javier Cercas (España, 1962-), *Las leyes de la frontera*, publicada en 2012.

No ha de extrañar el hecho de que, dentro de un marco interpretativo de la condición histórica humana, la literatura funcione como un medio esencial para ilustrar la profunda interconexión entre memoria e identidad; y eso es así porque mediante la expresión artística, se permiten explorar los complejos procesos que intervienen en la formación o el refuerzo de la memoria. Ahondando en este último sentido, la narrativa consigue reafirmar o consolidar identidades, interpretaciones del pasado y jerarquías de valores existentes. Al mismo tiempo, puede desafiar, transgredir o incluso dismantelar estas estructuras a través de la representación ficcional de nuevos valores y visiones alternativas del pasado (Maldonado Alemán, 2010, pp. 175-176).

En España, la literatura ha desempeñado un papel importante en el debate sobre la interpretación del pasado reciente, especialmente en el contexto de la confrontación de memorias relacionadas con la guerra civil y el régimen franquista. Las novelas sobre este período no se consideran simplemente ficción (Faber, 2008, como se cita en Liikanen, 2015, p. 5), sino que los autores utilizan la literatura para visibilizar historias “olvidadas” o distorsionadas por la historiografía franquista (Liikanen, 2015, p. 5). La proliferación de relatos literarios no oficiales y enfoques revisionistas, apoyados en documentos y testimonios de las víctimas, es crucial para la recuperación de la memoria histórica. Así pues, esta memoria novelada, que oscila entre la realidad y la ficción, surge como respuesta al pacto de silencio de los años anteriores, subrayando la importancia de examinar el pasado (Florenchie, 2014). De ahí que:

la literatura tenga un gran potencial para modificar el imaginario colectivo del pasado y para configurar nuevas memorias, lo cual la convierte en un objeto de análisis relevante a la hora de indagar en la construcción de los sentidos del pasado en el presente. (Liikanen, 2015, p. 5)

Javier Cercas, en su narrativa, reinterpreta ciertos aspectos históricos y sociales, a través de un estilo que se percibe más cercano a la verdad que a la ficción. El escritor español se centra en lo real, empleando testimonios, biografía, relatos orales y metaficción, difuminando así los límites entre verdad y ficción. A pesar de la diversidad de sus novelas, casi todas inician con una pregunta y buscan encontrar una respuesta, aunque a menudo dicha respuesta resulte ser la misma pregunta. Según la entrevista a Javier Cercas (2012), el autor admite que sus obras intentan formular preguntas de manera compleja, lo que las califica de fáciles de leer, pero difíciles de comprender. “El libro es un intento no de responder a las preguntas sino de formular unas preguntas de la manera más compleja posible. Todas las novelas plantean una pregunta que tratan de formular con la máxima complejidad” (Cercas, 2012).

A partir de la idea de que los libros de Cercas revisan ciertos mitos, se puede analizar *Las leyes de la frontera* desde la perspectiva de la reinterpretación del pasado. En particular, la obra que “alude a fronteras físicas y morales a la vez” (Mar-

cos, 2012), desmitifica, a través de la memoria, la visión romántica que rodea a los quinquis, los célebres delincuentes juveniles de la transición española. El fenómeno *quinqui*, que surgió a finales de los años 70 y principios de los 80 en un contexto de crisis económica, ha quedado reducido a un pasaje de la historia; y eso porque representaba el lado oculto de una España de progreso y modernidad donde una parte de la población experimentaba un bienestar precario (Llopis, 2020). Se puede afirmar que la cultura quinqui se contrapone a la *movida madrileña*, considerada una "superestructura cultural" que favoreció la inversión extranjera y la reconversión industrial (Llopis, 2020).

La novela narra la vida de un personaje ficticio llamado Antonio Gamallo, más conocido como "el Zarco", un mítico delincuente juvenil que a finales de los años setenta encabeza una banda de ladrones conformada por adolescentes provenientes de los albergues provisionales, un complejo de viviendas sociales de zonas suburbanas de Gerona. El personaje del Zarco está inicialmente inspirado en Juan José Moreno Cuenca, alias El Vaquilla (Tejero Yosovitch, 2022, p. 18), reconocido delincuente español que se hizo famoso durante los años 80. La novela se centra además en la historia de Gafitas, otro de los protagonistas y narrador principal de la obra –un abogado penalista proveniente de una familia de clase media– que en su juventud compartió el verano de 1978 con "la basca del Zarco" e intervino en una serie de robos y asaltos en una Gerona marginal. Veinte años después, Cañas, motivado en parte por la reaparición de Tere, que actúa como un eje sostenedor de la relación entre Cañas y el Zarco, asume el reto de defender al Zarco, quien, a su vez, se convierte en el delincuente más famoso y mediático de España.

*Las leyes de la frontera*, se divide en dos partes: la primera parte, titulada "Más allá", consta de nueve capítulos, mientras que la segunda parte, "Más acá", incluye doce. Al final del libro hay un epílogo titulado "La verdadera historia del Liang Shan Po"<sup>2</sup> y una nota de agradecimientos donde el autor menciona a diversas personas y libros que le fueron útiles en el proceso de escritura. Cada capítulo, incluyendo el epílogo, está estructurado como si fuera un cúmulo de entrevistas realizadas por un escritor después de 2006 a tres personajes que, dentro de la ficción, tienen diferentes roles en los acontecimientos narrados. En la primera parte, los entrevistados son Ignacio Cañas, conocido como Gafitas, y el inspector Cuenca, quienes recuerdan experiencias vividas durante el verano de 1978 en Gerona. En la segunda parte, Cañas y Requena, el antiguo director de la cárcel de Gerona, discuten lo sucedido en los años recientes. Las entrevistas, que se asemejan a monólogos debido a la escasa intervención del escritor, se alternan, comenzando ambas partes con declaraciones de Cañas, quien desafía la mitificación del Zarco, al ofrecer una perspectiva más auténtica.

En *Las leyes de la frontera* la desmitificación de los quinquis se manifiesta a través de una exploración más profunda y matizada de las figuras que, en su momento, fueron idealizadas o romantizadas por ciertos sectores de la sociedad. Cercas presenta a los quinquis, especialmente al Zarco, como seres humanos complejos, atrapados en circunstancias sociales adversas y empujados a una vida criminal, en lugar de héroes o rebeldes antisistémicos.

---

<sup>2</sup> Liang Shan Po es el barrio chino de aquella época, cuyo nombre se debe a una serie histórica sobre la China del Siglo X que se emitió en España a finales de los años 70 (García, 2023).



En este proceso de reconstrucción de la identidad de los quinquis, la memoria actúa como un filtro subjetivo a través del cual los personajes seleccionan, olvidan o distorsionan ciertos eventos de su pasado, afectando así a la manera en que se construye la identidad. La memoria de Ignacio Cañas, conocido como Gafitas, actúa como un catalizador; al insertar sus reflexiones desde una distancia temporal, ofrece un análisis crítico de la figura del quinqui, desafiando la percepción general y examinando cómo se ha formado su mito en la sociedad. Por lo tanto, se evidencia que la reevaluación del pasado se produce a través de la memoria que se construye en un contexto social concreto, esto es: la memoria colectiva, como la define Maurice Halbwachs.<sup>3</sup>

Halbwachs estableció que incluso aquellos recuerdos más estrictamente individuales como, por ejemplo, los miedos o terrores infantiles de nuestra niñez, tienen una clara vertiente social, un componente colectivo. O, dicho de otra forma: todo aquello que pasó y todo lo que recordamos lo fijamos y lo reconstruimos socialmente. Y esto es así por la sencilla razón de que los marcos de la memoria –es decir, las coordenadas en las que encuadramos y estabilizamos aquello que sucedió– son siempre marcos sociales: el ESPACIO y el TIEMPO. (Prat i Carós, 2009, p. 273)

La manera en que Cañas medita sobre su pasado revela, también, de qué modo la memoria colectiva influye en la comprensión de la identidad de los quinquis. Su proceso de recordar se entrelaza constantemente con el contexto social y cultural que lo envuelve, lo cual se evidencia en la construcción y deconstrucción del mito del Zarco a lo largo de la novela. Al recordar su adolescencia, Cañas confiesa que “un chaval de clase media” como él, conoció al Zarco, “por casualidad..., porque a los dieciséis años todas las fronteras son porosas, o al menos lo eran entonces” (Cercas, 2012, p. 17). En aquella época Cañas vivía en Gerona, en un barrio:

que a su modo aquello también era un barrio de charnegos .... los emigrantes llegados del resto de España a Cataluña, .... aunque los que vivíamos allí no éramos tan pobres como solían ser los charnegos: la mayoría de las familias eran familias de funcionarios de clase media, como la mía ... el Zarco vivía con la escoria de la escoria, en los albergues provisionales, en la frontera noreste de la ciudad. Y yo vivía a apenas doscientos metros de él: la diferencia es que él vivía del lado de allá de la frontera, justo al cruzar el parteaguas del parque de La Devesa y el río Ter, y yo del lado de acá, justo antes de cruzarlo. (Cercas, 2012, pp. 16-17)

Conoció al Zarco en un período que Cañas cayó víctima de la brutalidad de su compañero, Batista, quien se burlaba de él, riéndose de su torpeza con las chicas y de sus gafas de empollón. “Pronto las palabras no bastaron y Batista se aficionó ... a pegarme puñetazos en los hombros y las costillas. Luego, cuando resultó ya imposible disfrazar la brutalidad de diversión, cambié la risa por las lágrimas y el deseo de escapar” (Cercas, 2012, pp. 16-19). Su primer encuentro con el Zarco, el quinqui de “ojos azules [que] hablaba con voz ronca, llevaba el pelo partido por una raya central y vestía una ajustada chupa vaquera sobre una ajustada camiseta beis” (Cercas, p. 22) se realizó en los recreativos Vilaró, “una de esas casas de jue-

---

<sup>3</sup> Autor del libro clásico *La mémoire collective* (1997), escrito bajo la influencia de Durkheim, Bergson y Proust.

go para adolescentes que proliferaron en los años setenta y ochenta” (Cercas, 2012, p. 22).

En ese mismo día el Zarco estaba acompañado por Tere, que “como él era muy delgada, muy morena, no muy alta, con ese aire elástico de intemperie que gastaban los quinquis de entonces” (Cercas, 2012, p. 22). Tere simboliza tanto la atracción como la vulnerabilidad en un mundo dominado por la violencia y la marginalidad. Es el objeto del deseo de Ignacio Cañas (Gafitas), y su relación con aquella muchacha se caracteriza por momentos de ternura, pero también por la inestabilidad y la presión del contexto social, lo que refleja las luchas de los personajes en su búsqueda de significado y conexión.

El amor me hizo valiente. Yo me había enamorado antes, pero no como me enamoré de Tere. ... Tere fue la protagonista absoluta de mi harén imaginario... Tere no era un personaje sino dos: el personaje real con quien me encontraba en La Font y el personaje ficticio con quien me acostaba mañana, tarde y noche en mis ensueños. (Cercas, 2012, pp. 96-97)

Tere se aleja de la imagen establecida de la mujer en el mundo quinqui, un mundo hipermasculino, ya que frecuentemente fueron víctimas de abusos, violaciones, humillaciones, etc. (Llopis, 2020).

Mediante el proceso memorial de Cañas, se vislumbran, también, las distintas perspectivas relacionadas con la percepción de los quinquis por parte de la sociedad. Un ejemplo representativo es la reacción del propietario de los recreativos, el señor Tomás, cuando ve al Zarco y a Tere: “El señor Tomás los recorrió de arriba abajo con una mirada suspicaz, y al terminar el examen ... [dijo] no quiero problemas”. En el mismo sentido y al referirse a aquel período, el inspector Cuenca recuerda:

[el Zarco era] uno de los tantos chavales astutos y sin demasiado que perder que intentaban hacerse los duros con nosotros porque en el fondo eran blandos uno de los tantos gallitos de extrarradio corriendo a toda prisa hacia ninguna parte o uno de tantos quinquis adolescentes incapaces de escapar a su destino de quinquis. (Cercas, p.82)

A diferencia de los demás quinquis “El Zarco y su banda lo hacían todo a su manera y no obedecían órdenes de nadie” (Cercas, p. 83) “el Zarco no era un adolescente más del chino” (Cercas, p. 82).

Casi toda la delincuencia de la ciudad se juntaba en el chino, de modo que bastaba tener vigilado el chino para que nadie se desmadrara... el chino era solo un puñado de manzanas de edificios viejísimos que formaban una telaraña de calles estrechas, malolientes y sin luz... a finales de los setenta el chino vivía su última etapa de esplendor, antes de que en los ochenta y los noventa la droga y la desidia se hicieran amos de aquello. (Cercas, 2012, pp.78-79)

Las palabras no engañan. En el contexto quinqui de las grandes ciudades, los barrios funcionan como una “patria putativa”, sirviendo como centros de acogida para aquellos que quedaron rezagados en una España que transitaba de una economía agraria a un entorno urbano e industrial. Sin embargo, esta transición no cumplió con las expectativas de muchos residentes, cuyas esperanzas se vieron

frustradas por la difícil situación de un país bajo una dictadura fascista. Durante la transición, estos barrios, surgidos en la época franquista, se convirtieron en guetos. Las familias que allí habitaban enfrentaron dificultades económicas y la desatención del gobierno, transformando estos espacios en lugares de humillación que veneraban nuevas "deidades", como la heroína. La pertenencia a estos barrios implica, pues, un proceso biopolítico de inclusión y exclusión, intensificado por el ostracismo gubernamental durante la transición (Llopis, 2020).

Durante los sesenta se pusieron en marcha, ante el déficit de vivienda barata, los planes de urgencia social. El resultado fue un urbanismo de pésima calidad, con unos barrios sin los servicios más básicos, hecho que precipitó la aparición de los movimientos vecinales. La crisis de los setenta y el paro acabaron por convertir estos barrios en el territorio germinal del quinqui. (Cuesta & Cuesta, 2009)

En el verano de 1978 la entrada de Cañas en los quinquis generó un cambio doble; la redefinición de su propia identidad y la de la banda de Cañas. En particular, a pesar de que la "primera impresión" de Cañas "al ver" a Tere y el Zarco "fue que eran dos charnegos duros, de extrarradio, quizá dos quinquis" que los unía un vago aire de familia (Cercas, 2012, p. 23), Cañas se había ido con el Zarco y Tere. Y no en vano; Cañas querría sobrepasar la vergüenza y culpa por lo ocurrido con Batista; desearía poder borrarlo para empezar una nueva vida, como suele decirse, porque quería ser otro, "reinventarme, cambiar de piel, dejar de ser una serpiente para convertirme en dragón, como los héroes del Liang Shan Po" (Cercas, 2012, pp. 88-89). "Y no olvidé —sentencia Cañas— que me salvé... conocer al Zarco me hizo fuerte; antes de conocer al Zarco yo era un niño, y conocer al Zarco me convirtió en un adulto" (Cercas, 2012, p. 204). No obstante, nunca se sintió "miembro del todo miembro de la vasca: lo era y no era, hacía y no hacía, estaba dentro y fuera, como un testigo o un mirón que participa en todo, pero sobre todo observa a todos participar" (Cercas, 2012, pp. 66). Al mismo tiempo, la llegada de Cañas coincidió con el primer salto cualitativo que dio la banda, ya que anteriormente se restringía a dar golpes (Cercas, 2012, p. 85). Según sus propias palabras, "no fui yo el que lo provocó, sino el verano, que lo cambió todo porque llenó la costa de turistas y la convirtió en un reclamo irresistible. Esto aumentó la actividad de la basca, quizá la convirtió de verdad en una banda de delincuentes" (Cercas, 2012, p. 85).

Cañas describe a Zarco como una figura carismática, valiente y atractiva, así como un héroe urbano. Zarco es el líder indiscutido de su grupo, con una mezcla de rebeldía y libertad que cautiva a Cañas. En ese contexto, Cañas, que proviene de un entorno más protegido socialmente, mitifica a Zarco como un símbolo de todo lo que él no es: alguien sin miedo; "cuantos más delitos cometes sin que te pase nada, menos miedo te da todo" (Cercas, 2012, p. 90). Se trata, pues, de alguien ajeno a las normas sociales y que vive con intensidad. Zarco representa una especie de ideal romántico de libertad, peligro y desafío al sistema:

Las primeras veces que lo vi, ..., el Zarco me pareció uno de esos tipos duros, imprevisibles y violentos que dan miedo porque no tienen miedo, exactamente lo contrario de lo que era yo o de como yo me sentía entonces: yo me sentía un perdedor nato, así que él solo podía ser un ganador nato, un tipo que iba a comerse el mundo; eso es lo que yo creo el Zarco fue para mí, y quizá no solo aquel verano. (Cercas, 2012, p. 62)

Asimismo, conforme avanza el relato, Cañas recuerda cómo Zarco se convierte en una leyenda, no solo para él, sino también para los medios de comunicación y para toda la sociedad. Señala que la leyenda del Zarco fue, en gran medida, una construcción externa, impulsada por la fascinación del público hacia los quinquis y las narrativas de rebeldía juvenil. Tal como él mismo reconoce, los medios exaltaron su figura como un héroe marginal, contribuyendo así a la creación de este mito. Cañas afirma:

por un mito se entiende una historia popular que en parte es verdad y en parte es mentira y que dice una verdad que no se puede decir solo con verdad... una verdad de todos... la gente inventa (estas historias), no puede vivir sin ellas... [En el caso del Zarco] no la inventó la gente, o no solo, sino sobre todo los medios de comunicación: la radio, los periódicos, la tele; también las canciones y las películas. (Cercas, 2012, p. 191)

De hecho, la realidad de la juventud quinqui fue abordada en el cine desde diversos enfoques a través de películas de directores que reflejan la experiencia de estos jóvenes en los márgenes del sistema (Llopis, 2020). Entre 1978 y 1985 se produjeron un total de 30 películas en España sobre la delincuencia juvenil (Serrano, 2009, párr. 3). La cobertura mediática de sus crímenes contribuye a consolidar su imagen de rebelde y antihéroe.<sup>4</sup> En efecto:

dentro de la fenomenología de la mitificación del quinqui, se produce una relación muy cruzada entre la prensa, el cine y otras manifestaciones de la cultura popular como la música o los cómics... Hay una serie de escenas musicales como son la rumbera, la rockera o la disco, que contribuyen a la mitificación de esta figura. Pero probablemente la construcción del mito se deba más al cine, la prensa y la retroalimentación que tiene la una sobre la otra; las películas recogían los titulares de la prensa, y a la vez las propias películas generaron noticias. (Serrano, 2009, párr. 4)

En los recuerdos de Cañas se perfila esa visión mitificada del Zarco, ya que él se presenta como alguien que trascendió la delincuencia común y alcanzó un estatus icónico, una figura trágica que representa la lucha contra la autoridad y la marginación social.

En la segunda parte del libro, los recuerdos de Cañas ofrecen una visión más compleja de la figura de Zarco, desafiando las simplificaciones y fomentando una reflexión sobre su verdadero impacto en la sociedad y su propio destino. A medida que Cañas relata su experiencia desde la perspectiva adulta, empieza a ver a Zarco no como un héroe, sino como una víctima de las circunstancias. Se da cuenta que el Zarco no eligió ser un rebelde, sino que era un joven atrapado en la pobreza y la exclusión social; un ser, en definitiva, que no tenía más opciones que recurrir a la delincuencia. Comprende que sus actos delictivos no eran heroicos, sino parte de una espiral autodestructiva. Las acciones de Zarco, que en su juventud parecían emocionantes, se revelan como respuestas desesperadas a un entorno social opresivo. Este proceso de desmitificación, en el que se reconoce que se trata de

<sup>4</sup> "La presencia que los jóvenes delincuentes tenían en los medios de comunicación es clave para entender su iconización. El Vaquilla y El Jaro son las estrellas más brillantes de este universo, auténticos héroes de la marginalidad, gracias a los biopics cinematográficos: *Navajeros*, la saga *Perros callejeros* y *Yo, El Vaquilla*. Estas películas conforman la médula del cine quinqui". (Cuesta & Cuesta, 2009, *Quinqui-Stars*)

alguien atrapado por su propia leyenda y condenado desde el inicio, es gradual: “Como le digo, tardé mucho tiempo en comprender que en realidad era un perdedor nato, y cuando lo comprendí ya era tarde y el mundo ya se lo había a él. ... en fin” (Cercas, 2012, p. 62).

Uno de los momentos fundamentales en la desmitificación de Zarco se produce cuando Cañas lo visita en prisión muchos años después. El Zarco que encuentra es un hombre envejecido, destruido por las drogas, sin rastro del joven carismático que había conocido. Este encuentro es esencial, ya que resalta el contraste entre el Zarco mítico que Cañas recuerda de su juventud y la dura realidad del hombre destrozado por la vida. Cañas recuerda que

el Zarco acababa de volver a [la cárcel de] Gerona casi como un resto arqueológico o como un maldito olvidado cuando para todo el mundo era poco menos que un caso irrecuperable o cerrado después de haberse pasado la vida en la cárcel. (Cercas, 2012, p. 197)

Asimismo, los medios de comunicación contribuyeron a la desmitificación del Zarco. En este proceso fue clave la cobertura de los juicios, al poner el foco en las repercusiones legales y las vivencias de sus víctimas. De este modo, los medios no solo crearon un mito, sino que también propiciaron su crítica y reevaluación. Con el tiempo, ciertos medios publicaron análisis críticos que desarticulaban la imagen idealizada del Zarco, centrándose en las realidades del crimen, la pobreza y la marginalidad. Hasta que, en algún momento, el interés de los medios por él cesa. “Ni siquiera los dos periódicos locales habían dedicado a su llegada un miserable suelto en la sección de sociedad. Era una de las diferencias que separaban un mito plebético de un mito amortizado” (Cercas, 2012, p. 197).

Entre 1976 y 1982, la delincuencia en España se incrementó más del 100%, mientras que las autoridades solo ofrecieron respuestas centradas en la represión penal, sin abordar las problemáticas sociales de los jóvenes delincuentes. Muchos de estos jóvenes alternaban entre correccionales y prisiones, lo que a menudo exacerbaba su drogadicción y criminalidad. El sistema legal y los servicios sociales no contaban con mecanismos adecuados para facilitar su reintegración ni para brindar el tratamiento necesario. Como resultado, estos jóvenes se encontraban condenados a la prisión o, en el peor de los casos, a la muerte debido a la drogadicción o la violencia. En la novela *Canas* afirma que el Zarco “había vivido en permanente rebeldía contra su reclusión y contra las condiciones de su reclusión, en una especie de denuncia permanente del sistema penitenciario español” (Cercas, 2012, p. 205).

Basándose en lo anterior, resulta evidente que:

La narrativa moldea, de manera diversa, diferentes manifestaciones y posibilidades de construcción de la memoria y la identidad, y presenta, a veces someramente, otras veces con sorprendente prolijidad, a partir de una cultura del recuerdo ya preexistente, unos modelos identitarios con una significativa carga simbólica, que bien pueden influir, de manera determinante, en las variantes que adoptan en la sociedad contemporánea los procesos individuales y colectivos de evocación del pasado y de construcción de identidades. (Maldonado Alemán, 2010, p. 172)

Desde una lectura política y social, *Las leyes de la frontera* presenta una crítica a las versiones oficiales de la historia, poniendo de relieve cómo la memoria co-

lectiva de los sectores marginalizados, en este caso la de los quinquis, se ha “silenciado” o distorsionado. “Fueron los excluidos de los grandes negociados de la transición, los sobrantes, los “hijos del agobio”, como reza un cartel del mítico documental “Después de” (Llopis, 2020).

La narrativa de Cercas invita, pues, a cuestionar la mitología que rodea a los quinquis, confrontando la memoria colectiva, la memoria “hegemónica”, con las realidades sociales y económicas que confrontaban con ella, lo que permite una comprensión más crítica de su vida. La historia de Cañas se conecta con las luchas y sufrimientos de otros jóvenes de su tiempo, creando un sentido de identidad colectiva. Su memoria actúa como un espejo de las tensiones internas de la novela entre la idealización y la realidad. En su juventud, Cañas mitifica al Zarco como un icono rebelde, alguien que encarna la libertad y la resistencia frente a un sistema opresivo. Sin embargo, a medida que madura y reflexiona sobre su pasado, desmitifica al Zarco al entender su historia en términos más humanos y complejos o dicho con otras palabras: no como un héroe, sino como una víctima de la marginalidad. Esta dualidad en la memoria de Cañas revela hasta qué punto el mito de los quinquis se construye a partir de una combinación de fascinación juvenil, romanticismo y tragedia, y cómo la desmitificación es una forma de reconciliarse con la cruda realidad.

Resulta, pues, evidente, que el cambio en la mentalidad de Cañas corresponde estrechamente al contexto histórico y social en el que vive. Su evolución refleja una mayor conciencia de las complejidades de la vida del Zarco y de las realidades sociales de su tiempo, lo que lo lleva a desmitificar la figura del Zarco y a reconocerlo como un ser humano atrapado por las circunstancias. Según Emmanuel Rodríguez e Isidro López en su obra *Fin de ciclo*:

los quinquis eran jóvenes y adolescentes de clase baja que residían en los cinturones industriales de las grandes ciudades españolas, cuyas vidas estaban marcadas por el desempleo, la marginación, el desarraigo, la delincuencia y la drogadicción. En estas zonas periféricas, construidas durante el desarrollismo franquista para albergar a la clase trabajadora y a la migración rural, los quinquis mostraban una realidad de pobreza y abandono que contrastaba con las imágenes de progreso promovidas por los medios oficiales durante la transición. (Llopis, 2020)

## Referencias

- Cercas, J. (2012). *Las leyes de la frontera*. Mondadori.
- Cuesta, A. & Cuesta, M. (2009). Los barrios de los setenta: polígonos, paro y depresión.
- Cuesta, A. & Cuesta, M. (Comisarias). (2009). *Quinquis de los 80. Cine, prensa y calle*
- [Exposición]. Centre de Cultura Contemporània de Barcelona (CCCB). <https://www.cccb.org/es/exposiciones/detalle/quiquis-de-los-80>.
- Entrevista a Javier Cercas, autor de *Las leyes de la frontera*. (2012, octubre 5). *Entrevista a Javier Cercas, autor de Las leyes de la frontera* [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=v2PT0K1qm5s>
- Florenchie, A. (2014). La memoria novelada: Hibridación de géneros y metaficción en la novela española sobre la Guerra Civil y el franquismo, 2000-2010 La memoria novelada II: Ficcionalización, documentalismo y lugares de memoria en la narrativa memorialista española. *Bulletin Hispanique*, 116 (2), 938-942.

- García, R. (2023, junio 27). La claqueta de la historia: Liang Shan Po, el barrio que surgió de una serie de los años 70. *20 Minutos*. <https://www.20minutos.es/cinemanía/blogs/la-claqueta-de-la-historia/liang-shanpo-barrio-que-surgio-una-serie-los-anos-70-5598289/>  
<https://doi.org/10.4000/bulletinhispanique.3690>  
<https://www.elmundo.es/elmundo/2009/05/25/cultura/1243273832.html>
- Liikanen, E. (2015). El papel de la literatura en la construcción de la memoria cultural: Tres modos de representar la Guerra Civil y el franquismo en la novela española actual ([Tesis doctoral, Universidad de Helsinki y Universidad de Santiago de Compostela]. Repositorio de tesis de la Universidad de Helsinki. <https://helda.helsinki.fi/handle/10138/155700>
- Llopis, E. (2020, noviembre 12). La cultura quinquí, “borrón” de la Transición: Entrevista a Roberto Robles Valencia y Eduardo Matos-Martín. *El Viejo Topo*. <https://www.elviejotopo.com/articulo/la-cultura-quinqui-borron-de-la-transicion/>
- Maldonado Alemán, M. (2010). Literatura, memoria e identidad. Una aproximación teórica. *Cuadernos de Filología Alemana*, 2010(Anejo III), 171-179.
- Prat i Carós, J. (2009). La memoria biográfica y oral y sus archivos. *Revista de Antropología Social*, 18, 267-295.
- Serrano, I. (2009, mayo 25). Quinquí de los 80: de macarras a objeto de estudio. *El Mundo*.
- Souroujon, G. (2011). Reflexiones en torno a la relación entre memoria, identidad e imaginación. *Andamios. Revista de Investigación Social*, 8 (17), 233-257. Universidad Autónoma de la Ciudad de México.
- Tejero Yosovitch, Y. N. (2022). Las leyes de la frontera y las fronteras de la ley: Un análisis de la novela de Javier Cercas. *Luthor*, 51. <https://revistaluthor.com.ar/280.pdf>

# Diferencial de retornos y Efectos de Valoración en el Balance Externo Argentino (1993-2023)<sup>1</sup>

## Return spread and Valuation Effects in the Argentine External Balance Sheet (1993-2023)

Fecha de recepción: 2 de octubre de 2024  
Fecha de aceptación: 27 de noviembre de 2024

Iván Weigandi<sup>2</sup>

**Resumen:** Durante la convertibilidad, Argentina mantuvo una posición deudora frente al resto del mundo, mientras que en la posconvertibilidad asumió una posición acreedora. Sin embargo, en ambos períodos el país registró grandes déficits en la cuenta de Renta de la Inversión dentro de la Cuenta Corriente. A partir de 2010, la Cuenta Corriente se tornó negativa en su totalidad sin afectar negativamente la Posición Neta de Inversión Internacional del país. Para explicar estos fenómenos, se realiza un análisis sobre el diferencial de retornos en el balance externo argentino, considerando tanto las rentas cobradas y pagadas como las ganancias de capital de los activos y pasivos externos. Los resultados indican que estos factores financieros desempeñaron un rol clave entre 1993 y 2003. Los flujos acumulados de rentas netas sumaron un déficit de 309.862 millones de dólares, mientras que los cambios en los precios de estos activos y pasivos generaron ganancias de capital de 308.882 millones de dólares. El cálculo del diferencial de retornos entre activos y pasivos indica que este fue negativo, con un promedio de -3,6 %. Este diferencial se explica tanto por el peso de cada tipo de instrumento en el balance externo como por la diferencia de retornos entre instrumentos similares en los activos y pasivos externos. En conclusión, el diferencial de retornos negativo explica los persistentes déficits en la Renta de la Inversión, incluso con una posición acreedora frente al resto del mundo. Por otro lado, las ganancias de capital explican cómo, a pesar de tener un déficit acumulado en la Cuenta Corriente desde 2010, la Posición Neta de Inversión Internacional mejoró, particularmente debido a las fuertes devaluaciones durante dicho período.

**Palabras clave:** posición de inversión internacional, cuenta corriente, renta de la inversión, diferencial de retornos, ganancias de capital

**Abstract:** During the convertibility, Argentina maintained a debtor position vis-à-vis the rest of the world, while in post-convertibility it holds a creditor position. However, in both periods the country recorded large deficits in the Investment Income account within the Current Account. From 2010 onwards, the Current Account turned negative without negatively affecting the country's Net International Investment Position. To explain these phenomena, the paper presents an analysis of the return differential in Argentina's external balance sheet is, considering both the income received and paid and the capital gains on external

<sup>1</sup> Una versión anterior de este trabajo fue presentada el 12 de julio de 2019 en la II Conferencia "Julio H. G. Olivera", organizada por la Universidad de Buenos Aires y la Universidad Nacional de San Martín.

<sup>2</sup> Doctorando en Economía en la Escuela de Negocios de la Universidad de Leeds, Leeds, Reino Unido. Identificador ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-7507-6917>. Correo electrónico: [bniw@leeds.ac.uk](mailto:bniw@leeds.ac.uk)



*assets and liabilities. The results indicate that these financial factors played a key role between 1993 and 2003. Cumulative net income flows accumulated a deficit of \$309.862 million dollars, while changes in the prices of these assets and liabilities generated \$308.882 million dollars in capital gains. The calculation of the return differential between assets and liabilities indicates that it was negative, averaging -3.6 %. This differential is explained both by the weight of each type of instrument in the external balance sheet and by the difference in returns between similar instruments in external assets and liabilities.*

*In conclusion, the negative return differential explains the persistent deficits in Investment Income, even with a creditor position vis-à-vis the rest of the world. On the other hand, capital gains explain how, despite having an accumulated deficit in the Current Account since 2010, the Net International Investment Position improved, particularly due to strong devaluations during that period.*

**Keywords:** *international investment position, current account, investment income, return spread, capital gains*

## Introducción

Desde la década del noventa, Argentina atravesó una serie de transformaciones en su régimen macroeconómico. Durante la Convertibilidad (1991 - 2002) el país mantuvo un régimen de tipo de cambio fijo, políticas de apertura financiera, y una posición deudora frente al resto del mundo en la Posición Neta de Inversión Internacional (la cuenta que registra la diferencia entre el stock de activos externos y pasivos externos). En la posconvertibilidad, se mantuvo un tipo de cambio administrado, controles de capitales (relajados brevemente durante 2016-2019) y una posición acreedora frente al resto del mundo. Sin embargo, en ambos períodos el país observó grandes déficits en la Renta de la Inversión de la Cuenta Corriente. Esta cuenta registra los cobros y pagos de intereses, utilidades y otras rentas de los mencionados activos y pasivos externos. Por otro lado, a partir de 2010, la Cuenta Corriente se torna deficitaria (con la excepción de 2020 y 2021) sin afectar negativamente la Posición Neta de Inversión Internacional. ¿Por qué si el país pasó de ser deudor a ser acreedor del resto del mundo, la Renta de la Inversión siguió siendo deficitaria? ¿Por qué a pesar de los déficits de Cuenta Corriente la Posición de Inversión Internacional no se deterioró? Estos interrogantes guían este trabajo.

Para responder estas preguntas, este trabajo aplica los aportes de las macrofinanzas internacionales a la comprensión de la dinámica del balance externo argentino entre 1993 y 2023<sup>3</sup>. De esta manera, el trabajo cuantifica el rol de los factores financieros en la evolución del balance externo del país. Dicho período comprende dos configuraciones macroeconómicas distintas en el país. Por ello, además de analizar las tendencias de todo el período, se observarán dos subperíodos, uno entre 1993 y 2000, y otro entre 2003 y 2023. En el primero, el país mantuvo un régimen de tipo de cambio fijo, políticas de liberalización y una posición deudora con el resto del mundo. En el segundo, un tipo de cambio administrado, controles de capitales durante la mayor parte del período y una posición acreedora. Así, el

---

<sup>3</sup> La selección de este período se debe a la disponibilidad de la información.

trabajo busca comprobar si hubo cambios estructurales en el diferencial de retornos y en los efectos de valoración, más allá del shock del cambio de régimen.

Los resultados de este trabajo indican el rol clave de los factores financieros en la dinámica de la Posición de Inversión Internacional argentina. Los flujos acumulados de rentas que pagan los residentes por sus pasivos externos, y las que cobran por sus activos externos, acumularon un déficit de 309.862 millones de dólares entre 1993 y 2023. En cambio, los cambios en los precios de los activos y pasivos externos (medidos en dólares), generaron ganancias de capital en torno a los 308.882 millones de dólares en dicho período. Para dimensionar el rol de estos dos factores, en el mismo período, la balanza comercial acumuló 111.492 millones de dólares.

Este trabajo también calcula los retornos implícitos en el ratio entre las rentas y ganancias de capital, y stock tanto de activos externos y como de pasivos externos. El diferencial entre los retornos de estos activos y pasivos fue negativo en un 3,6 % promedio en dicho período. Esto significa que, por cada unidad invertida en instrumentos emitidos por otros países, los residentes de Argentina obtuvieron una rentabilidad promedio menor en comparación con la rentabilidad que los inversores extranjeros obtuvieron al poseer instrumentos emitidos por el país.

Este artículo descompone también dicho diferencial entre tres efectos: el Efecto Composición, explicado el peso de cada tipo de instrumento en el balance externo (bonos, préstamos, etc.), el Efecto Retorno, explicado por diferencial de retornos entre instrumentos iguales en los activos y pasivos externos, y el Efecto Timing, explicado por en qué momento cambia la composición del balance externo. El primer efecto fue negativo, explicando 1,9 % del mencionado 3,6 %. Esto implica que el país invierte (emite pasivos) un porcentaje mayor en los instrumentos que menor (mayor) rendimiento tienen en su cartera. Por otro lado, el Efecto Retorno también es negativo, con un valor de 1,2 %, indicando que Argentina tiene un diferencial negativo entre instrumentos. Finalmente, el Efecto Timing, registró un efecto positivo del 1,7 %, principalmente por los cambios en la composición de los pasivos (pérdidas de no residentes por cambiar la composición de cartera en malos momentos).

De esta manera, el diferencial de retornos negativo explica los persistentes déficits en la Renta de la Inversión, incluso cuando el país tiene una posición acreedora con el resto del mundo desde hace varios años. Este diferencial se explica tanto porque el país “paga más” que el resto del mundo por cada instrumento, como por la composición del balance externo, con mayor peso de los instrumentos que pagan poco en el activo, y mayor peso de los instrumentos que pagan mucho en el pasivo. Por otro lado, las ganancias de capital, si bien no llegan a compensar los retornos pagados en términos netos vía la Renta de la Inversión, explican como a pesar de tener un déficit de Cuenta Corriente en el acumulado desde 2010, la Posición Neta de Inversión Internacional mejoró, particularmente de la mano de las fuertes devaluaciones de 2018 y 2019.

Esta presentación se organiza de la siguiente manera: en la Sección 1 se introduce el marco teórico, compuesto por una revisión de la literatura sobre los análisis del balance externo desde una perspectiva financiera, y en particular sobre el cálculo del diferencial de retornos y los efectos de valoración en dicho balance. En la Sección 2, se describe las fuentes de información y la metodología para analizar

el diferencial de retornos y de los efectos de valoración. La Sección 3 presenta los resultados de este análisis para el balance externo argentino. Finalmente, se esbozan algunos comentarios y conclusiones.

## **1 - Un enfoque macrofinanciero para el sector externo: ¿Qué nos dice la literatura?**

Desde la década del setenta, la integración financiera internacional y la liberalización de la Cuenta Financiera fueron acompañadas por un aumento en el tamaño de los activos y pasivos externos brutos en todo el mundo, fenómeno estudiado en profundidad por Lane & Milesi-Ferretti (2003, 2004, 2006, 2007, 2008, 2018). Este crecimiento, y la detección de “Desbalances Globales” (Eichengreen 2004), ha incrementado el interés en la Posición de Inversión Internacional. Alberola, Estrada & Viani (2020) registran que, mientras los desbalances de la Cuenta Corriente parecen haber disminuido después de la Crisis Financiera Global, los desbalances en los stocks continúan. Mientras Posiciones de Inversión Internacional netas de montos pequeños pueden indicar un frente externo balanceado, significativas posiciones brutas en activos y pasivos externos tienden a aumentar el efecto de pequeñas diferencias en los retornos de estos, y de movimientos en los precios de los activos (Lane & Milesi-Ferretti 2004, 2007). Lane & Milesi-Ferretti (2007) resaltan cómo se amplifican estos efectos por la heterogeneidad en la estructura de los balances externos de los países, tanto en lo que respecta a la participación de los instrumentos, como a en qué moneda están denominados, su madurez y su liquidez.

En este mismo período, se registraron dos incongruencias empíricas (o puzzles) en la economía estadounidense con respecto a lo que indicaba la teoría. Dichos puzzles, son, por un lado, que los grandes déficits de Cuenta Corriente de Estados Unidos no tuvieron como contrapartida un deterioro de la Posición de Inversión Internacional de igual magnitud. Y por el otro, que los ingresos de la Renta de la Inversión de los Estados Unidos se han mantenido persistentemente positivos a pesar de que la Posición de Inversión Internacional se mantiene negativa. Esto último significa que los residentes de Estados Unidos pagan un retorno relativamente bajo por sus pasivos, mientras reciben uno relativamente alto por sus activos. Este diferencial de retornos a favor de Estados Unidos ha sido señalado por la literatura como parte del “privilegio exorbitante” de este país (Habib, 2010). Existen distintas hipótesis sobre su origen. Entre ellas, Forbes (2010) señala al desarrollo, liquidez y eficiencia de los mercados financieros estadounidenses como principal factor. En cambio, (Hausmann & Sturzenegger (2005) indican que este privilegio no sería tal, al considerar las falencias en la contabilización del tamaño real del balance estadounidense. Sin embargo, existe evidencia en contra de esta hipótesis (Buiter, 2006). También se ha destacado su posición global, enfatizando el rol del dólar como moneda de reserva y de uso transaccional en todo el mundo. De esta manera, el diferencial de retornos sería la prima que cobra Estados Unidos por proveer de liquidez al mundo (Despres, Kindleberger & Salant, 1966; Gourinchas, 2008). Otros autores se han enfocado en la composición del balance externo de dicho país. Por ejemplo, Gourinchas, Govillot & Rey (2010) indican que el balance externo estadounidense podría asimilarse al balance de un inversionista de riesgo. Esto se debe a que Estados Unidos tiende a emitir pasivos relativamente seguros y de corto

plazo, como deuda pública, y activos de largo plazo en instrumentos más riesgosos como Inversión Extranjera Directa. De esta manera, esta “posición riesgosa” explicaría el diferencial de retornos. Por otro lado, aplican la analogía de una compañía de seguros, siendo el diferencial de retornos la prima que el resto del mundo le paga a Estados Unidos durante tiempos normales. En períodos de crisis, el dólar se aprecia globalmente por el aumento de su demanda, por lo cual Estados Unidos tiene pérdidas de capital en su balance externo. De esta manera, estas pérdidas de capital son el pago del siniestro o “deber exorbitante” como lo llaman los autores.

Estos efectos fueron abordados por lo que posteriormente Pavlova & Rigobon (2010) denominan macrofinanzas internacionales. Estas incorporan la elección de portafolio y los precios de los activos en los modelos de macroeconomía internacional. De esta manera analizan cómo los balances brutos y su composición pueden dar a lugar a diferenciales en los retornos que afectan los resultados de la Cuenta Corriente más allá de lo que indicaban los enfoques clásicos. Varios autores de distintas corrientes han destacado también la importancia de separar los conceptos de ahorro e inversión y los asociados a los recursos reales, de las transacciones financieras, entendidas como flujos de caja. Estas últimas, deben ser analizadas en sus valores brutos, junto a los cambios en los balances que estas generan (de Carvalho, 2009; Borio & Disyatat, 2010; Obstfeld, 2012; Borio & Disyatat, 2015; Avdjiev, McCauley & Shin 2016). Además, mientras en los modelos clásicos, los resultados de la Cuenta Corriente son idénticos a los cambios en la Posición de Inversión Internacional, este nuevo enfoque estudia las ganancias de capital no realizadas que surgen del cambio de precio de los activos y del tipo de cambio, llamadas efectos de valoración (Gourinchas, 2008).

### Diferencial de retornos y efectos de valoración

Curcuru, Tahomas & Warnock (2013) identifican tres corrientes en la literatura sobre el diferencial de retornos. En la primera incluyen entre los principales trabajos a Lane & Milesi-Ferretti (2007), Gourinchas & Rey (2007a), Meissner & Taylor (2006) y Obstfeld & Rogoff (2005), que calculan los retornos como la suma del flujo de rentas registrados en la Cuenta Corriente y las ganancias de capital de un período con respecto al stock de activos y pasivos del período anterior. Los efectos de valoración son calculados como los cambios en los stocks de activos y pasivos en esos dos períodos, no explicados por los flujos captados en la Cuenta Financiera. Sin embargo, al calcularse de esta manera, se pueden incluir indebidamente “otros cambios” no atribuibles a modificaciones en los precios, como falencias a la hora de calcular los flujos o los stocks u otros cambios en las cantidades.

Esto es lo que, según los autores, se intenta enmendar en la segunda corriente, que señala un diferencial más pequeño a favor de Estados Unidos. Entre los principales trabajos se destacan Gourinchas & Rey (2007b), Lane & Milesi-Ferretti (2009), Curcuru, Dvorak & Warnock (2008) y Curcuru, Tahomas & Warnock (2009). Una de las medidas alternativas utilizadas, es la de retornos de mercado obtenidos de fuentes directas, como índices bursátiles. Finalmente, la tercer corriente incluye los trabajos de Forbes (2010), Habib (2010) y Gourinchas, Govillot & Rey (2010). Estos luego de remover los “otros cambios” encuentran más modestos, pero aún significativos diferenciales a favor de Estados Unidos.

Curcuru, Thomas & Warnock (2013) también indican cómo los análisis del diferencial de retornos distinguen entre el diferencial de rentas y los efectos de valoración. Al mismo tiempo descompone estos en tres efectos: los Efectos Composición, Retorno y Timming. El primero refiere a la composición de los balances como origen del diferencial (Gourinchas & Rey 2007a). El segundo a la existencia de distintas tasas entre países en los mismos instrumentos (Gourinchas 2006). Finalmente, el tercero, al efecto del momento en que se reasignan los componentes del balance (Curcuru, Dvorak & Warnock, 2010).

Con la excepción de los trabajos de Lane & Milesi-Ferretti, existen pocas aplicaciones fuera de los Estados Unidos, y aún menos incluyendo países emergentes. Estas pocas excepciones incluyen a Castillo (2016), Akyüz (2019) y Mayer (2021), entre otros. Castillo (2016) presenta un marco teórico para evaluar la sostenibilidad externa incluyendo los efectos de los diferenciales de retorno, así como una aplicación para un panel de países latinoamericanos. Akyüz (2021) ha señalado cómo las economías emergentes tienen déficits en sus ingresos netos de inversión internacional debido a sus diferenciales de retorno negativos, incluso con posiciones acreedoras. De manera similar, Mayer (2021) encuentra que las economías en desarrollo registraron retornos negativos durante 2010-2019.

## 2 - Información y Metodología

Para calcular los diferenciales de retornos y los efectos de valoración en el balance externo argentino se utilizaron como fuente de datos las series del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de la Balanza de Pagos y de la Posición de Inversión Internacional. Esta información fue adaptada acorde al Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional Sexta edición (MBP6) del Fondo Monetario Internacional (2009) y se expresa en dólares estadounidenses en base anual. Esto fue necesario, ya que los datos del INDEC para 1994-2016 tenían el formato de la quinta edición del MBP, mientras la nueva serie en formato MBP6 comienza en 2006. Para los datos de la Posición de Inversión Internacional, se utilizaron los valores a precios de mercado, a fin de identificar correctamente los efectos de valoración. Los datos faltantes se completaron con la base de datos de la Riqueza Externa de las Naciones Mark II de Lane & Milesi-Ferretti (2018). El Producto Bruto Interno en dólares estadounidenses se obtuvo de la base de datos del Ministerio de Hacienda de la Nación Argentina y del World Economic Outlook del FMI.

El stock de pasivos en cesación de pagos no se incorporó en el período entre 2001 y 2005 para evitar que las tasas de retorno implícitas sean subestimadas, por ser stocks sin su flujo de pagos correspondiente. Por otro lado, la suba de los stocks que implicó su normalización en distintos períodos fue descontada directamente en el cálculo de las Ganancias de Capital como otras variaciones.

Los factores de explicación de la evolución del balance externo, los retornos en activos y pasivos externos y efectos de valoración se calculan como en Lane & Milesi-Ferretti (2004, 2007) y Habib (2010), con la diferencia que se calculan en dólares estadounidenses y solamente en valores nominales. Esta decisión se debe al enfoque estrictamente orientado al sector externo de este trabajo, y para evitar el efecto de la volatilidad de las tasas domésticas de interés e inflación (además de la falta de estadísticas confiables para el período 2007-2015), sobre las tasas de re-

tornos de activos y pasivos mayormente denominados en moneda extranjera.

Partiendo de igualdades fundamentales, la Balanza de Pagos en el período  $t$ , se compone, por un lado, por la Cuenta Corriente  $CC$ , y la Cuenta Capital  $CK$  (que registra transferencias unilaterales de bienes de capital). La suma de la Cuenta Corriente y la Cuenta Capital, indican las necesidades de financiamiento de la economía nacional con respecto al Resto del Mundo. Como se financian esas necesidades se registra en la Cuenta Financiera  $CF$ . Por último, los Errores y Omisiones  $EO$ , cierran las igualdades de la Balanza de Pagos:

$$CC_t + CK_t = CF_t + EO_t \quad (1)$$

La Cuenta Corriente está integrada por la Balanza Comercial  $BC$  (el resultado neto de exportaciones menos importaciones de bienes y servicios), la Remuneración de los Empleados  $RE$ , la Renta de la Inversión  $RI$  (que incluye utilidades, dividendos e intereses) y el Ingreso Secundario  $TU$  (transferencias unilaterales):

$$CC_t = BC_t + RE_t + RI_t + TU_t \quad (2)$$

La Cuenta Financiera se puede descomponer en la suma de los flujos de activos  $F^a$  netos de los flujos de pasivos  $F^p$ , de los distintos instrumentos  $j$  (Inversión Extranjera Directa, Inversión de Cartera, Otra Inversión, Activos de reservas o Reservas Internacionales y Derivados financieros):

$$CF_t = \sum_{j=1}^N (F_t^{a,j} - F_t^{p,j}) \quad (3)$$

Por otro lado, la Posición de Inversión Internacional  $P^{II}$  de un período, es la suma de los stocks de Activos Externos  $A$  netos de los Pasivos Externos  $P$ , de los distintos instrumentos  $j$ :

$$PII_t = \sum_{j=1}^N (A_t^j - P_t^j) \quad (4)$$

El cambio de la Posición de Inversión Internacional de un período a otro se puede descomponer en la suma de la Cuenta Corriente, la Cuenta Capital, los Errores y Omisiones y las Ganancias de Capital o Efectos de Valoración  $GK$ , y Otras Variaciones de stocks  $OV$  no debidas a cambios en los precios de los Activos y Pasivos o del tipo de cambio:

$$PII_t - PII_{t-1} = CC_t + GK_t + OV_t + (CK_t + EO_t) = CF_t + GK_t + OV_t \quad (5)$$

Definiendo las Ganancias de Capital, como las variaciones en los Activos y Pasivos de cada tipo de instrumento, restándole tanto los flujos registrados en la

Cuenta Financiera como las Otras Variaciones:

$$GK_t = \sum_{j=1}^N (GK_t^{a,j} - GK_t^{p,j}) = \sum_{j=1}^N [(A_t^j - A_{t-1}^j - F_t^{a,j} - OV_t^{a,j}) - (P_t^j - P_{t-1}^j - F_t^{p,j} - OV_t^{p,j})] \quad (6)$$

Combinando (2) con (5):

$$PII_t - PII_{t-1} = BC_t + TU_t + RI_t + RE_t + GK_t + CK_t + EO_t + OV_t \quad (7)$$

Y agrupando el Ingreso Secundario, la Remuneración a los Empleados, la Cuenta Capital, los Errores y Omisiones y las Otras Variaciones, en Otras Transacciones y Variaciones *OT* (por significar montos pocos relevantes), nos queda las variaciones en la Posición de Inversión Internacional expresadas en:

$$PII_t - PII_{t-1} = BC_t + \underbrace{RI_t + GK_t}_{\text{factores financieros}} + OT_t \quad (8)$$

El diferencial de retornos es la diferencia de las tasas activas y pasivas, pudiendo expresarse para cada uno de los instrumentos *j*. El mismo se compone por las tasas implícitas de rentas *i*, calculadas como los flujos de un período registrados en la Renta de la Inversión en la Cuenta Corriente, sobre el Stock de la Posición de Inversión Internacional del período anterior:

$$i_t^{a,j} - i_t^{p,j} = \frac{RI_t^{a,j}}{A_{t-1}^j} - \frac{RI_t^{p,j}}{P_{t-1}^j} \quad (9)$$

De manera similar, las tasas de ganancias de capital *k* se pueden calcular como:

$$k_t^{a,j} - k_t^{p,j} = \frac{GK_t^{a,j}}{A_{t-1}^j} - \frac{GK_t^{p,j}}{P_{t-1}^j} \quad (10)$$

Sumando rentas y ganancias de capital, el diferencial de retornos se puede expresar de la siguiente manera:

$$r_t^{a,j} - r_t^{p,j} = \frac{RI_t^{a,j} + GK_t^{a,j}}{A_{t-1}^j} - \frac{RI_t^{p,j} + GK_t^{p,j}}{P_{t-1}^j} \quad (11)$$

Finalmente, combinando (8) y (11), la dinámica de la Posición de Inversión Internacional queda determinada por:

$$PII_t - PII_{t-1} = BC_t + (r_t^a - r_t^p)A_{t-1} + r_t^p PII_{t-1} + OT_t \quad (12)$$

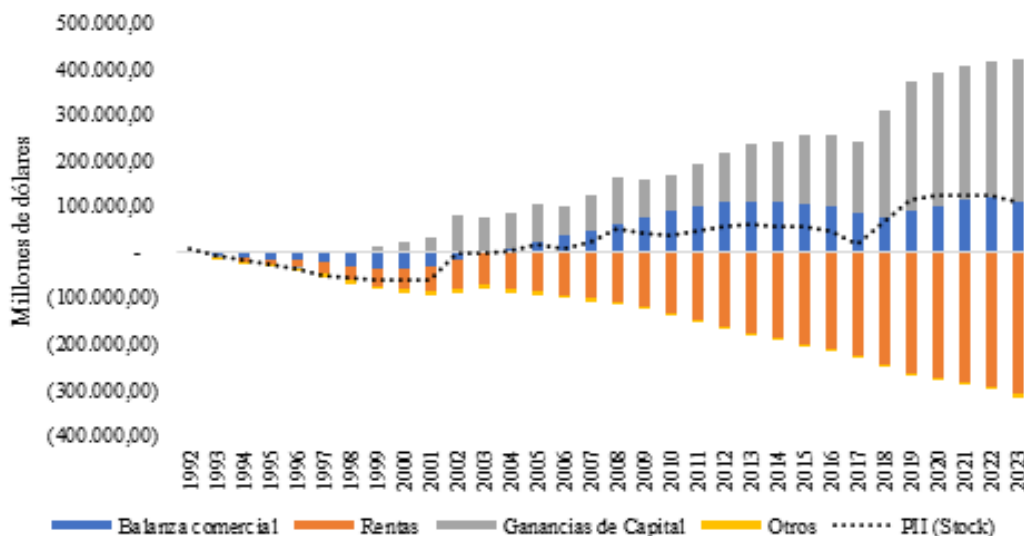
En la ecuación (13), puede observarse que, si existe un diferencial de retornos, las posiciones brutas de Activos y Pasivos serán relevantes para explicar la evolución del balance externo.

### 3 - Diferencial de retornos y efectos de valoración en el balance externo argentino

#### Determinantes del balance externo argentino: ¿Comerciales o financieros?

Al analizar la Posición de Inversión Internacional de Argentina, puede observarse que esta pasó de -9.597 millones de dólares estadounidenses (-4 % del PBI) a -60.514 millones (-20 % del PBI) entre 1993 y 2000. Los efectos de la crisis de 2001-2002; principalmente la devaluación fruto del abandono de la convertibilidad, redujo la posición deudora a -2.758 millones (-2 % del PBI). A fines de 2023, esta posición alcanzó un valor de 105.191 millones (16 % del PBI). Utilizando la ecuación para descomponer los factores que explican estos cambios, se puede ver el rol positivo que tuvo la Balanza Comercial entre 1993 y 2023, donde acumulo 111.492 millones de dólares (-37.260 millones en 1993-2000 y 129.513 millones en 2003-2023). Sin embargo, el otro componente más relevante de la Cuenta Corriente, la Renta de la Inversión, acumulo un resultado negativo de 309.862 millones de dólares (un déficit de 45.245 millones en 1993-2000 y de 249.355 millones en 2003-2023). Por otro lado, Otras Transacciones y Variaciones apenas explican -6.938 millones de la variación. El Gráfico 1 muestra la evolución de la Posición de Inversión Internacional, y los factores que explican esta variación de manera acumulada. En dicha figura se puede observar el rol preponderante de los factores financieros en los cambios del balance externo, con una Renta de la Inversión sostenidamente deficitaria.

Gráfico Nro. 1: Flujos y ganancias de capital acumuladas desde 1993 y stock de la Posición de Inversión Internacional



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y FMI



De esta manera, dentro de los factores registrados en la Balanza Comercial, los factores financieros tuvieron mayor impacto que los comerciales en la evolución del balance externo. Pero para explicar cómo Argentina pasó de ser un país deudor a uno acreedor, y mantener esa posición acreedora a pesar de la vuelta del déficit de Cuenta Corriente en 2010, se deben tener en cuenta los efectos de valoración, registrados como ganancias de capital en la Posición de Inversión Internacional. De esta manera, estas Ganancias de Capital acumuladas, registraron un efecto positivo sobre el balance por 308.882 millones de dólares entre 1993 y 2023 (22.293 millones en 1993-2000 y 229.227 millones en 2003-2023, y 57.361 millones solo entre 2001 y 2002), un valor más de dos veces mayor que el Balance Comercial en el período. Tal como había identificado Habib (2010), los efectos de valoración en Argentina tienen a ser permanentes y relevantes.

Tal como destacan Forbes, Hjortsoe & Nenova (2017), la Renta de la Inversión y los efectos de valoración pueden tener impactos relevantes y veloces, lo que los hace críticos para el análisis de la vulnerabilidad externa de los países. Los esfuerzos de los países por tener Balanzas Comerciales positivas pueden toparse con resultados en la Renta de la Inversión sistemáticamente negativos, incluso, con posiciones acreedoras con el resto del mundo. La composición y tamaño del balance externo y los diferenciales de rentas pueden así implicar déficits de Cuenta Corriente persistentes. Mientras el tamaño de los efectos de valoración depende de cambios en los precios de los activos y pasivos, y de variaciones en el tipo de cambio, estos no se registran en la Cuenta Corriente, lo que puede sesgar un análisis de la sustentabilidad externa de un país.

### **Desventaja exorbitante**

En la sección anterior se identificó el tamaño y la importancia de los factores financieros detrás de la evolución del balance externo argentino. Tanto la Renta de la Inversión como los efectos de valoración están determinados por la interacción de los Activos y Pasivos externos brutos con sus respectivas tasas de retorno (Habib 2010). En línea con la literatura del diferencial o exceso de retornos Curcuro, Thomas & Warnock, 2013), en esta sección se estudian los retornos de los Activos y Pasivos externos argentinos por separado, cuantificando la diferencia entre los mismos e identificando si el país presenta una desventaja exorbitante en este frente. Utilizando las ecuaciones 9, 10 y 11, se pueden calcular las tasas de rentas, de ganancias de capital y de retorno del balance externo argentino agregado en activos y pasivos. En el Gráfico 2 se puede observar cómo la tasa pasiva de rentas supera todos los años del período a la activa. El promedio en todo el período es de 7,4% para la tasa pasiva y de 2,5 % para la activa (ver Tabla 1). Durante la convertibilidad la tasa pasiva tenía una tendencia bajista mientras la activa una levemente alcista hasta el 2000, cuando cae fuertemente de 4,9 % a 2,3 % en 2002. Registraron en promedio, entre 1993 y 2000 un valor de 7,6 % y 4,4 % la tasa activa y pasiva respectivamente. Durante la posconvertibilidad, la tasa pasiva de rentas tuvo un fuerte aumento luego de 2002, con fluctuaciones hasta 2011, para comenzar a registrar una tendencia bajista, con mayor volatilidad desde 2017. La primera suba se puede asociar con un costo en términos de riesgo soberano del default, y la baja a partir de 2011 con los efectos de la segunda Reestructuración de la deuda en 2010.

Se puede observar el efecto de la crisis externa de 2018, la reestructuración de 2020, y la posterior normalización sobre la misma. La tasa activa refleja cercanamente los movimientos de las tasas de la Reserva Federal de Estados Unidos, la cual baja a casi cero luego de la Crisis Financiera Global, y comienza a subir gradualmente a partir de 2015. Posteriormente, esta baja nuevamente con el covid-19 y comienza a subir con la inflación en dicho país. En promedio, la tasa pasiva fue del 7,5 % mientras la tasa activa del 1,7 % entre 2003 y 2023.

Las tasas de ganancias de capital son mucho más volátiles, especialmente las pasivas. Mientras a simple vista, en los Gráficos 3 y 5 no puede observarse un diferencial en las tasas de ganancias durante todo el período, desde 2010 hasta 2023 (con excepción de 2021), la tasa de ganancias capital sobre los pasivos es negativa (positiva para el balance externo del país). Puede observarse cómo en 2002 con la salida de la convertibilidad la tasa pasiva tomó valores fuertemente negativos, no compensados con subas similares posteriormente. Esto se diferencia del período de 2008, en el comienzo de la Crisis Financiera Internacional, donde los valores negativos fueron compensados por valores positivos el año siguiente. Lo mismo sucede en 2018 y 2019, donde las ganancias por las reducciones por pasivos no se revierten. Estas ganancias compensaron el aumento del déficit de cuenta corriente durante esos años, reduciendo el peso de los pasivos externos del país y mejorando la Posición Neta. En promedios la tasa de ganancias de capital activa se ubicó en 0,3 % en todo el período (0,4 % entre 1993 y 2000 y 0,8 % entre 2003 y 2023) mientras la pasiva se ubicó en -3,3 % (-0,5 % entre 1993 y 2000 y -2,9 % entre 2003 y 2023).

Las tasas de retornos, que incorporan tanto la Renta de la Inversión de la Cuenta Corriente como las ganancias de capital, también son volátiles, como puede verse en el Gráfico 4 y en la Tabla 2. Esto se explica por el efecto de las ganancias de capital en los mismos. En promedios la tasa activa se ubicó en 2,8 % en todo el período (4,8 % entre 1993 y 2000 y 2,5 % entre 2003 y 2023) mientras la pasiva se ubicó en 4,1 % (7,1 % entre 1993 y 2000 y 4,6 % entre 2003 y 2023).

Al observar los diferenciales de rentas, ganancias de capital y retornos en el Gráfico 6 y la Tabla 1, estos fueron de -5 %, 3,6 % y -1,3 % respectivamente en promedio, siendo los dos primeros estadísticamente significativos (ver Tabla 2). En la subdivisión de períodos, estos valores fueron de -3,2 %, 0,9 % y -2,3 % entre 1993 y 2000 y de -5,8 %, 3,8 % y -2,1 % entre 2003 y 2023. Así, quitando el efecto de la crisis y devaluación de 2001-2002, pueden identificarse algunos cambios relevantes. Mientras el diferencial negativo de rentas (observable indirectamente en la Cuenta Corriente) aumentó en los 2000 respecto a la convertibilidad, el diferencial positivo en las ganancias de capital también aumentó, pero no lo suficiente para que el diferencial de retornos se reduzca significativamente.

Gráfico Nro. 2: Tasa de rentas

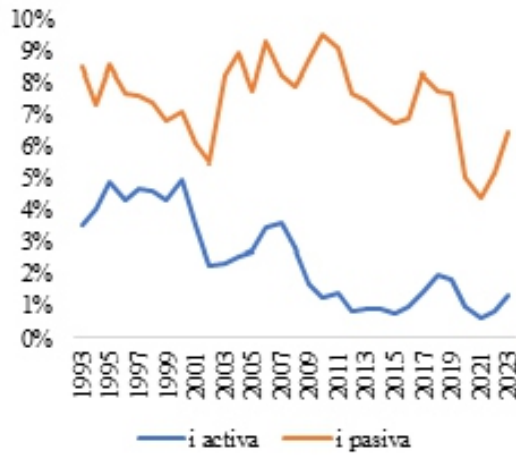


Gráfico Nro. 3: Tasa de ganancias de capital

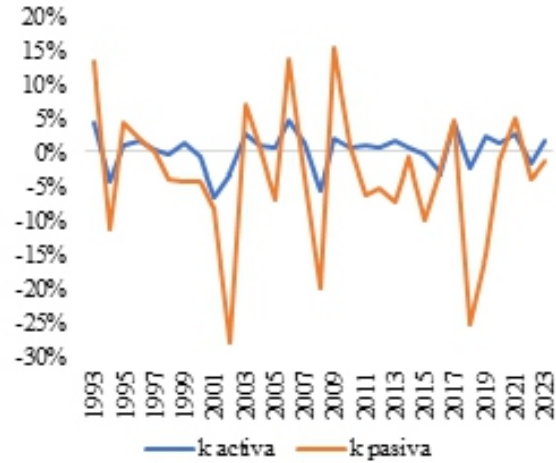


Gráfico Nro. 4: Tasa de retorno

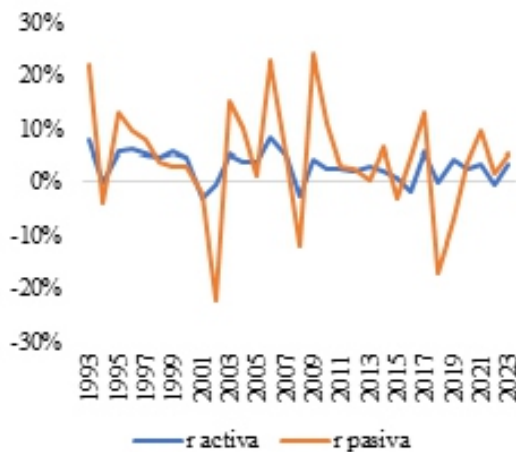
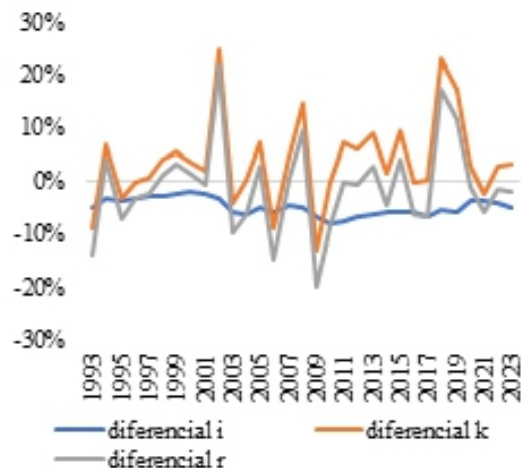


Gráfico Nro. 5: Diferenciales



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y FMI

## Descomposición del diferencial de retornos

El diferencial entre la tasa de los activos y de los pasivos externos puede descomponerse en distintos efectos. Entre los primeros ejercicios de este tipo en la literatura, Gourinchas & Rey (2007b) calculan el Efecto Retorno y el Efecto Composición. El primero identifica el rol de un diferencial en la tasa de retorno de cada tipo de instrumento  $j$  (Inversión Extranjera Directa, Inversión de Cartera, Otra Inversión, Activos de reservas o Reservas Internacionales y Derivados financieros) dada la participación promedio que este tipo de instrumento tiene en los activos y pasivos externos. Es decir, el impacto que tiene, por ejemplo, que la rentabilidad de la Inversión Extranjera Directa de No residentes en el país sea mayor que la rentabilidad de

la Inversión Extranjera Directa de los residentes en el resto del mundo. En cambio, el Efecto Composición identifica el rol del peso de cada instrumento en los activos y pasivos. Es decir, cómo impacta que un tipo de instrumento tenga mayor o menor participación en los pasivos que en los activos dada la tasa promedio del instrumento. En la ecuación 13 se muestra el cálculo de la descomposición del diferencial de retornos, donde  $w$  representa la participación del instrumento  $j$  en los activos  $a$  o en los pasivos  $p$ . El mismo cálculo puede aplicarse con las tasas de renta y de ganancias de capital.

$$r_t^a - r_t^p = \underbrace{\sum_{j=1}^N \frac{(w_t^{a,j} + w_t^{p,j})}{2} (r_t^{a,j} - r_t^{p,j})}_{\text{Efecto Retorno}} + \underbrace{\sum_{j=1}^N (w_t^{a,j} - w_t^{p,j}) \frac{(r_t^{a,j} + r_t^{p,j})}{2}}_{\text{Efecto Composición}} \quad (13)$$

De esta manera el Efecto Retorno del diferencial de rentas es negativo durante todo el período, contabilizando un -1,1 % en promedio. Para el período entre 1993 y 2000 registro un -0,5 %, mientras para entre 2003 y 2023 baja a -1,5 %. La descomposición por instrumento de este efecto indica que tanto en todo el período como en la subdivisión la Inversión Extranjera Directa registró el mayor diferencial negativo, seguido por la Inversión de Cartera (Tabla 1). En el caso de las ganancias de capital, el diferencial por el Efecto Retorno es menor en valores absolutos, pero positivo, con un promedio de 0,8 % (0,2 % entre 1993 y 2000 y 0,8 % entre 2003 y 2023). Finalmente, para el diferencial de retornos, este efecto registra un -0,3 % en promedio (-0,3 % entre 1993 y 2000 y -0,7 % entre 2003 y 2023), sosteniéndose el mayor impacto de la Inversión Directa y de Cartera.

Por su lado, el Efecto Composición, explica la mayor parte del diferencial en todos los casos. En las rentas este efecto tiene un valor de -3,9 % en el promedio, pasando entre los subperíodos de análisis de -2,7 % a -4,4 % entre 2003 y 2023. En las ganancias de capital el efecto es positivo, siendo de 2,8 % (0,7 % entre 1993 y 2000 y 3 % entre 2003 y 2023). Mientras para el diferencial de retornos es de 1 %, en este caso bajando de -2 % a -1,4 %, por el impacto de las ganancias de capital. Durante los noventa, el Efecto Composición de la Otra Inversión y la Inversión de Cartera fueron los más negativos, mientras en los 2000, el impacto de la Otra Inversión fue positivo, mientras el de la Inversión de Cartera más significativo, llegando al -1,9 % en promedio.

Si en vez de calcular los efectos para cada período y luego obtener sus promedios, se calculan los efectos sobre el promedio de los diferenciales, se puede identificar los efectos de los cambios en la cartera en términos de pasivos y activos. Así, Curcuru, Dvorak & Warnock (2010) utilizan la medida de evaluación de desempeño de portafolio de Grinblatt & Titman para descomponer los diferenciales de retorno promedio de un período en Efectos de Retorno, de Composición y en los Efectos Timing de Activos y de pasivos. Estos últimos registran la suma de covarianzas muestrales entre la participación de los inversores en cada clase de instrumento y los retornos en el siguiente período.

Tabla Nro. 1: Tasas, diferencial y efectos. Promedios por período

		93-23	93-00	03-23	93-23	93-00	03-23	93-23	93-00	03-23
<b>Tasa activa</b>		2.5%	4.4%	1.7%	0.4%	0.4%	0.9%	2.9%	4.8%	2.6%
<b>Tasa pasiva</b>		7.4%	7.6%	7.5%	-3.3%	-0.5%	-2.9%	4.1%	7.1%	4.6%
<b>Diferencial</b>		-5.0%	-3.2%	-5.8%	3.7%	0.9%	3.9%	-1.3%	-2.3%	-2.0%
<b>Efecto Retorno</b>	IED	-1.3%	-0.8%	-1.6%	0.6%	0.1%	0.7%	-0.6%	-0.7%	-0.9%
	IC	-0.5%	-0.7%	-0.5%	0.5%	0.3%	0.5%	0.0%	-0.4%	0.0%
	OI	0.5%	0.7%	0.4%	-0.2%	-0.3%	-0.2%	0.3%	0.4%	0.2%
	DF	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-0.1%	0.0%	0.0%	-0.1%
	RRII	0.2%	0.4%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.4%	0.1%
	<b>Total</b>	<b>-1.1%</b>	<b>-0.5%</b>	<b>-1.5%</b>	<b>0.9%</b>	<b>0.2%</b>	<b>0.9%</b>	<b>-0.2%</b>	<b>-0.3%</b>	<b>-0.6%</b>
<b>Efecto Composición</b>	IED	-1.2%	-0.5%	-1.7%	1.4%	0.6%	1.4%	0.2%	0.1%	-0.3%
	IC	-1.9%	-2.4%	-1.5%	0.6%	1.7%	-0.6%	-1.3%	-0.7%	-2.1%
	OI	-0.9%	-0.2%	-1.2%	0.8%	-1.6%	2.2%	-0.1%	-1.7%	1.0%
	DF	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-0.1%	0.0%	0.0%	-0.1%
	RRII	0.2%	0.4%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.4%	0.1%
	<b>Total</b>	<b>-3.9%</b>	<b>-2.7%</b>	<b>-4.3%</b>	<b>2.8%</b>	<b>0.7%</b>	<b>2.9%</b>	<b>-1.0%</b>	<b>-2.0%</b>	<b>-1.4%</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a INDEC y FMI. IED= Inversión Extranjera Directa, IC= Inversión de Cartera, OI=Otra Inversión, DF= Derivados Financieros, RRII=Activos de Reserva, i=Diferencial de tasas de rentas, k=Diferencial de tasas de ganancias de capital, r=Diferencial de tasas de retornos. Calculado en base a ecuación 17.

De esta manera, los residentes

asignan una ponderación relativamente alta a los activos que tienen altos rendimientos posteriores, estas covarianzas serán positivas y contribuirán positivamente al diferencial agregado de rendimientos. En contraste, las covarianzas positivas entre el peso de los inversionistas extranjeros y los rendimientos posteriores contribuirán negativamente al diferencial agregado de los rendimientos. (Curcuru, Dvorak & Warnock, 2010: p.12. Trad. Prop.)

En simples palabras, identifica si los cambios en la composición de la cartera promedio, dado el retorno en el período siguiente, fueron positivas o negativas, teniendo un buen o mal *Timing*. En la ecuación 14 se muestra el cálculo de cada uno de estos efectos, donde las barras sobre las letras indican el valor promedio de dicho valor en el período de análisis:

$$\begin{aligned}
 \bar{r}^a - \bar{r}^p &= \underbrace{\sum_{j=1}^N \frac{(w_t^{a,j} + w_t^{p,j})}{2} (r_t^{a,j} - r_t^{p,j})}_{\text{Efecto Retorno}} + \underbrace{\sum_{j=1}^N (w_t^{a,j} - w_t^{p,j}) \frac{(r_t^{a,j} + r_t^{p,j})}{2}}_{\text{Efecto Composición}} \\
 &+ \underbrace{\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^N (w_{t-1}^{a,j} - \bar{w}^{a,j}) r_t^{a,j}}_{\text{Efecto Timing de Activos}} - \underbrace{\frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^N (w_{t-1}^{p,j} - \bar{w}^{p,j}) r_t^{p,j}}_{\text{Efecto Timing de Pasivos}}
 \end{aligned} \tag{14}$$

En la Tabla 2 se presentan los resultados de esta descomposición, acompañados con un resumen estadístico. En el caso del diferencial de rentas, el mayor aporte sigue siendo del Efecto Composición, seguido por el Efecto Retorno. El Efecto *Timing* no es significativo y registra valores positivos, reduciendo el diferencial negativo, principalmente por el Efecto *Timing* de los Pasivos. El diferencial positivo de las tasas de ganancias de capital, también se explica por el Efecto Composición, mientras el Efecto Retorno es no significativo. El Efecto *Timing* de las ganancias de capital es positivo, y significativo al 10 %, con un valor de 1,6 %, aunque es negativo durante los noventa. Su aporte positivo es principalmente por los cambios en la composición de los pasivos.

En lo que respecta al diferencial de retornos, las dinámicas son similares, con Efectos Retorno no significativos, Efectos Composición negativos y significativos y Efectos *Timing* positivos y significativos. Estos últimos son negativos en el promedio de la convertibilidad y positivos en los 2000, con un valor de 2 %.

De esta manera se puede observar que, en la posconvertibilidad, los cambios en la estructura de los pasivos fueron más beneficiosos en términos de rentabilidad relativa para el balance de los residentes de lo que fue la modificación en la composición de los activos, pero solamente si se toman en consideración las ganancias de capital. Dado que el Efecto *Timing* positivo de las ganancias de capital en los pasivos (perdidas para los no residentes por cambiar la composición de su cartera en Argentina en momentos previos a pérdidas de capital) se concentran en Inversiones de Cartera y Otra Inversión, esta dinámica podría deberse al llamado Efecto Rebalanceo (Hau & Rey, 2006, Camanho, Hau & Rey, 2017), donde los inversores reducen su exposición a un activo o una canasta de estos, luego de haber registrado un exceso de ganancia sobre sus otros instrumentos, implicando un aumento del peso de estos activos en su cartera. Si un exceso de retorno en un período lleva a que en el mismo período se aumente la demanda por ese activo, en el siguiente período el efecto rebalanceo puede implicar ventas de este activo, afectando su precio. En dicha dinámica, vemos un aumento de la participación de un activo en la cartera en un período, y pérdidas de capital en el siguiente por la venta del instrumento, exactamente lo que se observa en el Efecto *Timing* en la posconvertibilidad. Confirmar tal relación entre el Efecto Rebalanceo y el *Timing* en este caso, va más allá de los objetivos de este trabajo.

Tabla Nro. 2

		Tasas			Desv. Estandar			Min			Max		
		93-23	93-00	03-23	93-23	93-00	03-23	93-23	93-00	03-23	93-23	93-00	03-23
Diferencial de retornos	i	-5.0% ***	-3.2% ***	-5.8% ***	1.6%	0.9%	1.2%	-8.2%	-5.0%	-8.2%	-2.2%	-2.2%	-3.8%
	k	3.7% **	0.9%	3.9% *	8.4%	5.3%	8.3%	-13.2%	-9.1%	-13.2%	24.9%	7.0%	23.8%
	r	-1.3%	-2.3%	-2.0%	8.7%	6.0%	8.5%	-20.2%	-14.1%	-20.2%	21.7%	3.7%	18.1%
Efecto retorno	i	-1.2% ***	-0.6% **	-1.5% ***	1.1%	0.6%	0.9%	-6.9%	-4.0%	-6.9%	-2.2%	-2.2%	-3.0%
	k	0.0%	0.2%	-0.3%	6.7%	4.6%	6.5%	-11.3%	-8.9%	-11.3%	20.1%	6.4%	15.7%
	r	-1.2%	-0.4%	-1.8%	6.9%	5.1%	6.8%	-15.8%	-12.9%	-15.8%	16.0%	4.0%	11.9%
Efecto Composición	i	-3.9% ***	-3.0% ***	-4.3% ***	1.0%	0.3%	0.9%	-2.9%	-1.0%	-2.9%	1.0%	0.0%	1.0%
	k	2.1% ***	1.7% **	2.1% **	2.8%	1.9%	3.0%	-3.6%	-1.5%	-3.6%	8.5%	4.3%	8.5%
	r	-1.8% ***	-1.3%	-2.2% **	3.1%	2.0%	3.2%	-5.8%	-2.1%	-5.8%	6.9%	3.7%	6.9%
Efecto <i>Timing</i>	i	0.1%	0.4%	0.0%	0.8%	1.2%	0.6%	-0.9%	-0.1%	-0.9%	3.4%	3.4%	2.0%
	k	1.6% **	-1.0%	2.0% **	3.4%	3.7%	3.0%	-10.0%	-10.0%	-3.0%	9.4%	1.8%	9.4%
	r	1.7% **	-0.6%	2.0% **	3.4%	2.5%	3.4%	-6.5%	-6.5%	-3.2%	11.4%	1.8%	11.4%
Efecto <i>Timing</i> Activos	i	-0.1% ***	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	-0.2%	-0.1%	-0.2%	0.2%	0.1%	0.2%
	k	-0.1%	-0.1%	-0.2% **	0.3%	0.2%	0.3%	-1.0%	-0.4%	-1.0%	0.1%	0.0%	0.1%
	r	-0.2% ***	-0.1%	-0.2% **	0.3%	0.1%	0.4%	-1.0%	-0.3%	-1.0%	0.3%	0.0%	0.3%
Efecto <i>Timing</i> Pasivos	i	-0.2%	-0.4%	0.0%	0.8%	1.2%	0.6%	-3.3%	-3.3%	-2.2%	0.8%	0.1%	0.8%
	k	-1.7% **	0.9%	-2.2% **	3.5%	3.6%	3.1%	-9.7%	-2.0%	-9.7%	9.6%	9.6%	2.6%
	r	-1.9% **	0.5%	-2.3% **	3.4%	2.5%	3.5%	-11.8%	-2.1%	-11.8%	6.3%	6.3%	2.6%

**Fuente:** Elaboración propia en base a INDEC y FMI.\*\*\*, \*\* y \* denotan significancia al nivel de 1 %, 5 % y 10 %, respectivamente. i=Diferencial de tasas de rentas, k=Diferencial de tasas de ganancias de capital, r=Diferencial de tasas de retornos. Calculado en base a ecuación 18.

## Efectos de valoración: Tipo de cambio financiero y precios de los activos

Los efectos de valoración o ganancias de capital pueden deberse tanto a cambios en los precios de activos o pasivos, como fluctuaciones en el tipo de cambio. Las variaciones en el precio de los activos tienen características distintas según el tipo instrumento. Las acciones y la Inversión Directa pueden registrar cambios temporales o permanentes por shocks cíclicos, cambios en las expectativas, la productividad, entre una larga lista de orígenes. Instrumentos de renta fija también pueden verse afectados por expectativas como por cambios en la percepción de distintos riesgos. Sin embargo, las ganancias o pérdidas de capital tienden a desaparecer en tanto se aproxima la fecha de madurez del instrumento. Otras Inversiones, que suelen estar constituidas por instrumentos bancarios o monetarios no suelen valuarse *mark to market*, por lo que las pérdidas o ganancias suelen deberse al efecto de variaciones en el tipo de cambio (Lane & Shambaugh 2010).

De esta manera, las modificaciones en el valor de un instrumento por el tipo de cambio se explican a partir de dos elementos. Por un lado, en qué moneda están denominado este instrumento, y por otro, las variaciones del tipo de cambio nominal bilateral entre la moneda de denominación y la moneda en la que se está valuando la Posición de Inversión Internacional (para más detalles sobre estos efectos, ver Lane & Shambaugh (2010) y Bénétrix, Lane & Shambaugh (2015)). Este detalle no es menor, ya que, por ejemplo, durante la convertibilidad, a pesar de que el tipo de cambio del peso argentino y el dólar estadounidense estaba fijado en la paridad uno a uno, hubo pérdidas y ganancias de capital en el balance externo por el efecto de variaciones en el tipo de cambio. Dado que Argentina registraba activos y pasivos en monedas distintas al peso y al dólar, como, por ejemplo, el yen japonés, variaciones en el tipo de cambio entre el peso y el yen (o lo que era lo mismo, entre el yen y el dólar), afectaban el precio en dólares de dichos activos y pasivos.

En la información estadística de la Posición de Inversión Internacional publicada por el INDEC, se presentan sus factores de explicación, desagregados en transacciones, variación de precios, variación de tipo de cambio y otras variaciones (excepto para 2023). Esta información muestra que, en Argentina, las ganancias por cambios en los precios son volátiles, tomando valores positivos y negativos. Entre 1993 y 2023, se acumularon 29.907 millones de dólares de ganancias de capital<sup>4</sup>. Aunque la sustentabilidad está determinada por los efectos permanentes de los efectos de valoración, caídas temporarias en el precio de los pasivos pueden ser oportunidades para cancelar estos pasivos vendiendo activos, mejorando la sustentabilidad, principalmente en lo que respecta a Inversiones de Cartera. Las ganancias debidas a las variaciones del Tipo de Cambio Financiero tuvieron un rol preponderante, y con un mayor sesgo positivo y permanente, acumulando en todo el período 213.753 millones de dólares de ganancias de capital en el balance externo.

Entre 1993 y 2000 las ganancias debidas al tipo de cambio fueron casi nulas, mientras las debidas a los cambios en los precios de mercado acumularon 22.286 millones de dólares. En la posconvertibilidad, no se registraron apreciaciones nominales, excepto por los primeros años luego de la fuerte devaluación de 2002,

<sup>4</sup> Estos valores son una aproximación, ya que en 2023 el INDEC dejó de publicar la apertura de las revalorizaciones durante el período entre aquellas explicadas por variaciones en precios y en el tipo de cambio.

donde se apreció levemente. Las ganancias de capital por el tipo de cambio entre 2003 y 2023 acumularon 216.587 millones de dólares, mientras las debidas a cambios en los precios, apenas alcanzaron los 792 millones de dólares.

La magnitud de los efectos de valoración en Argentina da cuenta del rol clave que cumplen en la evolución y sustentabilidad del frente externo, por lo cual, estos deben ser parte de cualquier análisis. Desde 2010 hasta 2023, la Cuenta Corriente acumuló un déficit de 142.310 millones de dólares, sin embargo, la Posición de Inversión Internacional aumentó 70.947 millones de dólares. Esto fue solamente posible por el efecto estabilizador de los efectos de valoración, los cuales acumularon una ganancia de 228.489 millones de dólares en el mismo período. Este efecto estabilizador depende de la capacidad de emitir pasivos denominados en moneda doméstica. Mientras las depreciaciones se consideran un mecanismo de ajuste de la Cuenta Corriente, estas mejoran la sustentabilidad externa vía efectos de valoración si y solo si los pasivos están denominados en moneda doméstica, reduciendo el peso de estos durante períodos de estrés en el frente externo, donde se espera que la moneda doméstica pierda valor. Si los pasivos están denominados en moneda extranjera, la depreciación no disminuirá el valor de los pasivos, pero, si aumentara su peso en moneda doméstica para los residentes, con efectos contractivos (Gourinchas, 2008; Kohler, 2019). Así, este canal financiero de las depreciaciones contractivas se suma a los varios canales reales identificados en la literatura económica (Acevedo, Cebotari et al., 2015). En términos de sustentabilidad, el ratio de Posición Inversión Internacional sobre el PBI, puede crecer si la depreciación impacta sobre el producto negativamente por un período considerable, con posibles efectos sobre el financiamiento si es un país deudor. Como resaltan Céspedes, Chang & Velasco (2004), las depreciaciones suben el valor en moneda doméstica de los activos externos en moneda extranjera, mermando el efecto recesivo, sin embargo, desde el mismo análisis de Díaz Alejandro (1963) y Krugman & Taylor (1978), si la propensión a consumir de los acreedores residentes es menor que la de los deudores residentes, el efecto recesivo será mayor. De esta manera, los ajustes en el tipo de cambio que pueden hacer sustentable el frente externo serán más altos mientras menos pasivos en moneda doméstica el país registre, pero ello aumentara la posibilidad de una dinámica inestable por los efectos contractivos sobre el producto. A esto también se suma lo que Lane & Milesi-Ferretti (2004) advierten. Si bien el canal de la valuación vía depreciaciones puede ser estabilizador, no se puede sobre depender de él, ya que, si bien una depreciación sorpresiva puede generar ganancias de capital para un país, estas pueden tener costos reputacionales y en la percepción del riesgo. Aun así, la menor exposición a moneda extranjera disminuye la magnitud del ajuste del tipo de cambio necesario, al tiempo que mejora la distribución internacional de los riesgos.

## Conclusiones

En este artículo se analizaron los factores que explicaron la evolución del balance externo argentino entre 1993 y 2023, donde los factores financieros jugaron un rol preponderante. Por un lado, la Renta de la Inversión registró un déficit acumulado de 309.862 millones de dólares en dicho período. Este déficit también



se mantuvo entre 2003 y 2023, incluso cuando Argentina registró una posición acreedora frente al resto del mundo. Por el otro, este déficit fue compensado por ganancias de capital en torno a los 308.882 millones de dólares entre 1993 y 2023.

Esto se debió a que el país registra un diferencial de rentas negativo entre lo que cobra por sus Activos Externos y lo que paga por sus Pasivos Externos. Este fue 5 % en el promedio entre 1993 y 2023. En el mismo período, en las tasas de ganancias de capital el diferencial fue positivo para el país en un 3,6 % promedio. Por lo cual el diferencial de retornos (que incluye rentas y ganancias de capital) fue negativo en un 1,3 % promedio. Sin considerar las fuertes ganancias de capital durante 2001 y 2002, el diferencial de retornos fue negativo tanto entre 1993 y 2000 como entre 2003 y 2023, siendo de 2,3 % y 2,1 % respectivamente. Este diferencial negativo, implica que mientras mayor sea la diferencia entre el monto de activos brutos y la posición neta acreedora, mayor será el efecto negativo de los factores financieros. Políticas orientadas a que los residentes tengan un menor porcentaje de su riqueza en Activos Externos, puede volver más sustentable el balance externo del país.

En la descomposición del diferencial de retornos de Argentina se pudo observar que dentro del período el Efecto Composición tuvo un efecto negativo del 1,9 %. Esto implica que el país invierte un porcentaje mayor en los instrumentos que menor rendimiento tienen en su cartera. Por otro lado, el Efecto Retorno también es negativo, con un valor de 1,2 %, indicando que Argentina tiene un diferencial negativo entre instrumentos iguales. El Efecto *Timing*, donde se contabilizan los efectos de los desvíos en la composición de la cartera promedio, registró un efecto positivo del 1,7 %, principalmente por los cambios en la composición de los pasivos.

Dentro del diferencial de retornos negativo de Argentina, y su impacto en el balance externo, la composición de los Activos y Pasivos Externos tiene un rol preponderante. Políticas que incentiven un perfil distinto tanto en la composición de los activos como de los pasivos externos que podría reducir este efecto. Esto es particularmente relevante para el período de la posconvertibilidad, donde la mayor parte de la acumulación de activos externos se dio mediante la compra de moneda extranjera (en su mayoría en formato físico), la cual provee retornos nulos. Al mismo tiempo, la acumulación de pasivos externos se concentró en el sector público, el cual paga altas primas de riesgo, empeorando el diferencial de retornos.

En conclusión, el diferencial de retornos negativo explica los persistentes déficits en la Renta de la Inversión, incluso cuando el país tiene una posición acreedora con el resto del mundo desde hace varios años. Este diferencial se explica tanto porque el país “paga más” que el resto del mundo por cada instrumento, como por la composición del balance externo, con mayor peso de los instrumentos que pagan poco en el activo, y mayor peso de los instrumentos que pagan mucho en el pasivo. Por otro lado, las ganancias de capital, si bien no llegan a compensar el diferencial de retornos observado en la cuenta Renta de la Inversión, explican como a pesar de tener un déficit de Cuenta Corriente acumulado desde 2010, la Posición Neta de Inversión Internacional mejoró, particularmente de la mano de las fuertes depreciaciones de 2018 y 2019.

Sin embargo, esto no implica que las depreciaciones sean beneficiosas para el país. Ganancias de capital por cambios en el tipo de cambio, requieren comúnmente que los pasivos externos estén denominados en moneda doméstica, en este caso el peso argentino. Sin embargo, menor el porcentaje de pasivos externos en

moneda doméstica, mayor la depreciación necesaria para estabilizar el balance externo. Como se mencionó anteriormente, dichas depreciaciones tienen efectos inflacionarios y contractivos mediante distintos canales. Por otro lado, si las depreciaciones son frecuentes y esperadas, los tenedores de pasivos externos en moneda doméstica buscarán evitar dichas pérdidas. Por un lado, pueden buscar retornos en moneda local que compensen dicho riesgo de depreciación, empeorando el déficit de la Renta de la Inversión. Por otro, pueden evadir este riesgo cambiando estos instrumentos por otros denominados en moneda extranjera. Esta última posibilidad ya es un hecho, ya que el porcentaje de pasivos externos denominados en pesos argentinos bajo de un máximo de 41 % en 2008, a apenas 26 % en 2023, lo que explica en parte porque la devaluación de dicho año no generó ganancias de capital tan altas.

## Referencias

- Acevedo, S., Cebotari, A., Greenidge, K. & Keim, G. (2015). *External Devaluations: Are Small States Different?*
- Akyüz, Y. (2021). External balance sheets of emerging economies: low-yielding assets, high-yielding liabilities. *Review of Keynesian Economics*, 9 (2), 232-252.
- Alberola, E., Estrada, Á. & Viani, F. (2020). Global imbalances from a stock perspective: The asymmetry between creditors and debtors. *Journal of International Money and Finance*, 107, 102206.
- Avdjiev, S., McCauley, R. N. & Shin, H. S. (2016). Breaking free of the triple coincidence in international finance. *Economic Policy*, 31(87), 409-451.
- Bénétrix, A. S., Lane, P. R. & Shambaugh, J. C. (2015). International currency exposures, valuation effects and the global financial crisis. *Journal of International Economics*, 96, S98-S109.
- Borio, C. & Disyatat, P. (2010). Global imbalances and the financial crisis: Reassessing the role of international finance. *Asian Economic Policy Review*, 5(2), 198-216.
- Borio, C. & Disyatat, P. (2015). *Capital flows and the current account: Taking financing (more) seriously* BIS Working Paper No. 525.,
- Buiter, W. (2006). *Dark Matter or Cold Fusion*. (Goldman Sachs Economic Research, Issue.
- Camanho, N., Hau, H. & Rey, H. (2017). Global portfolio rebalancing under the microscope. *Review of Financial Studies*.
- Castillo, M. A. (2016). Theoretical Background on External Sustainability Assessments.
- Céspedes, L. F., Chang, R. & Velasco, A. (2004). Balance sheets and exchange rate policy. *American economic review*, 94(4), 1183-1193.
- Curcuru, S. E., Dvorak, T. & Warnock, F. E. (2008). Cross-border returns differentials. *The Quarterly Journal of Economics*, 123(4), 1495-1530.
- Curcuru, S. E., Dvorak, T. & Warnock, F. E. (2010). Decomposing the US external returns differential. *Journal of International Economics*, 80(1), 22-32.
- Curcuru, S. E., Thomas, C. P. & Warnock, F. E. (2009). Current account sustainability and relative reliability. NBER International Seminar on Macroeconomics.

- Curcuro, S. E., Thomas, C. P. & Warnock, F. E. (2013). On returns differentials. *Journal of International Money and Finance*, 36, 1-25.
- De Carvalho, F. J. C. (2009). Financing development: Some conceptual issues. *International Journal of Political Economy*, 38(4), 5-24.
- Despres, E., Kindleberger, C. P. & Salant, W. S. (1966, February 5). The Dollar and World Liquidity: a minority view. *The Economist*
- Díaz Alejandro, C. F. (1963). A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Effect. *Journal of Political economy*, 71(6), 577-580.
- Eichengreen, B. (2004). Global imbalances and the lessons of Bretton Woods. *Economie internationale*(4), 39-50.
- Forbes, K., Hjortsoe, I. & Nenova, T. (2017). Current account deficits during heightened risk: menacing or mitigating? *The Economic Journal*, 127(601), 571-623.
- Forbes, K. J. (2010). Why do foreigners invest in the United States? *Journal of International Economics*, 80(1), 3-21.
- Gourinchas, P.-O. (2006). Global imbalances and financial factors. *Economic Dynamics Newsletter*, 7(2).
- Gourinchas, P.-O. (2008). Valuation effects and external adjustment: A review. *Series on Central Banking, Analysis, and Economic Policies*, no. 12.
- Gourinchas, P.-O., Govillot, N. & Rey, H. (2010). Us external returns and the exorbitant duty. 2010 Meeting Papers,
- Gourinchas, P.-O. & Rey, H. (2007a). From world banker to world venture capitalist: US external adjustment and the exorbitant privilege. In *G7 current account imbalances: sustainability and adjustment* (pp. 11-66). University of Chicago Press.
- Gourinchas, P.-O. & Rey, H. (2007b). International financial adjustment. *Journal of Political economy*, 115(4), 665-703.
- Grinblatt, M. & Titman, S. (1993). Performance measurement without benchmarks: An examination of mutual fund returns. *Journal of business*, 47-68.
- Habib, M. M. (2010). *Excess returns on net foreign assets: the exorbitant privilege from a global perspective* (Working Paper Series, Issue. <https://EcontPapers.repec.org/RePEc:ecb:ecbwps:20101158>
- Hau, H. & Rey, H. (2006). Exchange rates, equity prices, and capital flows. *The Review of Financial Studies*, 19(1), 273-317.
- Hausmann, R. & Sturzenegger, F. (2005). US and global imbalances: can dark matter prevent a big bang? *Center for International Development, Harvard University, Working Paper*(124).
- Kohler, K. (2019). Exchange rate dynamics, balance sheet effects, and capital flows. A Minskyan model of emerging market boom-bust cycles. *Structural Change and Economic Dynamics*, 51, 270-283.
- Krugman, P. & Taylor, L. (1978). Contractionary effects of devaluation. *Journal of International Economics*, 8(3), 445-456.
- Lane, P. R. & Milesi-Ferretti, G. M. (2003). International financial integration. *IMF staff papers*, 50(Suppl 1), 82-113.
- Lane, P. R. & Milesi-Ferretti, G. M. (2004). *Financial globalization and exchange rates*. <https://EcontPapers.repec.org/RePEc:ehl:lserod:19926>
- Lane, P. R. & Milesi-Ferretti, G. M. (2006). *Exchange Rates and External Adjust-*

- ment: *Does Financial Globalization Matter?* <https://EcontPapers.repec.org/RePEc:iis:dispap:iiisd129>
- Lane, P. R. & Milesi-Ferretti, G. M. (2007). A Global Perspective on External Positions. In *G7 Current Account Imbalances: Sustainability and Adjustment* (pp. 67-102). University of Chicago Press.
- Lane, P. R. & Milesi-Ferretti, G. M. (2008). The drivers of financial globalization. *American economic review*, 98(2), 327-332.
- Lane, P. R. & Milesi-Ferretti, G. M. (2009). Where did all the borrowing go? A forensic analysis of the US external position. *Journal of the Japanese and international Economies*, 23(2), 177-199.
- Lane, P. R. & Milesi-Ferretti, G. M. (2018). The external wealth of nations revisited: international financial integration in the aftermath of the global financial crisis. *IMF Economic review*, 66(1), 189-222.
- Lane, P. R. & Shambaugh, J. C. (2010). Financial exchange rates and international currency exposures. *American economic review*, 100(1), 518-540.
- Mayer, J. (2021). The “exorbitant privilege” and “exorbitant duty” of the United States in the international monetary system: implications for developing countries. *Review of World Economics*, 157(4), 927-964.
- Meissner, C. M. & Taylor, A. M. (2006). Losing our marbles in the new century? The great rebalancing in historical perspective. In: National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA.
- Obstfeld, M. (2012). Does the current account still matter? *American economic review*, 102(3), 1-23.
- Obstfeld, M., & Rogoff, K. S. (2005). Global current account imbalances and exchange rate adjustments. *Brookings papers on economic activity*, 2005(1), 67-146.
- Pavlova, A., & Rigobon, R. (2010). *International macro-finance*.

# La Universidad Nacional del Oeste: desarrollo y generación de capacidades en el conurbano bonaerense desde la perspectiva de Amartya Sen y Martha Nussbaum

## The National University of the West: development and capacity generation in the conurbano bonaerense from the perspective of Amartya Sen and Martha Nussbaum

Fecha de recepción: 20 de noviembre de 2024  
Fecha de aceptación: 29 de noviembre de 2024

Agustina Gallo<sup>1</sup>

**Resumen:** En el contexto del Bicentenario de la Independencia Argentina, la creación de nuevas universidades nacionales se estableció como una estrategia crucial para reducir las desigualdades educativas y territoriales que han caracterizado históricamente a distintas regiones del país. Entre estas instituciones, conocidas como las Universidades del Bicentenario, se encuentra la Universidad Nacional del Oeste (UNO), ubicada en el partido de Merlo, en el conurbano bonaerense. La UNO no solo ha ampliado el acceso a la educación superior en una de las áreas más densamente pobladas y socioeconómicamente desiguales del país, sino que también se ha comprometido con la generación de capacidades que promuevan el desarrollo humano y la justicia social en la región.

Este artículo explora cómo la UNO, en sus funciones de docencia, investigación y extensión, se convierte en un actor fundamental en la expansión de libertades y oportunidades reales para los habitantes del conurbano, siguiendo las perspectivas de Amartya Sen y Martha Nussbaum. En su obra *Desarrollo y Libertad* (2000), Sen redefine el desarrollo no solo en términos económicos, sino como un proceso de ampliación de las libertades reales que disfrutaban las personas, mientras que Nussbaum, en *Crear Capacidades: Propuesta para el Desarrollo Humano* (2012), enfatiza la necesidad de garantizar que todos los individuos tengan acceso a capacidades fundamentales como la educación y la participación política. A través del análisis de las actividades de la UNO, se busca comprender el impacto de la universidad en el fortalecimiento de las libertades y capacidades de los individuos, especialmente en sectores históricamente marginados. Este trabajo también pretende evidenciar cómo la universidad, inserta en un contexto de alta vulnerabilidad social, actúa como un motor de desarrollo local, integrando la enseñanza, la investigación y la extensión para contribuir de manera efectiva a la creación de una sociedad más justa y equitativa.

**Palabras clave:** universidad, desarrollo, capacidades

**Abstract:** *In the context of the Bicentennial of Argentine Independence, the creation of new national universities was established as a crucial strategy to reduce the educational and*

<sup>1</sup> Licenciada en Administración. Universidad Nacional del Oeste (UNO), Merlo, Argentina. Docente de la asignatura Finanzas de la Empresa en la Escuela de Administración UNO. Investigadora del Instituto de Desarrollo Regional y de la PyME (UNO). Identificador ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-8172-6337>. Correo electrónico: [agallo@uno.edu.ar](mailto:agallo@uno.edu.ar)

*territorial inequalities that have historically characterized different regions of the country. Among these institutions, known as the Bicentennial Universities, is the National University of the West (UNO), located in the Merlo district, in the Buenos Aires suburbs. UNO has not only expanded access to higher education in one of the most densely populated and socio-economically unequal areas of the country, but has also committed to generating capabilities that promote human development and social justice in the region. This article explores how UNO, in its teaching, research and extension functions, becomes a fundamental actor in the expansion of real freedoms and opportunities for suburban residents, following the perspectives of Amartya Sen and Martha Nussbaum. Sen, in his work "Development and Freedom" (2000), redefines development not only in economic terms, but as a process of expanding the real freedoms that people enjoy, while Nussbaum, in "Creating Capabilities: Proposal for the Human Development" (2012), emphasizes the need to ensure that all individuals have access to fundamental capabilities such as education and political participation. Through the analysis of UNO's activities, we seek to understand the impact of the university in strengthening the freedoms and capabilities of individuals, especially in historically marginalized sectors. This work also aims to show how the university, inserted in a context of high social vulnerability, acts as an engine of local development, integrating teaching, research and extension to contribute effectively to the creation of a more just and equitable society.*

**Keywords:** *university, development, capacities*

## Las Universidades del Bicentenario

En el marco del Bicentenario de la Independencia Argentina, se impulsó la creación de nuevas universidades en regiones estratégicas del país, con el objetivo de expandir el acceso a la educación superior y reducir las desigualdades territoriales. Estas instituciones, conocidas como Universidades del Bicentenario, han jugado un rol clave en la descentralización de la oferta educativa, permitiendo a sectores históricamente marginados acceder a la formación universitaria.

Durante el año 2007 se crea la Universidad Nacional del Chaco Austral (UNCAUS) y al año siguiente la Universidad Nacional de Río Negro (UNR). En el año 2009 se crean: la Universidad Nacional de Moreno (UNM), la Universidad Nacional del Oeste (UNO) con sede en Merlo, la Universidad Nacional de Avellaneda (UNDAV), la Universidad Nacional Arturo Jauretche (UNAJ) en Florencio Varela, la Universidad Nacional de José Clemente Paz (UNPAZ), Universidad Nacional de Villa Mercedes (UNViMe) en la provincia de San Luis y la Universidad Nacional de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur (UNTDF).

En el año 2014 por decreto se nacionaliza la Universidad Pedagógica Nacional (UNPE), cuya ley se sanciona al año siguiente. Asimismo se crea la Universidad Nacional Defensa (UNDef), la Universidad Nacional de Rafaela (UNRaf) en Santa Fe, la Universidad Nacional de los Comechingones (UNLC) en San Luis, la Universidad Nacional de Hurlingham (UNAHUR), la Universidad Nacional Raúl Scalabrini Ortiz (UNSO) en San Isidro, Universidad Nacional de Almirante Brown (UNAB), la Universidad Nacional de San Antonio de Areco (UNSA), Universidad Nacional del Alto Uruguay (UNAU) en Misiones. En el mismo sentido, el Instituto Universitario Nacional del Arte se transformó en Universidad Nacional de las Artes (UNA).

Un fenómeno que se puede advertir en el período, es que se han creado 19 universidades contando la UNIPE y la UNA. Todo ello, con el crecimiento económico del país, se logra un incremento de la inversión universitaria que llega al 6 % del PBI que se reflejó de manera inmediata en el mejoramiento de los salarios docentes y no docentes.

Entre estas nuevas universidades se encuentra, como se mencionó, la Universidad Nacional del Oeste (UNO), situada en el partido de Merlo, en el conurbano bonaerense. La UNO ha contribuido a fortalecer el desarrollo local y regional, integrando las dimensiones de docencia, investigación y extensión universitaria en un contexto sociocultural complejo.

El conurbano bonaerense es una de las áreas más densamente pobladas y socioeconómicamente desiguales de Argentina. En este contexto, la Universidad Nacional del Oeste (UNO) se posiciona como un actor fundamental en la promoción del desarrollo y la creación de capacidades en la región. La elección de la UNO como caso de estudio está justificada por su compromiso con la inclusión social y su enfoque en la formación de profesionales que puedan contribuir al desarrollo local. Además, la UNO, al estar situada en una zona con fuertes desafíos sociales y económicos, ofrece un ejemplo valioso de cómo las universidades del Bicentenario buscan cumplir su misión de democratización de la educación superior, no solo a través de la docencia, sino también mediante la investigación y las actividades de extensión.

Amartya Sen, en su obra *Desarrollo y Libertad* (2000), redefine el concepto de desarrollo no sólo en términos económicos, sino también como la expansión de las libertades reales que disfrutaban los individuos. El desarrollo humano, para Sen, se basa en la capacidad de las personas para llevar una vida que valoren y tengan razones para valorar. La creación de capacidades, es decir, las oportunidades concretas que tienen las personas para elegir y actuar, es esencial para lograr este desarrollo.

Martha Nussbaum, en *Crear Capacidades: Propuesta para el Desarrollo Humano* (2012), complementa y expande la teoría de Sen, proponiendo un enfoque que se centra en el bienestar individual y la justicia social. Según Nussbaum, el desarrollo humano implica garantizar que todas las personas tengan acceso a ciertas capacidades fundamentales, como la educación, la salud y la participación política. En este sentido, el rol de las universidades es crucial, ya que actúan como motores de la creación de estas capacidades en las comunidades donde se insertan.

El objetivo principal de este artículo es analizar cómo las actividades de docencia, investigación y extensión de la Universidad Nacional del Oeste (UNO) contribuyen al desarrollo y la creación de capacidades en el conurbano bonaerense. Se propone estudiar de qué manera la UNO promueve el acceso a la educación, la generación de conocimiento y el vínculo con la comunidad, todo ello bajo la perspectiva de las teorías del desarrollo humano de Amartya Sen y Martha Nussbaum. Así, se busca entender el impacto de estas actividades en el fortalecimiento de las libertades y oportunidades reales de los individuos en la región, especialmente en sectores tradicionalmente excluidos.

### **Dimensión académica, extensión e investigación**

La Universidad Nacional del Oeste se considera una expresión de la tradición universitaria nacional, con misión de adecuarse a las necesidades locales y regionales, y desde esa identidad servir a la Nación y al progreso universal del conocimiento.

La investigación desempeña un papel fundamental en la calidad de la educación superior, por su carácter estratégico en la búsqueda de respuestas y soluciones establecidas por la ciencia y la sociedad. Se reconoce como la base para el progreso, la mejora y se relaciona con el desarrollo económico y social de un país.

La universidad a través de sus procesos de investigación tiene sin duda una responsabilidad ante la sociedad en su conjunto, ya que esta le exige producir, entre otras cosas, conocimiento científico socialmente válido capaz de generar soluciones creativas en las múltiples áreas de su desarrollo.

La investigación científica es un indicador de la calidad de los procesos en el ámbito universitario, por lo que debe ser incrementada en virtud de los resultados de los trabajos realizados por los docentes investigadores y estudiantes.

Según la UNESCO (2009), entre los compromisos de la universidad se encuentra la responsabilidad de contribuir a solucionar los problemas de su región, por lo tanto se hace necesario que “prepare una fuerza de trabajo competitiva, además de tomar a la formación profesional como crecimiento individual o un traspaso de saberes enciclopedistas”. La tarea docente universitaria es clave para el mejoramiento de los profesionales que egresan, esto implica que quienes enseñan en un nivel universitario no solamente deban ser expertos en sus áreas de conocimiento, sino que además cuenten con herramientas que permitan integrar a los alumnos, fomentar su autonomía y favorecer su formación crítica.

La competencia profesional del docente, entendida como una competencia intelectual, trasciende el sentido puramente técnico del recurso didáctico. Perrenoud (2007) señala que el concepto de competencia representa la capacidad de movilizar varios recursos cognitivos para saber hacer frente a un determinado tipo de situaciones. Las competencias no son en sí mismas conocimientos, habilidades o actitudes, aunque movilizan tales recursos; dicha movilización es única, es decir, situada en contextos específicos. El desarrollo de la competencia pasa “por operaciones mentales complejas, sostenidas por esquemas de pensamiento”, y finalmente las competencias profesionales se generan tanto en el proceso de formación como en los escenarios de trabajo.

La extensión universitaria se considera, en el contexto de las universidades nacionales, como una de las funciones esenciales, que conjuntamente con la investigación y la docencia, constituyen los pilares básicos sobre los que se construye un modelo de universidad democrática y comprometida socialmente, en su permanente búsqueda hacia la excelencia, pertinencia y equidad social.

De las profundas reflexiones y de las múltiples instancias de análisis y debate acerca de los roles y funciones de la universidad y la relación con su medio social originadas en el Sistema Universitario Nacional de la República Argentina en los últimos veinte años, se destaca el documento sobre extensión elaborado por las universidades nacionales a través de los responsables de extensión universitaria y que fuera aprobado por el Consejo Interuniversitario Nacional (CIN; 1997), en el que, entre otros aspectos, se acuerda con lo siguiente:

la extensión es un proceso que implica una comunicación con la sociedad, en la que la universidad se posiciona, habla, construye relaciones y representaciones; y se sitúa frente a los distintos sectores de la sociedad con los que interactúa... Las distintas concepciones de la extensión implican diferentes relaciones con la sociedad, sus organizaciones e instituciones, así como distintas valoraciones en



torno a la universidad, al saber y a la relación que se instaura entre ésta y los múltiples sectores sociales involucrados. Esta dimensión comunicacional de la extensión está pautaada por lo que las experiencias históricas y los usos políticos conceptuales han ido marcando en torno de este concepto, por lo cual... la extensión implica un proceso interactivo entre la Universidad y la Sociedad... Resulta importante precisar que este vínculo entre la universidad y su medio social en el que se pone en juego saberes y valores, se construye a partir de diferentes supuestos y posicionamientos que llevan a definir interlocutores preferentes al momento de plantearse una acción de extensión. ... podemos aproximar una definición de extensión universitaria como el proceso de comunicación entre la universidad y la sociedad, basado en el conocimiento científico, tecnológico, cultural, artístico, humanístico, acumulado en la institución y en su capacidad de formación educativa, con plena conciencia de su función social....Este proceso amplía la integración entre universidad y sociedad, entre oferta y demanda de conocimiento, entre lo que se investiga y los problemas de la sociedad, para dar lugar a un proceso interactivo donde el conocimiento se construye en contacto permanente con su medio y es permeado por el mismo....la universidad debe preservar su autonomía y su lógica académica en la construcción y transmisión del conocimiento. En el caso de dar respuesta solamente al mercado, consideraría parcialmente a la sociedad, excluyendo a diversas problemáticas y sectores sociales.

La triada Docencia - Investigación - Extensión, son actividades que tradicionalmente se han venido desarrollando de manera aislada que la situación actual requiere integrar para la formación de profesionales preparados para enfrentar los retos y cambios que la sociedad demanda. La docencia actualmente debe estar unida a la investigación en la que se involucran docentes y estudiantes en la generación de conocimientos que pueden ser difundidos y aplicados no solo para transformar la acción del aula, sino para propiciar cambios en los contextos extrainstitucionales a través de la extensión universitaria.

## Capacidades y desarrollo

La universidad está inmersa actualmente en un contexto global de múltiples cambios que se evidencia en las dimensiones económicas, ambientales y sociales, por solo nombrar algunas de ellas. No puede ser que el 1 % de la población mundial disponga del 99 % de las riquezas que se producen a nivel global, ni que el paradigma educativo actual siga representado por estereotipos del siglo pasado.

La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe muestra una región con mayor contraste y desequilibrio en el mundo, que evidencia fuertes desigualdades e injusticias.

En este sentido, el avance ha sido muy lento en la última década, puesto que el coeficiente Gini de distribución del ingreso apenas se redujo de aproximadamente 0,53 a 0,51 entre 2000 y 2010, manteniéndose en niveles comparativamente muy elevados. (Unesco, 2013)

En este contexto, la teoría de la justicia de Nussbaum (2012), parece ser un prisma que permita evaluar el desarrollo. La autora realiza una propuesta para el desarrollo del individuo e introduce un modelo que involucra el desarrollo y las polí-

ticas públicas conocido como el Enfoque del Desarrollo Humano (EDH), Enfoque de las Capacidades (EC) o Enfoque de las Capacidades para el Desarrollo (ECD). Este paradigma se propone como alternativa al que ha sido y es hegemónico, aquel que se ampara en la idea de que la calidad de vida de un país mejora solo cuando se incrementa su Producto Interior Bruto (PIB). Este indicador indiferenciado asigna notas elevadas a países con grandísimas desigualdades, naciones en las que un porcentaje considerable de la población no goza de los frutos de la mejora del conjunto de la economía nacional. Este enfoque incentiva a centrarse en el crecimiento económico, sin prestar atención al nivel de vida de sus habitantes más pobres y sin abordar tampoco cuestiones como la salud y la educación, que normalmente no mejoran con el crecimiento económico.

El ECD parte de dos premisas:

- 1) Capacidad real de hacer y de ser las personas.
- 2) Oportunidades verdaderas que tienen a su disposición para hacer o ser, lo que puedan.

Es obvio que la cuestión es compleja dado que la calidad de una vida humana implica múltiples elementos cuya interrelación precisa de un estudio determinado.

El pensamiento de Amartya Sen, también puso las bases de su investigación en la teoría del desarrollo humano y propuso igualmente un pensamiento distinto al tradicional para medir y abordar el desarrollo. El enfoque apunta a una visión holística centrada en el ser y hacer del ser humano (bienestar y capacidades) en el cual la participación de las instituciones juega un papel determinante en el desarrollo (Sen y Nussbaum 1993).

En la concepción teórica propuesta por Sen (2000), se define al desarrollo "como un proceso de expansión de las libertades reales de las que disfrutaban los individuos", donde "la libertad real ... está representada por la capacidad de la persona para conseguir varias combinaciones alternativas de funcionamientos" que permite a la persona, en los entornos sociales, económicos, culturales, políticos y medioambientales que se encuentre, realizar cosas valiosas para ellos y sus familias.

Es posible determinar, según Nussbaum, universalmente, un mínimo de capacidades y sus funcionamientos correlativos que definen una "buena vida humana". En palabras de Sen:

La capacidad es principalmente un reflejo de la libertad para alcanzar funcionamientos valiosos. Enfoca directamente la libertad como tal, más que en los medios para alcanzar la libertad. Identifica las alternativas reales que se nos ofrecen. En este sentido, puede entenderse como un reflejo de la libertad sustantiva. En la medida en que los funcionamientos son constitutivos del bienestar, la capacidad representa la libertad de una persona para alcanzar el bienestar. (2010, p. 63)

Las capacidades son una confluencia, en parte afortunada y en parte deliberada, de poderes para funcionar conforme a la vida que valoramos. Al conectar el

desarrollo de las personas y de los pueblos con el florecimiento desde las capacidades, se vuelve insuficiente la preocupación exclusiva por la justicia distributiva, pues el centro es el logro de una vida que esté a la altura de la dignidad humana y que pueda ser valorada como merecedora de ser vivida.

Por lo tanto, el desarrollo no debe medirse con otro indicador que no sea el aumento de las libertades de los individuos, entendida como la construcción de entornos en los cuales se exprese la libertad individual de poder desplegar las capacidades y las máspreciadas aspiraciones de los seres humanos. De esta manera, toda teoría de la justicia que tenga como postulado la búsqueda de la equidad debe partir de un tratamiento directo y profundo de las libertades reales que tengan las personas para elegir su propio estilo de vida y buscarlo de manera consecuente, aun cuando sus valores sean diferentes, dadas las enormes posibilidades de que cada individuo, en las modernas sociedades, pueda tener objetivos divergentes del resto de los individuos que componen la sociedad, siendo esos objetivos valorados todos en condiciones de igualdad sin establecer jerarquías (Sen, 1997).

Esta capacidad está fuertemente condicionada por el entorno en el que se desarrolla; por ello, para garantizar la ampliación de las capacidades del ser humano y una mejora en su calidad de vida, la definición de las políticas debe incorporar tanto las necesidades individuales como las potencialidades colectivas en beneficio de la libertad.

Por ello, la humanidad solicita a gritos un cambio en cuanto a la consolidación de la ciudadanía para construir una sociedad en la que todos disfruten de un umbral mínimo de calidad de vida, en la que la “justicia social” sea una realidad sentida y vivida por la población, en la que el término “libertad” no se identifique con elegir el producto de consumo, sino que se asocie a una autonomía crítica, responsable y solidaria, en la que todos construyan el devenir político.

Este planteamiento retoma los principios rectores de la universidad moderna que apuesta primero por las personas y después por las profesiones en cuanto a la formación integral y armónica de todas las potencialidades humanas: la formación universitaria. La realidad no es un sistema con características divinas en cuanto a sistema cerrado en sí mismo sino un producto de la experiencia personal, lo que se enseña en ella está abierto y en constante progreso.

De esta manera se hace prioritario volver a centrar la atención en las personas como “fin en sí mismas” los docentes, no docentes y estudiantes poseen historias previas, influencias e intereses personales y sus expectativas al ingresar a la educación superior. Nussbaum considera que en materia de educación, valores y formación ciudadana existe una serie de caminos a seguir en torno a la idea del enfoque de las capacidades humanas.

Asimismo, Nussbaum interpela con su teoría a la comunidad académica a que se subleve contra el conservadurismo tradicional del ámbito universitario y se promueva un replanteo de los proyectos educativos con una mirada del desarrollo humano repotenciando sus capacidades en los procesos de formación. Propone una educación integradora de estudios multiculturales y de minorías, una educación liberal que permita liberar la mente de los ciudadanos, con el sentido para que puedan actuar con sentimiento, con buen juicio y razonamiento moral como ciudadanos del mundo.

Las principales diferencias que marca la postura de Nussbaum van en con-

tra del relativismo cultural al cual Sen no se refiere; “la argumentación aristotélica sobre el funcionamiento humano en el EDC y la construcción de una lista de 10 capacidades centrales” (Nussbaum, 2012).

A continuación se expone brevemente la lista:

**1. Vida:** se refiere a ser capaces de vivir humanamente sin tener una muerte prematura o antes de que la vida se reduzca a una situación en la que no sea digno vivir.

**2. Salud corporal:** ser capaz de gozar una vida saludable, incluyendo la salud reproductiva, estar adecuadamente alimentado y tener una vivienda adecuada.

**3. Integridad corporal:** ser capaz de moverse libremente de cierto punto a otro, que los límites físicos propios sean soberanos con lo cual se entiende estar a salvo de violencia o abusos.

**4. Sentidos, imaginación y pensamiento:** ser capaces de utilizar los sentidos, de imaginar, pensar y razonar de poder hacer estas cosas de una forma realmente humana, es decir, informada y cultivada gracias a una educación adecuada, que incluye pero no está limitada al alfabetismo y una información básica matemática y científica.

**5. Emociones:** lograr vínculos afectivos con cosas y personas ajenas a nosotros mismos donde se pueda desarrollar emocionalmente sin las trabas de los miedos y ansiedades abrumadoras, ni por casos traumáticos de abusos o negligencia.

**6. Razón práctica:** ser capaces de formar un concepto del bien e iniciar una reflexión crítica respecto de la planificación de la vida.

**7. Afiliación:** ser capaces de vivir con otros y volcados hacia otros, reconocer y mostrar interés por otros seres humanos y comprometerse en diversas formas de interacción social, teniendo en cuenta las bases sociales del amor propio y de la no humillación, ser capaces de no ser tratados como seres divinos cuyo valor es idéntico al de los demás, es importarte que la protección contra la discriminación por motivo de raza, sexo, orientación sexual, religión, casta, etnia u origen nacional.

**8. Otras especies:** ser capaces de vivir interesados y en relación con los animales, las plantas y el mundo de la naturaleza.

**9. Capacidad de jugar:** ser capaces de reír, jugar y disfrutar de actividades de ocio.

**10. Control sobre el entorno:**

a) Político: ser capaces de participar eficazmente en las decisiones políticas que gobiernan nuestras vidas.

b) Material: ser capaz de poseer propiedades tanto materiales como bienes e inmuebles; no solo de manera formal, sino en términos de una oportunidad real, teniendo derechos sobre la propiedad en base de igualdad con otros.

## **Generación de capacidades, desarrollo y universidad: el impacto de la UNO en la comunidad**

En las últimas décadas, la matrícula de Educación Superior en la mayoría de los países de América Latina ha crecido a un ritmo elevado, producto principalmente del avance en la escolarización y graduación en el nivel secundario, además de

la creciente demanda de diferentes especialidades en el ámbito laboral. Como respuesta a esta demanda en ascenso, entre otras cuestiones de financiamiento y eficiencia en la administración universitaria, es que el Estado asume un papel activo de mayor regulación en el campo de la Educación Superior.

El Estado argentino ha motorizado durante los últimos diez años la creación de nuevas universidades nacionales situadas principalmente en el área del Conurbano Bonaerense (García de Fanelli, 2011).

Este creciente involucramiento estatal en términos de construcción institucional y el rol de mayor escrutinio público sobre el desempeño del conjunto de universidades conforman las premisas elementales de una nueva forma de concebir a la política educativa para el nivel superior: regular el comportamiento de las instituciones a través de un papel activo del Estado para garantizar altos niveles de cobertura educativa en el marco del establecimiento de estándares de calidad. Esta preocupación oficial por el desempeño de las universidades y la calidad educativa de los servicios que ofrecen está motivada también por las actuales exigencias de calidad provenientes de la sociedad en general y del sector estatal y productivo en particular.

En efecto, durante los últimos años se han generado dos tendencias convergentes. Por un lado, se asiste a un proceso de profesionalización de la gestión pública que ha requerido la formación sólida de recursos humanos con altos niveles de calificación basados en la especialización de conocimientos, con capacidad para dirigir nuevas y renovadas áreas del aparato de gobierno. Muchos autores refieren a los cambios con el título de Proyecto de Modernización del Estado, que desde los años 90 viene complejizando y ampliando distintas estructuras burocrático administrativas (Martínez Nogueira, 2010).

Por otro lado, se evidencia una mayor vinculación de las universidades con el sector productivo. La interacción de estos ámbitos ha despertado el interés tanto de las instancias ejecutivas de gobierno en las universidades como de los actores de mercado. La misma obedece al atractivo que representa para las universidades la posibilidad de acceder a fuentes alternativas de financiamiento y a la concurrencia de actores externos para la definición de programas y proyectos. Por su parte, el mercado impone también condiciones, académicas y no académicas, para atraer a los mejores alumnos y para desarrollar programas de inversión en el campo científico tecnológico para lo cual requiere la presencia de recursos humanos calificados provenientes de las universidades (Sánchez Martínez, 2011).

Estas exigencias de calidad, que buscan en definitiva, contribuir al progreso económico y social del país implican una cautelosa vigilancia estatal por la calidad de los programas educativos y proyectos de investigación desarrollados al interior de las universidades. En este sentido, el Estado ha buscado fortalecer los mecanismos de evaluación de calidad universitaria a través de distintos tipos de regulaciones que hacen a los resultados educativos de los estudiantes actuales y venideros. Cabe resaltar que, esta tendencia estatal a nivel nacional se inscribe en un proceso de cambios de carácter más general que observa el desarrollo de los sistemas de educación superior de los principales países del mundo y el desarrollo de políticas educativas dirigidas a revalorizar el rol de las universidades como espacios elementales para la construcción de países económicamente más competitivos, de sociedades más equitativas e integradas, y a la construcción de sociedades más democráticas (Sánchez Martínez, 2011).

En este gran dinamismo y complejidad que ha presentado la educación superior en este último tiempo. Por una parte ha incrementado el número de universidades, lo que corresponde a una expansión del sistema universitario nacional del 50 % en los últimos 20 años. Asimismo, el aumento de la matrícula en un 57 % con un 2% más de mujeres, sólo del año 2000 al 2013, según el anuario estadístico de la Secretaría de Políticas Universitarias (SPU) del Ministerio de Educación (ME). La inversión en educación superior era de 5,2 % del PBI en 2010 acercándose a los países europeos que es del 5,6 % del PBI (OREALC, 2013).

En ese contexto se crea la Universidad Nacional del Oeste, que surge para facilitar el acceso a la educación universitaria del pueblo de Merlo y sus allegados del conurbano, para romper con las barreras materiales y simbólicas, hacia el objetivo de democratizar el camino al conocimiento y construir una sociedad más equitativa. El espíritu es que sea de carácter regional, aumente las libertades de los individuos y construya entornos en los cuales pueda desplegar las capacidades. Esto se resume en la oportunidad de los individuos de desarrollarse humanamente con la radicación de la Universidad en su entorno inmediato.

Durante el año 2011, se llevaron a cabo las primeras inscripciones a las carreras de pregrado y grado, marcando así el inicio de la actividad académica de la universidad.

El día 9 de abril de 2012, con una gran asistencia a las aulas, estudiantes de todas las carreras de la UNO comenzaron el ciclo lectivo 2012, a pesar del temporal que azotó días antes a diferentes partidos de la zona oeste del Gran Buenos Aires (GBA). Más de 1200 alumnos colmaron los tres turnos ofrecidos, convirtiéndose así en protagonistas de un hecho histórico para la educación y la cultura del país: la puesta en marcha de una nueva universidad nacional, pública y gratuita, que formará profesionales con excelencia académica y científica.

Las primeras carreras de grado ofertadas fueron la Licenciatura en Enfermería, Licenciatura en Informática, Ingeniería Química, Licenciatura en Administración, Licenciatura en Gestión Educativa y la Licenciatura en Educación Física.

En los inicios de la actividad académica, la Universidad Nacional del Oeste sumó nuevas sedes de cursada para responder con la infraestructura necesaria a la creciente matrícula de estudiantes de la casa de estudios.

En marzo de 2013, el Municipio de Merlo adquirió el edificio de la calle Belgrano 369 de San Antonio de Padua, actual sede del Rectorado de esta casa de estudios, y en el año 2015 el pueblo de Merlo a través de sus representantes lo donó a favor de la universidad, convirtiéndose así en la primera sede propia de la institución. Un lugar con historia, debido a que en dicha casona funcionaba el *house* del Itzaingó Golf Club fundado en 1919 por un francés y con la incorporación de un primer profesional contratado inglés. Sólo podían acceder a sus instalaciones miembros de una reducida elite y hoy hay UNO para todos y todas. Según declara Nussbaum, la idea intuitiva básica de su enfoque de las capacidades es que debemos partir de una concepción de la dignidad del ser humano y de una vida acorde con esa dignidad. Las capacidades se entienden como requisitos mínimos básicos para una existencia digna y formarían parte de una teoría mínima de la justicia social: una sociedad que no las garantice a toda su ciudadanía, en un nivel mínimo adecuado, no llega a ser plenamente justa, sea cual sea su grado de opulencia.

A partir del año 2017, con una nueva gestión, en la UNO se obtiene un ahorro

que sumado a ingreso de dinero por planilla B del presupuesto nacional posibilita la compra de la sede Córdoba por un valor que ronda el millón de dólares. Dicha adquisición, permite reducir el gasto en concepto de alquileres por un monto aproximado al 3,5 % del valor del inmueble sólo para un año. En la actualidad solo se abona en concepto de alquileres, los correspondientes a la Sede Centenario que se incorporó en el año 2020.

En el mismo plano, se liberarán fondos para la correcta puesta en marcha de programas específicos aprobados por el Ministerio, Fortalecimiento para Ciencia y Tecnología, Nexos, fortalecimiento del área de Bienestar, capacitación gratuita docentes, PROUN. Se establece así la libre disponibilidad de fondos, con procedimientos para la rendición de los proyectos de investigación, los cuales se encuentran en pleno desarrollo pudiéndose verificar la ejecución de los gastos y la vinculación de los mismos con las fuentes de financiamiento y actividades.

En el mismo sentido, se implementa en el año 2018 la Unidad de Auditoría Interna (UAI) con la misión de examinar en forma independiente, objetiva, sistemática e integral el funcionamiento del sistema de control interno establecido en la Universidad, sus operaciones y el desempeño en el cumplimiento de sus responsabilidades financieras, legales y de gestión, informando acerca de su eficacia y eficiencia. A su vez, coadyuvar al cumplimiento de los objetivos institucionales enfocados hacia el control contributivo y la mejora continua de la gestión pública.

En la Actualidad, la UNO dicta once carreras de grado, de las cuales ocho son de grado completo y tres para completar el grado, a saber: Abogacía, Contador Público, Ingeniería Ambiental, Ingeniería Química, Licenciatura en Administración, Licenciatura en Administración Pública, Licenciatura en Administración de Recursos Humanos, Licenciatura en Economía, Licenciatura en Enfermería, Licenciatura en Informática y Odontología, Licenciatura en Educación Física, Licenciatura en Gestión Educativa y Licenciatura en Matemática.

Asimismo, y en consonancia con la apuesta institucional de la UNO, la oferta se complementa con títulos intermedios y tecnicaturas, con el objeto de permitir una rápida inserción laboral en las actividades de la zona y que, al momento, son las siguientes: Analista en Informática, Enfermería, Tecnicatura Universitaria en Acompañamiento Terapéutico, Tecnicatura Universitaria en Administración, Tecnicatura Universitaria en Administración Pública, Tecnicatura Universitaria en Administración en Recursos Humanos, Tecnicatura Universitaria en Asuntos Económicos, Tecnicatura Universitaria en Investigación Criminal, Tecnicatura Universitaria en Procesos Industriales, Tecnicatura Universitaria en Redes Informáticas y Tecnicatura Universitaria en Tecnologías Web.

En cuanto a posgrado, la Universidad cuenta con la Maestría en Gestión Integral de Residuos Sólidos Urbanos, carrera cooperativa con la UTN que surgió de la participación de la UNO del Programa Estratégico de Formación de Recursos Humanos en Investigación y Desarrollo (PERHID) que impulsa el Consejo Interuniversitario Nacional (CIN) a través de su Comisión de Posgrado dónde una universidad consolidada contribuye con otra de menor desarrollo relativo a tener su primer posgrado, la Especialización en Docencia Universitaria, la Maestría en Gestión de Organizaciones Educativas, Doctorado en Estudios del Conurbano cuya carrera es interinstitucional junto con las Universidades que conforman el Consorcio de Universidades del Sur (CONUSUR).

La Universidad su vez cuenta con la Dirección de Educación a Distancia que depende de la Secretaría Académica, donde se encuentra acreditado el Sistema Institucional de Educación a Distancia (SIED) sin carreras en funcionamiento.

La evolución académica, el bienestar estudiantil, así como la innovación y el desarrollo fueron el eje del crecimiento de la UNO. La institución tuvo un salto exponencial en los últimos dos períodos de gobierno universitario. Se incrementó la oferta académica en cada una de las unidades académicas, acompañado de una creciente matrícula y una gran inversión en la infraestructura universitaria. Esta última, fue satisfaciéndose gradualmente mediante el Programa de Inversión en Infraestructura Universitaria (PIIU) que posibilitó la construcción del Módulo de la Escuela de Ciencias de la Salud, por un lado, apoyo de la Municipalidad de Merlo con la construcción del hospital escuela para la carrera de Odontología, la obtención de 26 hectáreas para la construcción del Campus Universitario y del Parque de Conocimiento e Innovación de la Universidad Nacional del Oeste (PaCIUNO), la construcción con fondos propios del Módulo para la Escuela de Ciencias de la Administración y la adquisición de la Sede Córdoba con sus reformas, por nombrar lo más relevante.

## Conclusión

La educación universitaria desempeña un papel crucial en el desarrollo de un país, impactando tanto a nivel global como local. Las universidades enfrentan la tarea significativa y los enormes desafíos de los próximos años: mantener una educación de calidad, adaptar sus currículos a las demandas actuales, y formar a jóvenes profesionales no solo para el mundo laboral, sino también para su integración en el desarrollo productivo del país. Es imperativo que las universidades incluyan en sus programas educativos a los sectores más vulnerables, garantizando su permanencia y éxito académico, para revertir la alarmante situación de pobreza que afecta a 4 de cada 10 habitantes en Argentina, según datos del INDEC.

Argentina cuenta con 57 universidades públicas distribuidas en las 24 provincias. En la provincia de Buenos Aires (PBA) y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) existen 30 universidades, y en el Conurbano Bonaerense, donde reside una gran concentración de la pobreza, se encuentra 1 de cada 3 de estas instituciones. El desarrollo, entendido desde la perspectiva de Amartya Sen, implica la eliminación de las principales fuentes de privación de libertad, tales como la pobreza, la falta de oportunidades económicas, las privaciones sociales, y la ineficacia de los servicios públicos.

La universidad, como institución social, juega un rol activo en el desarrollo económico, social y cultural de la sociedad. Para cumplir con esta responsabilidad, debe enfocarse en la preservación, desarrollo y promoción de la cultura, funciones que se concretan a través de la docencia, la investigación y la extensión. Estas funciones, interrelacionadas, son fundamentales para el cumplimiento del rol universitario.

Las instituciones políticas tienen el deber de capacitar a los ciudadanos para que puedan disfrutar de una vida humana plena; de lo contrario, se compromete la justicia social. Es responsabilidad de los ciudadanos, conscientes de su papel político, movilizarse para garantizar una vida más justa y humana para todos. La edu-



cación ha transitado desde paradigmas conductuales hacia enfoques que colocan al estudiante como protagonista de su aprendizaje, promoviendo la interacción, el pensamiento crítico, el diálogo, y la apertura a la diversidad.

Además, la formación universitaria debe crear espacios de deliberación entre profesores y estudiantes para abordar temas de interés para los jóvenes, como la sexualidad, la paternidad responsable, la planificación familiar, la responsabilidad social, el enfoque de género, la interculturalidad y los derechos humanos. Las actividades de extensión y bienestar estudiantil son fundamentales para acercar estos temas a la comunidad universitaria, mediante conversatorios, charlas y simposios, aunque se reconoce la necesidad de investigar más a fondo el impacto de la Universidad Nacional del Oeste en el territorio local.

En términos de investigación, aunque la UNO comenzó su desarrollo de manera gradual, en los últimos años ha avanzado de forma sostenida, con la incorporación de nuevos investigadores, becarios y la creación de institutos. Esto representa un desafío para sus directores, quienes deben continuar impulsando su crecimiento. La creación de un repositorio digital es un avance significativo en este sentido.

En el área de la docencia, la UNO ha mostrado un crecimiento notable, con un aumento en la cantidad de docentes con formación de posgrado y una expansión en la oferta educativa y en la cantidad de estudiantes. Sin embargo, aunque la infraestructura ha mejorado, con la adquisición de nuevas hectáreas y la construcción de instalaciones adicionales, aún es insuficiente para la creciente población estudiantil. El plan maestro de infraestructura de la universidad prevé alcanzar la suficiencia en un plazo de cinco años, siempre y cuando se mantenga la inversión prevista.

En resumen, la UNO ha dado pasos importantes hacia la consolidación de su desarrollo institucional, evidenciado en cuatro ejes clave: la planificación estratégica, la gestión institucional, la evaluación y los planes de mejora. Aunque aún queda camino por recorrer, la universidad está en una trayectoria positiva que debe ser sostenida para continuar mejorando y garantizando el acceso y la permanencia de todos los ciudadanos, promoviendo así la justicia social desde el enfoque de Martha Nussbaum.

## Referencias

- Brunner, J. J. & Ferrada Hurtado, R. (2011). Educación superior en Iberoamerica: informe 2011. Ril.
- Buchbinder, P. (2005). *Historia de las Universidades Argentinas*. Editorial Sudamericana.
- Coraggio, J. (2002). Universidad y desarrollo local. <http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/unydesa.pdf>
- Fernández Lamarra, N. (2005). *La educación superior argentina en debate*. Eudeba.
- Fernández Lamarra, N., Pérez Centeno, C., Marquina, M. y Aiello, M. (2018). *La educación superior universitaria argentina: situación actual en el contexto regional*. 1° ed. Universidad Nacional de Tres de Febrero.
- García Delgado, D. R., Casalis, A F. (2013). *Modelo de desarrollo y universidad en Argentina. Análisis crítico y contribución de la extensión universitaria al desarrollo local y regional*. Universidad Nacional del Litoral.

- García de Fanelli, A. (2007). *Acceso, abandono y graduación en la educación superior argentina*. SITEAL. IIPE.
- García de Fanelli, A. (2008). Los instrumentos de la política universitaria: aseguramiento de la calidad y financiamiento. *Revista Educación Superior y Sociedad (Nueva Época)*, 1 (13).
- García de Fanelli, A. (1997). Las nuevas universidades del conurbano bonaerense: misión, demanda externa y construcción de un mercado académico. CEDES. Doc.117. Serie Educación Superior.
- García de Fanelli, A. y Balán, J. (1994). Expansión de la Oferta Universitaria: Nuevas Instituciones, nuevos Programas. *Educación Superior*. 106.
- García de Fanelli, A. M., Brunner, J. J. y Ferrada Hurtado, R. (2011). *La educación superior en Argentina 2005-2009*.
- Haskins, C. (2013). *El surgimiento de las universidades*. Colección de Educación Superior. Universidad de Palermo.
- Martínez Nogueira, R. (2010). La coherencia y la coordinación en las políticas públicas. Aspectos conceptuales y experiencias. En C. Acuña, R. Martínez Nogueira y F. Repetto. *Los desafíos de la coordinación y la integralidad de las políticas y la gestión Pública. Programa de Modernización del Estado*. Jefatura de Gabinete de Ministros.
- Nussbaum, M. (2000). La ética del desarrollo desde el enfoque de las capacidades. En defensa de los valores universales. En M. Giusti, *La filosofía del siglo XX: balance y perspectivas* (pp. 37-52). Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Nussbaum, M. (2006). *Las fronteras de la justicia: Consideraciones sobre la exclusión*. Paidós.
- Nussbaum, M. (2012). *Crear capacidades: propuesta para el desarrollo humano*. Paidós. Oficina Regional de Educación para América Latina y el Caribe (Orealc/Unesco).
- Pérez Lindo, A. (1985). *Universidad, política y sociedad*. EUDEBA
- Perrenoud, P. (2007). *Diez nuevas competencias para enseñar*, Editorial Graó.
- Rofman, A. (2006). *Universidad y desarrollo local. Aprendizajes y desafíos*. Editorial Prometeo
- Sánchez Martínez, E. (2011). Desafíos de la gobernabilidad universitaria en un contexto de creciente complejidad. En R. San Martín. *Entre la tradición y el cambio. Perspectivas sobre el gobierno de la Universidad*. Fundación Universidad de Palermo.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y Libertad*. Editorial Planeta.
- UNESCO (2009). En A. De Vicenzi, (2011). La formación pedagógica del profesor universitario: un desafío para la reflexión y revisión de la práctica docente en el nivel superior. *Revista Aula*.

## Colaboraciones

*Desafíos del Desarrollo* es una revista científico-académica sobre el análisis de los territorios y las dinámicas institucionales desde el conjunto de las ciencias sociales y humanas. Se toman en cuenta enfoques históricos de los procesos político-económicos, estudios de las políticas públicas, de las capacidades institucionales y territoriales, de la administración pública y de los procesos que contribuyen al crecimiento y desarrollo de los territorios. Los trabajos con pedido de publicación deben remitirse a la Revista por correo electrónico a [desafiosdeldesarrollo@uno.edu.ar](mailto:desafiosdeldesarrollo@uno.edu.ar). Deben ser trabajos originales e inéditos, es decir que no hayan sido publicados en otras revistas. Se podrán presentar reseñas y artículos en español y portugués e inglés. Preliminarmente, la dirección y la redacción de la Revista recibirán los trabajos, que se clasificarán acorde a la pertinencia temática y los requisitos formales; con posterioridad, se evaluarán por réferis anónimos en proceso de doble ciego. Este proceso puede durar entre uno y seis meses. Una vez finalizado, se le comunicará la decisión de publicación a los autores quienes, en caso de sugerencias o correcciones, tendrán que dar cuenta de estas. El envío de un artículo a la revista *Desafíos del Desarrollo* implica la cesión de la propiedad de los derechos de autor para que este pueda ser editado, reproducido o transmitido de manera pública para fines exclusivamente científicos, culturales o de difusión, sin fines de lucro. Para la presentación de los trabajos, deberán observarse los siguientes criterios:

### Normas editoriales

Lista de comprobación para la preparación de envíos:

Como parte del proceso de envío, los autores/as están obligados a comprobar que su envío cumpla con todos los elementos que se muestran a continuación. No serán considerados los artículos que no cuenten con las normas editoriales solicitadas.

El envío no ha sido publicado previamente ni se ha sometido a consideración por ninguna otra revista.

- El archivo de envío está en formato OpenOffice o Microsoft Word.
- El texto tiene interlineado sencillo; 12 puntos de tamaño de fuente; se utiliza cursiva solo para expresiones en idioma extranjero; no se emplea la negrita ni subrayado; se utiliza la comilla para hacer énfasis en palabras o ideas, para distinguir conceptos o hacer citas textuales. Direcciones URL se encuentran debidamente citadas. Todas las ilustraciones, figuras y tablas se encuentran colocadas en los lugares del texto apropiados, con título y fuente correspondientes.

- El texto se adhiere a los requisitos estilísticos y bibliográficos resumidos a continuación.

- No se utilizan palabras en mayúsculas, salvo en la letra inicial si corresponde o para las siglas.

## Formato estándar de los artículos

(requisitos estilísticos y bibliográficos)

- Se aceptarán artículos escritos en formato: \*.doc, \*.docx de extensión no mayor a 28 páginas estándar (1.800 signos por página), escritos en español, inglés o portugués.

- Los materiales propuestos deben contener los elementos siguientes:

- Papel: Tamaño A4 con márgenes izquierdo y derecho de 3 cm y superior e inferior de 2,5 cm.

- Tipo de letra: Arial; Tamaño: 12; Interlineado: Sencillo.

- Espaciado del texto: anterior de 0 puntos y posterior de 0 puntos; Sangría: 1cm margen izquierdo, primera línea. Alineación: Justificado.

- Título en idioma original: Tamaño 22, negrita, alineación centrada (sin punto final). El título, en inglés y español/portugués en caso del artículo en inglés; en español/portugués y en inglés, en caso del artículo en español/portugués,

- Título en inglés/español/portugués: Tamaño 14, sin negrita, alineación centrada

- Autor/a: Nombre completo, debajo de los títulos. Tamaño 14, sin negrita, en cursiva. Alineado a la derecha. Sin punto final. Espaciado sencillo.

- Afiliación institucional y breve CV de los autores: Como nota al pie, el autor/a indicará unas breves líneas biográficas: grado/cargo, pertenencia institucional con su abreviación correspondiente. Ciudad y país de la institución, correo electrónico, Identificador ORCID. (En caso de no contar con afiliación, debe indicarse como "investigador independiente"). Rogamos no omitir ningún ítem. Tamaño 10, justificado. Espaciado sencillo. Ejemplo: Licenciado/a en Economía. Universidad Nacional del Oeste (UNO), San Antonio de Padua, Buenos Aires, Argentina,

- Correo electrónico de los autores; este aparecerá a pie de página del artículo,

- Dos resúmenes, uno en inglés y español/portugués, en caso del artículo en inglés; en español/portugués e inglés, en caso del artículo en español/portugués.

- Las palabras clave (5-7 palabras, separadas por comas).

El uso de las itálicas se reservará para los títulos de las obras citadas, así como para los términos en idioma extranjero. Para resaltar algún concepto o idea, se usarán las comillas.

- Sistema de referencias: para las citas y referencias bibliográficas se usarán las normas APA 7<sup>o</sup> edición. Las referencias bibliográficas deben ser citadas en el cuerpo del trabajo, entre paréntesis, con el/los apellido/s de/los autor/es, seguido del año de publicación, por ejemplo: (Bacon, 1959). En el caso de las citas textuales, después del año de publicación se indicarán las páginas citadas, por ejemplo: (Rojas, 1992, pp. 5-6).

- Las referencias bibliográficas: sólo las que se citarán en el texto, deben ser listadas al final de trabajo. Deben incluir todos los datos requeridos por las normas APA 7<sup>a</sup> edición.

- Internet: se cita similar a un artículo de revista: el autor y el título y denominación de la página de internet con el link exacto.

- Diagramas y tablas (solo en blanco y negro) deben presentarse en el formato gráfico compatible con MS Windows o en el formato \*.jpg.

## **Pautas para la presentación de abstracts**

- La extensión deberá ser entre 400 y 600 palabras, letra Arial, cuerpo 11, papel A4, interlineado sencillo (incluyendo 5 palabras claves).
- Presentación institucional del autor: Apellido y nombre del autor o los autores; dirección de correo electrónico e Institución a la que pertenece. Agregar una presentación curricular de no más de tres renglones.
- Los abstracts presentados serán evaluados por el Consejo Editorial, en cuanto a su pertinencia temática y contenido académico.

## **Pautas para la presentación de los trabajos**

- Deben incluir el abstract con presentación institucional del autor.
- Tendrán una extensión entre 10.000 y 18.000 palabras, letra Arial, cuerpo 11, tamaño de papel A4, interlineado sencillo.
- Se enviarán por correo electrónico(desafiosdeldesarrollo@uno.edu.ar).

## **Directrices para autores/as**

1. Solo serán considerados para su publicación trabajos de investigación inéditos, artículos de opinión y reseñas sobre cuestiones dentro del Gran Área de Conocimiento de las Ciencias Sociales.
2. Se establece el límite de 1 (un) trabajo por autor/a, ya sea de manera individual o colectiva, por número de la Revista. Una vez publicado un artículo, el/la /les autores no podrá/n postular otro trabajo por dos publicaciones consecutivas.
3. Trabajos colectivos: se permite hasta un máximo de 2(dos) integrantes por paper.
4. Las presentaciones pueden ser enviadas en español, portugués e inglés. Declaración de privacidad Los nombres y las direcciones de correo electrónico introducidos en esta revista se usarán exclusivamente para los fines establecidos en ella y no se proporcionarán a terceros o para su uso con otros fines.

Revista virtual que pretende facilitar la difusión de conocimientos, producto de las investigaciones del ámbito universitario, pero también generar un espacio de publicación y debate sobre las problemáticas económicas, sociales y políticas que conciernen al desarrollo de las capacidades de los actores territoriales.

Desafíos del Desarrollo adopta un enfoque amplio que promueve la discusión y el intercambio entre profesionales y áreas de trabajo fomentando la diversidad y la inclusión.

ISSN 2796-9967

DDD

 **eduno**

Editorial de la Universidad Nacional del Oeste