

VOL 2 N° 3
Julio – Diciembre 2026

Moreno, Provincia de Buenos Aires, Argentina
2026

REVISTA DE

ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO

**PUBLICACIÓN SEMESTRAL DEL DEPARTAMENTO DE
CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO**

ISSN 2618-5253 (impresa)

ISSN 2618-5539 (en línea)



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO**

REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO

VOL 2 - Nro 3

Julio - Diciembre 2026

PUBLICACIÓN SEMESTRAL DEL DEPARTAMENTO
DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Moreno, Provincia de Buenos Aires, Argentina

2026

ISSN 2618-5253 (impresa)

ISSN 2618-5539 (en línea)

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

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

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

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

Contacto:

REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y JURÍDICAS DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Av. Bmé. Mitre N° 1891, Moreno (B1744OHC),
Prov. de Buenos Aires
Edificio Histórico — Ala Oeste 1° Piso Oficina A
102 - Interno: 100 3620

Correo electrónico: repyd@unm.edu.ar

Teléfonos:

(+54 237) 460-9300 (líneas rotativas)

(+54 11 2078-9170 (líneas rotativas)

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

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

REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
JURÍDICAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MORENO

EDITOR

Ramiro E. ÁLVAREZ

COMITÉ EDITORIAL

Hugo O. ANDRADE, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

Mario E. BURKUN, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

Roxana S. CARELLI, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

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

Alejandro FIORITO, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

Alejandro L. ROBBA, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

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

Pablo A. TAVILLA, Universidad Nacional de Moreno, Argentina

REVISTA DE ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO

(Disposición UNM-DEYA N° 01/2019)

COMITÉ CIENTÍFICO

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

Robert BOYER, Institut des Amériques, Francia.

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

Sergio CESARATTO, Università degli Studi di Siena, Italia.

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

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

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

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

Julio C. NEFFA, CEIL/CONICET, Argentina.

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

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

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

Mario D. RAPOPORT, CONICET, Argentina.

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

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

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

Martín SCHORR, CONICET, Argentina.

Antonella STIRATI, Università degli Studi di Roma Tre, Italia.

Eric VERDIER, Aix-Marseille Université, Francia.

APOYO TÉCNICO

Juan Javier NAHABEDIAN

Paola PEREIRA

Adriana SPERANZA

SUMARIO

- 7 **PRESENTACIÓN**
Alejandro L. ROBBA

INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

- 9 Política industrial y empleo en Sudamérica: Un análisis estructural multisectorial
Joaquín LUCERO, Francisco LEIVA & Hernán Alejandro ROITBARG
- 37 Reflexiones críticas sobre la Teoría del Dinero Moderno: los avatares del dinero y el Estado en la historia
Alcides BAZZA, Eduardo CRESPO, Alexandre FREITAS, Javier GHIBAUDI & Marcelo MUÑIZ
- 57 Poder de negociación y determinación salarial. Debates teóricos y aportes para el caso argentino.
Ramiro GIMÉNEZ GARCÍA
- 73 Ciencia y tecnología para el desarrollo argentino en Atlántico Sur
Juan Cruz CAMPAGNA, Nayla VERÓN & Román RUEDA

RESEÑA DE LIBROS

- 93 El estudio de los riesgos psicosociales en el trabajo en una gran empresa industrial: marco teórico y diseño metodológico de Julio César Neffa y María Laura Henry (Eds.)
Mirian Graciela ARCE



INFORMACIÓN GENERAL

- 97 Pautas para publicación de trabajos
- 98 Guía de la presentación de artículos

PRESENTACIÓN

La REVISTA DE ECONOMIA POLITICA Y DESARROLLO es una publicación del CENTRO DE ESTUDIOS DE ECONOMIA POLITICA Y DESARROLLO (CEEPyD) que depende del DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS Y JURIDICAS de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO, y se desarrolla en cumplimiento a sus PRIORIDADES DE INVESTIGACIÓN, TRABAJO Y TRANSFERENCIA 2022-2024, que fueran aprobadas por la Disposición UNM-DCEYJ N° 11/23.

Fue creada por disposición UNM-DEYA N° 01/2019 y, bajo la dirección del Dr. Ramiro E. Alvarez, conforma un espacio de reflexión, debate, producción y difusión de conocimiento científico en torno a la teoría económica, los problemas del desarrollo, la economía política internacional, el sistema financiero global, los mercados de capitales y financieros locales, el análisis de las políticas económicas y del desarrollo productivo, la inserción internacional, el debate entre ambiente y desarrollo y la coyuntura económica nacional e internacional.

El presente número reúne cuatro artículos y una reseña bibliográfica que reflejan la diversidad de enfoques y problemáticas que caracterizan a la economía política contemporánea. Las contribuciones, elaboradas por investigadores, docentes y becarios de universidades nacionales e internacionales, abordan temas vinculados al desarrollo, el empleo, el Estado, la política científica y la soberanía desde distintas perspectivas teóricas y metodológicas. En particular, este número incluye estudios sobre la capacidad de los subsistemas industriales sudamericanos para generar empleo; una revisión crítica de las posibilidades históricas del pleno empleo a la luz de la Teoría Monetaria Moderna; un análisis de los determinantes del poder de negociación salarial, con especial referencia al caso argentino; y una reflexión sobre el papel de la política científica en el fortalecimiento de las capacidades estatales y el ejercicio de la soberanía nacional en el Atlántico Sur y la Antártida Argentina. En conjunto, estos trabajos ofrecen nuevas perspectivas para comprender algunos de los principales desafíos del desarrollo económico y social en América Latina.

En suma, nos complace presentar este tercer número del segundo volumen de la REVISTA ECONOMÍA POLÍTICA Y DESARROLLO de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO, quedando cordialmente invitados a participar en su próxima edición.

Moreno, Enero de 2026

Alejandro L. ROBBA

Director Académico del Centro de Estudios de Economía Política y Desarrollo
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Política industrial y empleo en Sudamérica: Un análisis estructural multisectorial¹

Joaquín LUCERO²

Francisco LEIVA³

Hernán Alejandro ROITBARG⁴

Resumen:

Fecha de Recepción:
09 de junio de 2025

Fecha de Aceptación:
03 de febrero de 2026

Palabras clave:

- *Multiplicadores*
- *Empleo manufacturero*
- *Industria*
- *Política industrial.*

Clasificación JEL:

L16, O14, O25, F63

A comienzos del siglo XXI, los cambios estructurales en el comercio global, el progreso tecnológico y las tensiones geopolíticas redefinieron la dinámica del empleo industrial. Tras la crisis financiera de 2008, la globalización y la deslocalización industrial comenzaron a desacelerarse, dando lugar a configuraciones productivas más cortas y regionalmente más concentradas. En este escenario, la política industrial ha resurgido como una herramienta clave frente a la pérdida y deterioro del empleo. Este estudio analiza la capacidad de los subsistemas industriales sudamericanos para generar empleo en términos de cantidad y condiciones socioeconómicas. Mediante matrices insumo-producto multi-país, se estiman multiplicadores de producción y empleo que incorporan dimensiones como la formalidad, el nivel educativo, la participación femenina y la temporalidad de los efectos. Los resultados subrayan la relevancia de políticas industriales orientadas al desarrollo y al fortalecimiento del mercado laboral regional, especialmente en sectores como el farmacéutico, el petroquímico y el informático.

1 Sugerencia de citación: Lucero, J.; Leiva, F.; Roitbarg, H.A., (2026). Política industrial y empleo en Sudamérica: Un análisis estructural multisectorial. *Revista de Economía Política y Desarrollo*. Vol. 2. – Num. 3., pp. 9-36.

2 Universidad Nacional del Litoral, 3000, luceroj95@gmail.com.

3 Centro de Estudios y Servicios - Bolsa de Comercio de Santa Fe - Universidad de Concepción del Uruguay, 3000, fleiva@bcsf.com.ar.

4 Instituto de Humanidades y Ciencias Sociales - Universidad Nacional del Litoral, 3000, hroitbarg@fce.unl.edu.ar.

Abstract:

In the early 21st century, structural changes in global trade, technological progress, and geopolitical tensions redefined the dynamics of industrial employment. Following the 2008 financial crisis, globalization and industrial offshoring began to slow down, giving rise to shorter and more regionally concentrated production configurations. In this context, industrial policy has reemerged as a key tool in response to job loss and the deterioration of employment conditions. This study analyzes the capacity of South American industrial subsystems to generate employment in terms of both quantity and socioeconomic quality. Using multi-country input-output matrices, production and employment multipliers are estimated, incorporating dimensions such as formality, educational level, female participation, and the temporality of effects. The results underscore the relevance of development-oriented industrial policies aimed at strengthening the regional labor market, particularly in sectors such as pharmaceuticals, petrochemicals, and information technology.

Keywords:

- *Multipliers*
- *Manufacturing employment*
- *Industry*
- *Industrial Policy*

I. INTRODUCCIÓN

El siglo XXI ha sido testigo de una serie de transformaciones que han revitalizado el debate sobre el desarrollo industrial y el empleo manufacturero. En los países del Sur Global, el incremento en los precios de los commodities y el rápido crecimiento de las economías asiáticas han impulsado estrategias para fortalecer el empleo industrial. Al mismo tiempo, tras la crisis financiera de 2008, la tendencia a la globalización y la deslocalización de la producción manufacturera ha perdido dinamismo, dando lugar a procesos productivos más acotados y geográficamente concentrados en torno a los principales centros de consumo global (Xiao et al., 2020; Scholvin et al., 2022).

En este contexto, tanto en los países en desarrollo como en las economías avanzadas del Norte Global, la política industrial ha resurgido como una herramienta clave para mitigar la pérdida de empleo manufacturero y el avance del sector informal (Juhász et al., 2022; Criscuolo et al., 2023; Evenett et al., 2024; IMF, 2024; Millot & Rawdanowicz, 2024; Peres et al., 2024). Schteingart et al. (2024) identifican al menos cuatro razones que se encuentran detrás de esta revitalización de la política industrial: a) la creciente disputa hegemónica entre China y Estados Unidos; b) la mayor ocurrencia de eventos que desafían la seguridad nacional en términos de la provisión de bienes estratégicos como alimentos, energía, medicamentos y algunos bienes tecnológicos; c) el desarrollo de tecnologías tendientes a la descarbonización de las matrices productivas como una forma de mitigar los impactos del cambio climático; y d) el impulso a la relocalización de las actividades industriales antes deslocalizadas a otros países para generar puestos de trabajo de calidad.

En Sudamérica, donde el empleo industrial y formal ha permanecido estancado por más de una década, la necesidad de una estrategia industrial renovada se torna aún más apremiante (Labrunée y Gallo, 2005; CEPAL, 2024). No obstante, a pesar de su relevancia, existen pocos estudios integrales y multiescalares que analicen en profundidad el sector industrial de la región. En este sentido, se han impulsado esfuerzos⁵ para reconocer su posición central dentro de la red productiva y su papel en la generación de empleo formal. En este marco, el presente artículo examina la capacidad de los subsistemas industriales sudamericanos para generar empleo de calidad. Específicamente, se analizan los multiplicadores de producción y empleo en los sectores manufactureros, junto con el tipo de empleo indirecto asociado, considerando tres dimensiones clave: formalidad, nivel educativo y participación femenina. Asimismo, se incorpora una perspectiva temporal, dado que no solo es crucial evaluar la magnitud y calidad del empleo generado, sino también la rapidez de sus efectos en contextos de crisis o recuperación económica.

La hipótesis central del estudio es que la industria ofrece mejores condiciones para el empleo en comparación con otros sectores, lo que justifica la formulación de políticas industriales en la región. Estas políticas no solo pueden generar impactos positivos en términos cuantitativos, sino también mejorar la calidad del empleo y acelerar su creación.

La revisión de la literatura traza un recorrido histórico sobre las diferentes visiones acerca del papel de la industria como impulsora del desarrollo para los países emergentes. En particular, se enfatiza la contribución del estructuralismo, que ha abordado de manera integral los desafíos del desarrollo industrial en relación con la inserción internacional de los países latinoamericanos. Asimismo, abordan los debates actuales acerca de las bondades de los servicios como vectores del desarrollo y cómo la dinámica de este sector se encuentra indisolublemente ligada a la manufactura.

5 Recientemente, el Centro de Estudios de la Unión Industrial Argentina elaboró un documento que presenta una cronología de las principales políticas industriales implementadas por distintos países desde finales del siglo XX, junto con un análisis de las oportunidades que surgen en el nuevo escenario global (UIA, 2025).

El resto del artículo se estructura de la siguiente manera. La próxima sección presenta una revisión de la literatura. La tercera sección detalla la metodología utilizada. En la cuarta sección se exponen los principales resultados. Finalmente, la última sección ofrece una serie de conclusiones preliminares y plantea algunas cuestiones clave para la formulación de políticas económicas en la región.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

II.1. Transformaciones y debates recientes en torno a la política industrial

En los últimos años, la política industrial ha recuperado centralidad en los debates sobre desarrollo, impulsada por el resurgimiento de estrategias estatales orientadas a la producción y por la evidencia de que la transformación estructural es condición necesaria para sostener el crecimiento económico. Este renovado interés remite a las preguntas formuladas por los estructuralistas latinoamericanos hace más de medio siglo: cómo modificar la estructura productiva, cómo generar empleo formal y cómo reducir la vulnerabilidad externa. Sin embargo, una parte significativa de la agenda contemporánea ha desplazado la atención tradicional a la manufactura hacia los servicios —especialmente los intensivos en conocimiento— como nuevo vector del desarrollo (Baldwin & Forslid, 2023; Baldwin et al., 2024; Oreiro et al., 2025). Si bien este giro reconoce cambios tecnológicos y organizativos recientes, corre el riesgo de desdibujar las dimensiones materiales, territoriales y distributivas del proceso de industrialización que preocupaban a los primeros estructuralistas.

El estructuralismo latinoamericano situó a la industrialización como eje central del desarrollo económico, en tanto estrategia para enfrentar la inserción periférica en la división internacional del trabajo. Según este enfoque, América Latina quedó históricamente relegada al papel de exportadora de materias primas e importadora de bienes manufacturados, lo que consolidó un patrón de dependencia y un rezago tecnológico persistente. En su trabajo seminal, Prebisch (1949) enfatizó que el sector industrial constituía el motor del cambio técnico y de la innovación, elementos indispensables para elevar la productividad y cerrar la brecha tecnológica con los países avanzados. A la vez, subrayó que la manufactura poseía una mayor capacidad para generar empleo formal y de mejor calidad que el sector agrario, caracterizado por ocupaciones de baja productividad y remuneración. En esta lógica, la expansión del empleo industrial impulsaba también el consumo interno, dando origen a un círculo virtuoso de demanda, inversión y crecimiento (Rodríguez, 2006).

Además de estos argumentos, se identifican al menos cuatro aspectos adicionales en el pensamiento estructuralista clásico (Sztulwark, 2005). El primero refiere a la necesidad de diversificar la estructura productiva para reducir la vulnerabilidad externa derivada de una canasta exportadora dependiente de recursos naturales sujetos a ciclos de precios internacionales. El segundo aspecto destaca que la industrialización permite un crecimiento más equilibrado tanto social como territorialmente, al emplear amplios segmentos de la población y no depender exclusivamente de recursos naturales. El tercero resalta el rol de la integración regional en la estrategia industrial, al facilitar economías de escala, reducir la dependencia de los mercados del centro y mejorar la inserción en las cadenas de valor. Finalmente, el cuarto sostiene que la industrialización no es un proceso espontáneo sino que requiere la intervención del Estado a través de políticas industriales, promoción de la innovación, incentivos a la inversión y provisión de infraestructura estratégica.

Sin embargo, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) enfrentó sus límites a partir de la década de 1970. En muchos países latinoamericanos, el agotamiento del proceso —agravado por la implementación de regímenes autoritarios— derivó en una crisis del paradigma estructuralista clásico. Algunos autores señalan dos factores principales detrás de esta crisis (e.g. Lustig, 1987): (i) el agravamiento de los desequilibrios externos y sectoriales, producto de una creciente dependencia de divisas

para sostener importaciones, y (ii) el aumento del peso de sectores con elevada relación capital-trabajo, incapaces de absorber la mano de obra excedente. Como consecuencia, el proceso de industrialización se estancó y luego retrocedió, dando paso a una reorientación profunda de las estrategias económicas.

A partir de los años '80 emergió un fenómeno global: la desindustrialización. Tanto las economías desarrolladas como las en desarrollo comenzaron a experimentar descensos en la participación del empleo manufacturero y del valor agregado industrial (Cassini, 2022). En los países en desarrollo, este proceso fue catalogado como “premature”, pues ocurrió a niveles de ingreso per cápita mucho menores que los observados históricamente en países desarrollados (Palma, 2005; Dasgupta & Singh, 2007; Rodrik, 2016). Para explicar la marcada caída del empleo manufacturero en los años '80, se identifican cuatro hipótesis influyentes (Palma, 2019). La primera propone que parte del fenómeno responde a una ilusión estadística derivada de la subcontratación (*outsourcing*) de actividades manufactureras hacia los servicios. La segunda lo vincula con la caída de la elasticidad ingreso de la demanda de manufacturas. La tercera lo atribuye al rápido crecimiento de la productividad industrial debido a las nuevas tecnologías ahorradoras de trabajo. La cuarta hipótesis señala la relocation de actividades manufactureras hacia países con menores costos laborales (*offshoring*), que afectó especialmente el empleo no calificado en países avanzados.

Tras analizar críticamente estas hipótesis, algunos autores identificaron factores estructurales adicionales (Palma, 2019), entre los cuales destaca el “síndrome holandés”, entendido como la desindustrialización inducida por el auge de recursos naturales o la expansión repentina de sectores exportadores de servicios, como finanzas o turismo. No obstante, en América Latina la desindustrialización no fue resultado del descubrimiento de recursos naturales, sino del drástico proceso de liberalización comercial y financiera que revirtió gran parte de los avances alcanzados durante el período de ISI (Palma, 2019).

En paralelo, transformaciones tecnológicas y organizacionales modificaron las características del sector de servicios. Los servicios intensivos en conocimiento (KIBS) comenzaron a exhibir atributos tradicionalmente asociados a la manufactura: capacidad de generar economías de escala, impulsar la innovación y fomentar procesos de aprendizaje (Castellacci, 2008). Al mismo tiempo, la digitalización y las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) hicieron que los servicios se volvieran crecientemente transables (Baldwin & Forslid, 2023). Frente a esta transformación, emergió una literatura que propone desplazar la centralidad del desarrollo hacia los servicios (Cassini, 2022). Esta perspectiva sostiene que las TIC reducen más los costos de comerciar servicios que de comerciar bienes manufacturados, al tiempo que disminuyen la importancia del costo laboral en la manufactura. Según Baldwin et al. (2024), esto disminuiría los incentivos tradicionales del comercio basado en diferencias salariales en bienes, mientras que dichos incentivos persistirán en los servicios.

Sin embargo, esta visión presenta limitaciones importantes. Cassini y Robert (2020) analizan la viabilidad del sector servicios como motor del desarrollo mediante tres dimensiones: productividad, innovación y vínculos con la manufactura. En términos de productividad, señalan que los aumentos sistémicos están fuertemente asociados al gasto en I+D, que continúa concentrado en actividades manufactureras (Clark, 2016). Aunque ciertos servicios muestran elevados incrementos de productividad, el sector en su conjunto permanece rezagado. En cuanto a innovación, los KIBS muestran una elevada capacidad para generar y difundir conocimiento, pero lo hacen en estrecha interacción con el sector manufacturero. Por último, la literatura sobre integración manufactura-servicios destaca que los servicios empresariales más complejos son demandados por industrias intensivas en conocimiento (Baker et al., 2015), mientras que los servicios de menor complejidad tienden a asociarse con manufacturas intensivas en trabajo o escala. Además, los servicios avanzados requieren proximidad con sus clientes (Andreoni & Gomez, 2012), lo que refuerza la necesidad de una base industrial diversificada.

En suma, pese a los cambios estructurales y tecnológicos de las últimas décadas, la manufactura mantiene un papel central en el desarrollo económico —particularmente en América Latina— como núcleo de innovación, generador de empleo formal, articulador productivo y pilar de la cohesión social. El avance de los servicios abre nuevas oportunidades, pero su potencial depende en gran medida de la existencia de un entramado industrial complejo. Por ello, las políticas de desarrollo contemporáneas deben revalorizar el papel estratégico de la manufactura, articulando su fortalecimiento con el desarrollo de servicios avanzados, la innovación tecnológica y la integración regional, para construir un modelo de crecimiento más equilibrado, autónomo y sostenible.

II.2. El sector manufacturero desde una perspectiva de subsistemas

El presente trabajo busca indagar sobre la situación del sector manufacturero en América del Sur y su capacidad para crear empleo desde una perspectiva de subsistemas (Sraffa, 1960; Pasinetti, 1981). Este enfoque ha sido ampliamente difundido en investigaciones sobre el sector manufacturero en países desarrollados.

Por un lado, los trabajos de Montresor & Marzetti (2011), Lábaj & Majzlíková (2022) y Di Berardino & Onesti (2020) analizan las hipótesis de desindustrialización/terciarización en países de la OCDE, el G7 y la eurozona, respectivamente. Otro grupo de trabajos indaga sobre la creciente integración en economías europeas seleccionadas entre los servicios y el sector manufacturero, con eje en los KIBS. Dentro de este grupo se ubican los trabajos de Ciriaci & Palma (2012), Sarra et al. (2018), Antonioli et al. (2020) y Herrero & Rial (2023). Finalmente, el trabajo de Antonioli et al. (2023) analiza los encadenamientos regionales manufactureros de las seis regiones de Italia.

En cambio, la literatura que aborda el sector manufacturero desde una perspectiva de subsistemas en los países en desarrollo es escasa en términos comparativos. Para el caso de Brasil, Morrone *et al.* (2022; 2023) estudian el impacto de la externalización de servicios de parte del sector manufacturero y verifican un proceso de desindustrialización explicado por una reorganización de las actividades industriales. Tregenna (2008) analiza las diferencias en la creación de empleo y la tasa de crecimiento en la economía de Sudáfrica.

Entre los estudios existentes, economistas italianos han desarrollado una serie de trabajos sobre países emergentes valiéndose del enfoque de subsistemas. Di Berardino & Onesti (2018, 2020) indagan sobre la creciente integración de los servicios en los sectores manufactureros de los países del Báltico y China en su transformación estructural hacia economías basadas en los servicios. Di Berardino et al. (2022) también analizan la creciente integración entre los servicios y las manufacturas en los países ex soviéticos de Europa Central, pero incorporan nuevas dimensiones como su efecto en la creación de empleo manufacturero y el origen de la demanda de los bienes que producen. Por último, Di Berardino et al. (2023) analizan la evolución de las manufacturas en China, con énfasis en el origen de la demanda final.

De lo reseñado se desprende que existe un vacío en la literatura respecto de trabajos que analicen la dinámica del sector manufacturero y su empleo asociado desde una perspectiva de subsistemas para la región de América del Sur.

III. METODOLOGÍA

El presente estudio analiza la dinámica del empleo en América del Sur mediante el enfoque de subsistemas (Sraffa, 1960; Pasinetti, 1973). A diferencia de la noción sectorial tradicional, el enfoque de subsistemas desagrega el sistema económico en diferentes industrias sobre la base de su producto final. Dichas industrias se encuentran verticalmente integradas, es decir, son sistemas independientes del resto de la economía. Estas industrias verticalmente integradas incluyen todas las actividades que se involucran directa e indirectamente para satisfacer la demanda final de un cierto producto (Ciriaci & Palma, 2012)

Seguendo a Morrone et al. (2022), este enfoque presenta dos ventajas respecto del enfoque sectorial tradicional. En primer lugar, incorpora una visión de interdependencia sectorial, ya que incluye la activación indirecta de producción —y por lo tanto de empleo— necesaria para satisfacer un cambio en la demanda final. En segundo lugar, permite identificar correctamente los cambios en la organización de la producción por parte de las empresas, por ejemplo, actividades subcontratadas que se malinterpretan como cambios estructurales.

Nótese que algunas líneas de investigación sobre cadenas globales de valor han adoptado una perspectiva de subsistemas similar (Los et al., 2015; Bontadini et al., 2022). Sin embargo, en esos casos la principal diferencia radica en la unidad de análisis, ya que en tales investigaciones los procesos de generación de bienes finales (los sectores que conforman las cadenas) articulan industrias y países de distintas regiones. En cambio, en esta propuesta la escala es nacional: considera a los bienes finales producidos dentro del país, independientemente de si se destinan al consumo interno o a la exportación.

III.1. Subsistema industrial

Considerando a la producción (x) como la suma de las ventas intermedias domésticas (z_i^d) y las ventas de bienes con destino final (f), es posible plantear la igualdad contable del gasto como el siguiente sistema de ecuaciones:

$$x = Z_i^d + f$$

Al asumir constantes los coeficientes técnicos ($A^d = Z^d \hat{x}^{-1}$), es posible resolver el sistema de ecuaciones lineales y establecer una relación entre la producción verticalmente integrada de sector j y el vector de consumo j (Miller & Blair, 2009). Esto conforma el subsistema j , que si involucra a los sectores industriales determina el subsistema industrial.

$$x^j = (I - A^d)^{-1} f^j, \quad j = 1, \dots, n$$

III.2. Multiplicadores de empleo

La noción de multiplicador del empleo descansa en la diferencia entre el efecto inicial y el total dado por un cambio exógeno y unitario (Miller & Blair, 2009).

Si se considera una relación fija entre la producción de un sector y el empleo directo que requiere ($a_i^T = l^T \hat{x}^{-1}$) a cada nivel de consumo en el subsistema j le acompaña una determinada cantidad de empleo verticalmente integrado que incluye los empleos totales, tanto directos como indirectos. En términos matriciales:

$$E_{vi,j}^T = a_i^T x^j = v_{vi}^T f^j, \quad j = 1, \dots, n$$

Donde v_{vi}^T es el multiplicador o coeficiente de trabajo verticalmente integrado por unidad de producto (Pasinetti, 1973):

$$v_{vi}^T = a_i^T (I - A^d)^{-1}$$

Siendo $(I - A^d)^{-1}$ la matriz de Leontief local L^d . Para identificar el efecto de la inserción a cadenas regionales y globales, se trabaja con la matriz de Leontief global L^g o $(I - A^d)^{-1}$.

Para estimar el porcentaje de empleo formal, femenino o con requerimientos de educación superior o más, se trabajó con los coeficientes de requerimientos laborales y las tasas sectoriales correspondientes. De esta forma, para cada indicador se estima el empleo verticalmente integrado formal, femenino y con requerimientos de educación superior o más y se lo divide por el empleo total verticalmente integrado. En particular, la sección analiza los efectos no inmediatos o secundarios, entendidos como los efectos

directos e indirectos del multiplicador; descontando el efecto inicial si partimos de una descomposición aditiva del mismo. La resta del efecto inicial permite, por un lado, descartar el efecto del empleo en el sector activado por la inyección de gasto originaria y, por el otro, tener en cuenta el impacto productivo derivado de los efectos de compras directas e indirectas.

III.3. Multiplicador Dinámico

Siguiendo a Miller & Blair (2009), es posible alterar levemente el análisis para incorporar una dimensión dinámica, ya que no solo es importante evaluar la magnitud y la calidad del empleo generado, sino que también resulta relevante la temporalidad de los efectos en circunstancias acuciantes.

En particular, se proyecta el diseño de un modelo insumo-producto dinámico secuencial (Romanoff & Levine, 1986), considerando tanto la necesidad de capital como la temporalidad del efecto entre sectores primarios, secundarios y terciarios⁶ (Mules, 1983).

A continuación, se esboza un marco preliminar de análisis. Asumiendo un espacio de análisis de doce periodos, se estiman los efectos temporales de cada multiplicador industrial siguiendo el siguiente esquema de rondas (Kraybī & Dorfman, 1992; Mules, 1983).

Por definición, la inversa de Leontief se entiende como la suma de todas las respuestas temporales. En efecto, el sistema secuencial corresponde a la serie temporal derivada de la inversa de Leontief:

$$(I - A)^{-1} = I + A + A^2 + A^3 + \dots$$

donde I es el impacto inicial, A es el primario, A^2 es el secundario y así sucesivamente según el espacio temporal de análisis. El efecto de primera ronda resulta en R_1 . La segunda ronda se deriva de las compras adicionales como consecuencia de la primera, $R_2 = AR_1$. La tercera también incluye la segunda, $R_3 = AR_2 = A^2R_1$. Así, en general, se asume la siguiente ecuación:

$$R_n = A^{n-1}R_1$$

En el límite, la suma de los efectos de ronda es equivalente al multiplicador, por lo que es posible replicar dicho análisis para el empleo pre-multiplicando por el coeficiente laboral a_i .

Asumiendo que cada ronda del proceso productivo transcurre en un periodo (como un mes o un trimestre), se puede calcular el efecto acumulado tras n periodos y compararlo con el efecto total del multiplicador, pudiéndose entender como un multiplicador de largo plazo o bien al resultante del proceso productivo cuando este termina. Al variar n , es posible estimar cuánto tiempo tarda en completarse el multiplicador. Asumiendo que el impacto inicial o el shock exógeno está representado por el vector de demanda final R_0 , el efecto de primera ronda está dado por los requerimientos directos asociados al vector de demanda final o, más bien, $R_1 = I_0AR_0$, donde I_0 es una matriz diagonal con 1s en los sectores que cambian y 0s en los sectores que no cambian. En términos generales, el efecto de ronda se escribe como:

$$R_n = \sum_{k=1}^n I_{k-1}AR_{n-k}$$

⁶ Incorporando la noción de rezagos en la respuesta y asumiendo que el sector primario responde en el quinto período después del inicial, el secundario luego de un período y el sector terciario responde inmediatamente después del impacto inicial (escenarios convencionales en la literatura (Mules, 1983)).

donde k indexa cada ronda del proceso de propagación, desde la primera ($k=1$) hasta la ronda n . En resumen, esta forma de particionar el multiplicador permite identificar el tiempo o duración de los efectos totales (directos e indirectos) según cada subsistema industrial. Así, se espera clasificarlos según impactos rápidos, medios y largos.

Por último, es importante considerar que no todos los sectores participan del proceso productivo en las mismas etapas temporales. Esta característica puede ser incorporada al modelo mediante el uso de matrices de identidad diferenciadas que operan sobre las sucesivas rondas de propagación. Mientras que la matriz I representa el caso en que todos los sectores productivos responden de forma inmediata al impulso inicial, es posible definir matrices específicas por sector y período. Por ejemplo, I^{pri} puede representar una matriz diagonal que activa únicamente a los sectores primarios en el período t , manteniendo en cero las filas correspondientes al resto de los sectores. De este modo, la dinámica de respuesta se ajusta para reflejar los rezagos diferenciales en la participación sectorial, lo que permite modelar con mayor realismo la secuencia temporal del proceso productivo.

III.4. Bases de datos

La información a utilizar refiere a las matrices insumo-producto de múltiples países de la Inter Country Input Output (ICIO), que compila la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que abarca datos desde 1995 hasta 2018 en 45 sectores utilizando ISIC Rev.4. Los países de América del Sur presentes en dicha base son Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú. En conjunto, estos países representan el 89% del PBI de la región, según datos de la CEPAL⁷.

Nótese la existencia de la versión ICIO 2025, cuya cobertura temporal alcanza hasta 2022. Sin embargo, debido a la armonización sectorial empleada para la base de datos de condiciones socioeconómicas y a su año base, se consideró más apropiado mantener la utilización de la base ICIO 2018.

Los datos de empleo se procesan en base a la edición 2021 de Comercio en Empleo (TiM) también proporcionada por la OCDE. Para evaluar las dimensiones de formalidad, participación femenina y nivel educativo de la mano de obra se utilizaron los microdatos de las encuestas nacionales que de forma continua relevan las condiciones socioeconómicas de la población de cada país.

En relación a las condiciones socioeconómicas, se utilizaron las encuestas de hogares más recientes disponibles para 2017-2018 (EPH en Argentina, PNAD en Brasil, EPE en Perú, CASEN en Chile y GEIH en Colombia), armonizando sus clasificaciones a los 45 sectores de la CIU Rev. 4 utilizados por la base ICIO. Las tasas de informalidad, educación media o superior y participación femenina se estimaron de acuerdo con las definiciones oficiales de cada país, ajustando luego su correspondencia sectorial con la estructura de la tabla insumo-producto.

IV. RESULTADOS

Desde la crisis subprime, se observan dos regularidades relevantes que explican, en parte, el creciente interés por las políticas industriales. La primera se manifiesta en el Norte Global, donde se registra una desaceleración del crecimiento salarial junto con un declive persistente del empleo manufacturero. La segunda tiene lugar en el Sur Global, especialmente en los países asiáticos, donde la participación del empleo industrial ha aumentado, aunque a costa de salarios bajos y de un crecimiento lento de los mismos, lo que ha contribuido a reducir solo gradualmente la brecha de ingresos con el Norte Global.

⁷ <https://statistics.cepal.org/>

Estos dos fenómenos, vinculados a la fragmentación de la producción a través de cadenas globales y regionales de producción, han dado lugar a transformaciones geopolíticas recientes volviendo a poner al empleo industrial en el centro del debate económico.

En este contexto, la situación de Sudamérica es compleja debido a que combina salarios bajos con una participación menor del empleo manufacturero respecto de lo que se observa en el Norte Global o recientemente en los países asiáticos.

Teniendo en cuenta las regularidades mencionadas acerca de la situación internacional de las manufacturas, se plantean interrogantes acerca de si la industrialización en Sudamérica podría ser una estrategia efectiva y eficiente para mejorar la distribución del ingreso.

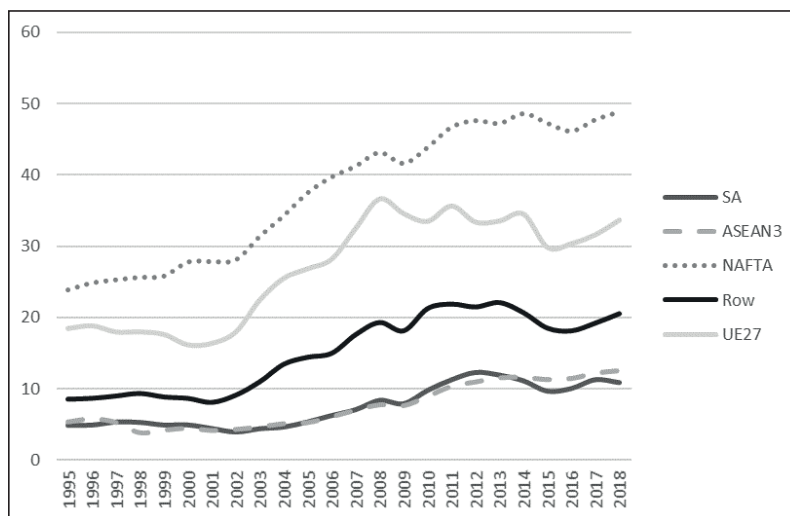
A continuación, se abordan estos interrogantes desde diferentes dimensiones. En primer lugar, se realiza una presentación general de salarios y nivel de empleo manufacturero de los países objetivo. Posteriormente, se aborda la segunda variable desde un enfoque de subsistemas (véase sección III.1) para poder dar cuenta del nivel de empleo directo e indirecto, así como el tipo de empleo generado de acuerdo al grado de formalidad, educación y género, y el tiempo necesario para su consolidación.

La finalidad es identificar el rol potencial de la industria en la mejora de las condiciones laborales promedio y establecer posibles lineamientos comunes para políticas industriales en Sudamérica.

IV.1. Salarios y Empleo

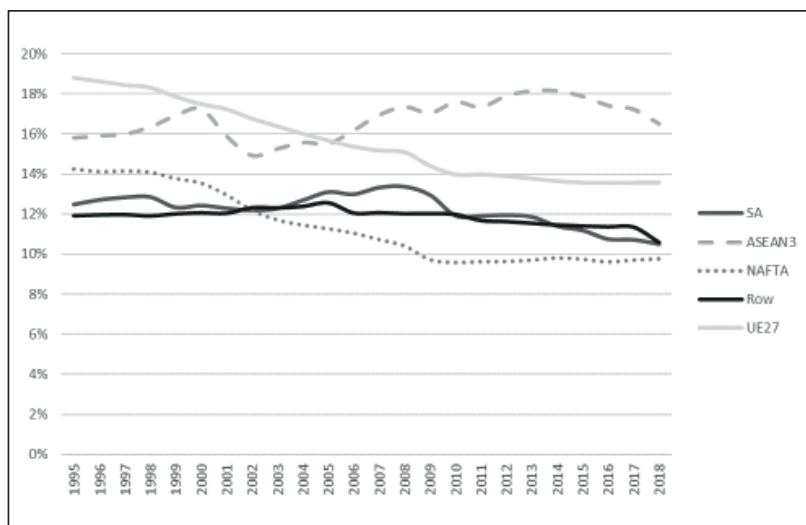
La *Figura 1* muestra los salarios medios por grupo de países pertenecientes a los bloques regionales analizados⁸, así como la proporción de empleo industrial manufacturero, lo cual permite contextualizar estas dinámicas en un marco comparativo global.

Figura 1. Mediana salarial y empleo manufacturero por región, 1995-2018
Mediana Salarios (en miles de dólares anuales).



(b) Empleo Manufacturero (% del total)

8 ASEAN3 (Asociación de Naciones de Asia Sudoriental) incluye a Japón, Corea del Sur, China e Indonesia; NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte) incluye Estados Unidos, México y Canadá; SA (Sudamérica) incluye a Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú; UE27 (Unión Europea, UE) incluye, a la fecha, los países integrantes de la UE; RoW (*Rest of the World*) incluye a los países restantes.



Fuente: elaboración propia en base a OCDE (2023).

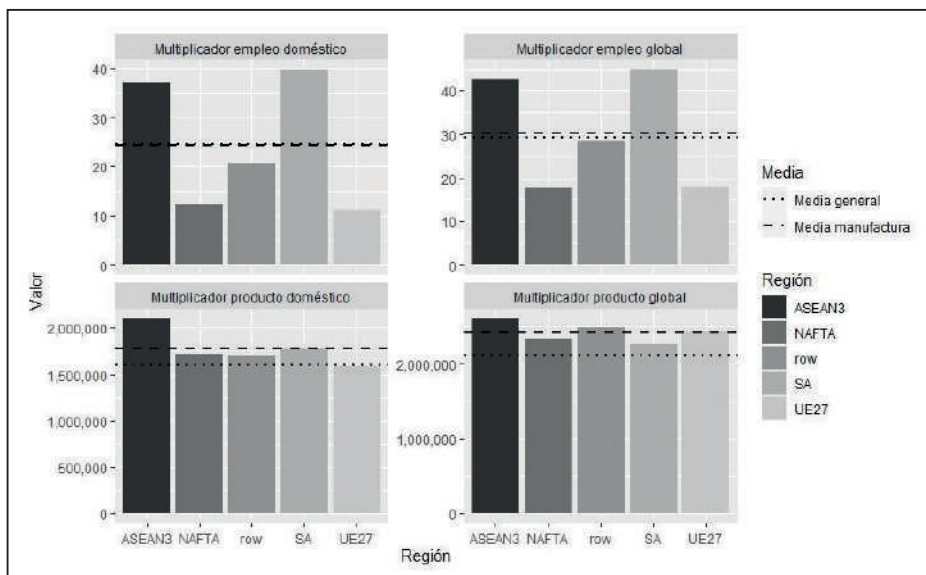
IV.2. Multiplicadores de los subsistemas industriales

En primer lugar, se analiza la capacidad de los subsistemas industriales sudamericanos para generar nueva producción y empleo a partir de los multiplicadores correspondientes. El análisis se estructura en dos etapas: primero, se contextualiza la región en el escenario global para luego explorar las particularidades de los países que la integran.

La *Figura 2* presenta los multiplicadores de empleo (parte superior) y de producto (parte inferior), distinguiendo entre multiplicadores domésticos (lado izquierdo) y globales (lado derecho). Cada gráfico incluye los valores promedio general (para todos los subsistemas) y promedio manufacturero. El valor de los multiplicadores representa la producción o la cantidad de empleos generados (según corresponda) ante un incremento de USD 1 millón (M) en la demanda final de cada subsistema. Se adelanta que los multiplicadores globales, tanto de producto como de empleo, siempre superan a los domésticos, ya que incorporan la producción y el empleo generados fuera de las fronteras nacionales.

Los subsistemas manufactureros activan, en promedio, una mayor producción que el promedio general de los sectores de la economía, tanto desde una perspectiva doméstica como global. En efecto, en la dimensión doméstica el multiplicador promedio manufacturero se encuentra en torno a USD 1,8 M, mientras que el promedio general lo hace en USD 1,6 M. Respecto de la dimensión global el promedio manufacturero se incrementa a USD 2,4 M y el promedio general a USD 2,1 M. En cuanto al empleo, los valores promedios general y manufacturero resultan similares: en la dimensión doméstica los multiplicadores de empleo promedio general y manufacturero se ubican en 24,6 y 24,2 puestos de trabajo por cada millón de dólares corrientes de demanda, respectivamente; mientras que en la dimensión global los mismos resultan 29,3 y 30,3.

Figura 2. Multiplicadores de empleo y producto por región de subsistemas manufactureros, 2018



Fuente: elaboración propia en base a OCDE (2023).

En el caso de los multiplicadores de producto, no se observan diferencias marcadas entre las regiones, tanto en la dimensión doméstica como global. No obstante, ASEAN3 se destaca como la región con mayores niveles de activación de producción en ambos casos, superando ampliamente las medias globales y del sector manufacturero. En contraste, UE27 posee los multiplicadores más bajos en la dimensión doméstica. Al considerar los multiplicadores globales, todas las regiones crecen; sin embargo, se destaca el aumento en los multiplicadores de UE27 y RoW.

En cuanto a los multiplicadores de empleo, SA lidera tanto en el contexto doméstico como global, seguida por ASEAN3. Ambas regiones superan los promedios general y manufacturero. NAFTA y UE27 se encuentran rezagadas, muy por debajo de ambos promedios.

En términos generales, una diferencia entre los multiplicadores globales y domésticos, sea de producto como de empleo, indica una mayor presencia de subsistemas que se encuentran integrados en cadenas productivas regionales o globales. En otras palabras, un cambio en la demanda a nivel doméstico activa una proporción considerable de producción y empleos en otros países.

Desde esta perspectiva, los subsistemas manufactureros de UE27 y RoW muestran un mayor grado de integración en las cadenas productivas globales, ya que experimentan las mayores diferencias en sus multiplicadores globales y domésticos. Por el contrario, ASEAN3 y SA concentran una mayor proporción de los efectos totales al interior de sus fronteras nacionales. Resulta llamativo el valor asumido por los países que conforman el bloque asiático, ya que los mismos han logrado una profunda y exitosa inserción en los encadenamientos productivos globales. Esto se debe a que la demanda de ASEAN3 no induce un gran número de empleos y producto en otras economías, sin embargo, sí hay una gran cantidad de empleos y producción que es activada por la demanda de otras regiones.

Considerando que los multiplicadores de empleo pueden interpretarse como la inversa del nivel de productividad (De Juan & Febrero, 2000), valores altos en los multiplicadores de empleo y producto indican una gran penetración de subsistemas manufactureros dinámicos. Este es el caso de ASEAN3. Valores mayores en los multiplicadores de producto que en los de empleo indican la presencia de subsistemas manufactureros más intensivos en capital o dinámicos y ahorradores de trabajo. NAFTA y UE27 son las regiones que encajan en esta descripción. Finalmente, SA presenta, en términos comparativos, un mayor nivel de multiplicadores de empleo que de producto, lo cual indica una mayor presencia de subsistemas manufactureros de baja productividad.

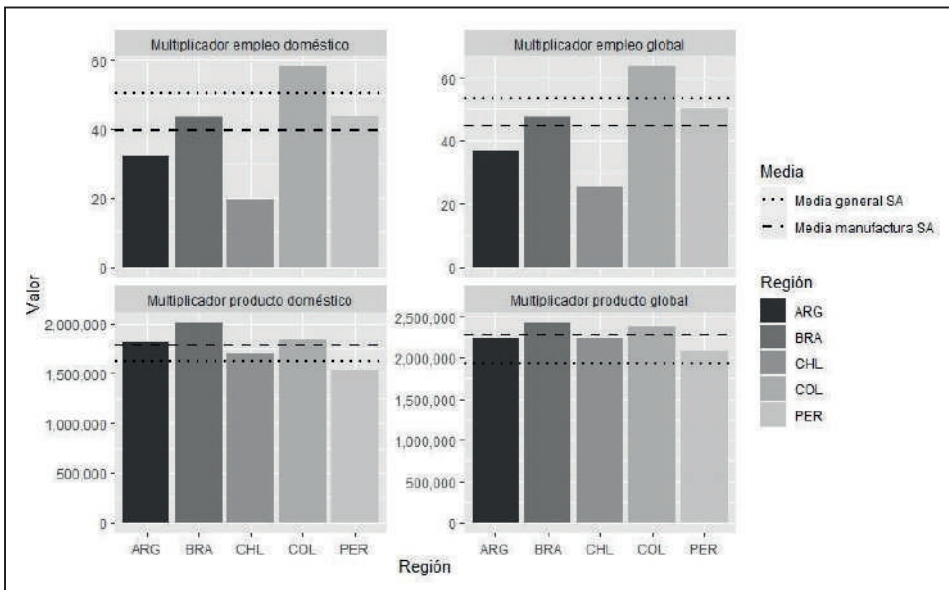
El panorama regional de SA se detalla en la Figura 3. En esta región, los subsistemas manufactureros activan, en promedio, una mayor producción y un menor empleo que el promedio general. Al comparar los promedios (generales y manufactureros) de la región con los promedios globales, se observan similitudes en cuanto a los multiplicadores de producto (tanto globales como domésticos) y valores considerablemente mayores para los multiplicadores de empleo. Es decir, las manufacturas sudamericanas se asemejan al resto del mundo desde el punto de vista de la inducción de producto que genera un cambio en la demanda, mientras que se encuentra por encima desde el punto de vista de la activación de empleo. Esto es consistente con lo reseñado previamente.

Dentro de América del Sur los países no muestran grandes diferencias en sus multiplicadores de producto. En los multiplicadores domésticos, Brasil (BRA) registra el valor más alto y Perú (PER) el más bajo. Brasil, Argentina (ARG) y Colombia (COL) superan los promedios general y manufacturero. Al analizar los multiplicadores globales, surge una diferencia marcada entre los países que conforman el Mercosur y aquellos que integran la Alianza del Pacífico. Chile (CHL), Colombia y, sobre todo, Perú son los que presentan los multiplicadores de producto que más crecen. Por otro lado, Brasil y Argentina tienen una menor diferencia entre sus multiplicadores de producto doméstico y global.

En los multiplicadores de empleo, el panorama es más heterogéneo. Colombia, Brasil y Perú superan el promedio manufacturero, pero no alcanzan la media general. Argentina y Chile son los países más rezagados en este indicador. Nuevamente, se ve reflejada la diferencia entre los países de acuerdo con la pertenencia a distintos bloques regionales. Esto concuerda con lo señalado en Brondino et al. (2023) sobre la mayor integración de los países de la Alianza del Pacífico en las cadenas productivas globales, principalmente como proveedores de bienes primarios.

Lo reseñado es consistente con el perfil industrial histórico de los países de la región. Por un lado, Argentina y Brasil poseen un entramado industrial más extendido, complejo e integrado en términos relativos, producto de procesos de ISI más profundos durante la segunda mitad del siglo XX y el renovado impulso experimentado en la primera década del siglo XXI por los gobiernos progresistas de la denominada “ola rosa” (Santarcángelo & Abbate, 2024; Castillo & Ominami, 2024). Por otro lado, Chile, Colombia y Perú han mantenido economías más abiertas y desreguladas, en línea con las reformas neoliberales que priorizan los sectores con ventajas comparativas estáticas aplicadas en la región durante la década de los ‘70 (Lauxmann y Trevignani, 2023; Santarcángelo & Abbate, 2024).

Figura 3. Multiplicadores de empleo y producto por país, América del Sur, 2018



Fuente: elaboración propia en base a OCDE (2023).

IV.3. Otras dimensiones de los multiplicadores industriales

Una cuestión relevante al interior de las industrias es conocer qué tipo de empleo se activa ante cambios en la demanda final, discriminando entre criterios de informalidad laboral, de género, así como el nivel educativo y puntualizando en la generación de empleos indirectos.

En este caso, la perspectiva de subsistemas permite identificar canales indirectos en la generación de empleo precario, lo que constituye una diferencia sustantiva respecto de los análisis basados únicamente en encuestas laborales o bases de empleo. En efecto, una rama que presenta baja informalidad o precariedad en su empleo directo puede, sin embargo, inducir altos niveles de precariedad de manera indirecta, al demandar insumos provenientes de sectores cuyas condiciones laborales son más desfavorables. Este enfoque, por tanto, amplía la comprensión de la estructura del empleo al incorporar los efectos encadenados dentro del sistema productivo, que no pueden captarse únicamente mediante el análisis directo de los puestos de trabajo.

En relación con los resultados, en promedio y dejando de lado los efectos iniciales en cada sector, los empleos directos e indirectos en la región se concentran en las industrias⁹ de Alimentos (ALI) y producción de Madera (MAD), que generan 50 y 37 empleos directos e indirectos por cada millón de dólares de demanda, respectivamente. Esto refleja el predominio de las industrias livianas¹⁰ en términos de impacto absoluto, lo cual es consistente con el bajo desarrollo y la limitada complejidad productiva de la región. Para abordar estas cuestiones, se utilizó el multiplicador de empleo por subsistema, enfocándose en el derrame de empleo directo e indirecto.

Sin embargo, en términos de calidad laboral, las industrias livianas, aunque generan la mayor cantidad de empleos directos e indirectos, no se destacan por sus condiciones laborales. Presentan bajos niveles de

⁹Véase Tabla del anexo A1.

¹⁰ Se distingue entre industrias livianas y pesadas conforme a la clasificación desarrollada por Ferrucci (1986).

formalidad, escasa participación femenina y una menor proporción de empleos que requieren educación superior. En particular, los sectores de Alimentos (ALI) y Madera (MAD) muestran el desempeño más bajo en participación femenina y nivel educativo, respectivamente. Asimismo, el sector Textil (TEX) es el que menos empleos directos e indirectos formales genera, alcanzando solo un 55,9% del total.

Las industrias pesadas, en contraste, exhiben impactos directos e indirectos menores, pero con mejores condiciones laborales. En promedio, generan 18 empleos directos e indirectos por cada millón de dólares de demanda, pero con mayor formalidad (60%), participación femenina media (32,5%) y mayor calificación del empleo (62,5%). Como indica la *Tabla 2*, en términos de formalidad, los sectores petroquímico (QUI1) y metalúrgico (MET1, MET 2 y MET 3) superan el 60% de empleos directos e indirectos con condiciones formales. En cuanto a la participación femenina, destacan los sectores de productos farmacéuticos (QUI2), computadoras (INF) y caucho (CAU), con el primero alcanzando el mejor desempeño (37,4%). Además, las industrias farmacéutica y de productos electrónicos (MYE1) y computadoras lideran en términos de empleos directos e indirectos que requieren educación superior o más, con 64,8% y 64,4%, respectivamente.

Desde una perspectiva tecnológica, basándonos en la clasificación elaborada por la OCDE (Galindo-Rueda & Verger, 2016), los sectores de alta tecnología presentan mejores indicadores en participación femenina (36,6%) y empleo calificado (64,6%), pero no logran consolidarse como multiplicadores de la formalidad (59,6%). Tanto en los sectores de tecnología alta como media-alta, los niveles de formalidad verticalmente integrada se mantienen bajos (59% y 59,6%, respectivamente), con los valores más altos en farmacéutica y química.

Por otro lado, los sectores de tecnología media y media-baja presentan mayor formalidad (60,4% y 61,6%), aunque con diferencias en los otros aspectos. En el nivel medio, la participación femenina alcanza el 32%, mientras que en el nivel medio-bajo destaca la capacitación (63%). Finalmente, los sectores de baja tecnología presentan los valores más bajos en participación femenina (30,4%), formalidad (59,7%) y calificación del empleo (62%).

Tabla 2. Tasas de Formalidad, Participación de la Mujer y personas con Educación superior o más por empleo directo e indirecto generado. Promedio de Sudamérica, 2018

Tipo de industria y tecnología	Sector	Empleos generados	Participación		Educación	Índice de vulnerabilidad
			Formalidad	Mujer		
Liviana		34	58,4%	32,7%	55,5%	0,47
Media-baja						
	ALI	50	59,1%	28,4%	50,8%	0,41
	TEX	28	55,9%	40,0%	58,1%	0,53
	MAD	37	57,8%	28,2%	52,4%	0,33
	PAP	22	60,8%	34,2%	60,6%	0,61

Tipo de industria y tecnología	Sector	Empleos generados	Participación		Educación	Índice de vulnerabilidad
			Formalidad	Mujer		
Pesada		18	60,0%	32,5%	62,5%	0,55
<u>Alta</u>		18	59,0%	36,6%	64,6%	0,63
	QUI2	20	60,0%	37,4%	64,8%	0,70
	INF	17	58,1%	35,8%	64,4%	0,56
<u>Media Alta</u>		20	59,6%	33,1%	62,2%	0,55
	QUI1	23	61,4%	33,8%	61,5%	0,65
	MYE1	18	59,6%	32,5%	63,4%	0,55
	MYE2	22	59,4%	33,2%	62,8%	0,58
	AUT1	18	58,0%	32,8%	60,4%	0,44
	AUT2	17	59,4%	33,4%	62,9%	0,54
<u>Media</u>		20	60,4%	32,0%	61,9%	0,56
	CAU	23	60,5%	34,3%	61,5%	0,63
	MET1	16	60,7%	31,4%	62,7%	0,54
	MET2	19	61,9%	30,5%	63,6%	0,61
	MUE	21	58,6%	31,9%	59,9%	0,47
<u>Media Baja</u>		17	61,6%	31,1%	63,0%	0,58
	REF	15	62,3%	31,7%	62,7%	0,60
	MET3	18	60,9%	30,6%	63,3%	0,56
<u>Baja</u>		14	59,7%	30,4%	62,0%	0,45
	ELE	11	62,1%	32,5%	65,7%	0,60
	AGU	12	59,4%	32,5%	62,4%	0,46
	CON	19	57,8%	26,4%	58,1%	0,29

Fuente: elaboración propia en base a OCDE (2023) y el INDEC.

En síntesis, se observa un trade-off entre cantidad y calidad del empleo: los sectores con mayor generación de empleo directo e indirecto tienden a presentar condiciones laborales menos favorables, mientras que aquellos con menor impacto en términos de cantidad se destacan por su mayor calidad en formalidad y calificación. Además, la formalidad no parece seguir un patrón asociado a la incorporación de tecnología, sino que se concentra en industrias de tecnología media-baja, como la refinación de petróleo (REF) y la fabricación de metales (MET3). En cambio, las dimensiones de participación femenina y capacitación sí presentan una correlación positiva con los esfuerzos en I+D. En particular, los sectores de alta tecnología exhiben un mejor desempeño en estos indicadores, destacándose el sector de productos químicos (QUI1) como un referente en Sudamérica.

Esta especie de paradoja de la formalidad, afirma que la modernización tecnológica no necesariamente se traduce en mejores condiciones laborales. Este hallazgo, según el cual los sectores de tecnología media-baja presentan mayores niveles de formalidad que algunos subsectores de alta tecnología (por ejemplo, informática), se alinea con investigaciones recientes que destacan la heterogeneidad en la relación entre tecnología y formalidad. Según la literatura, un posible canal explicativo¹¹ es que las empresas de tecnología media-baja (como aquellas vinculadas a procesos manufactureros estandarizados) suelen operar con grandes compradores o cadenas formales, lo que implica facturación registrada y contratos laborales formales. En contraste, parte del sector informático funciona mediante freelancers, plataformas o micro-contratos, modalidades que facilitan arreglos más flexibles pero también más informales (Ohnsorge & Yu, 2022: 292). En otros términos, la digitalización puede ampliar las oportunidades de empleo, pero al mismo tiempo favorecer formas de contratación menos reguladas.

Homogeneizar estas dimensiones para analizar comparativamente los sectores en relación con la industria sirve para estudiar sectores y condiciones afectados a procesos negativos de la industria (como puede ser la enfermedad holandesa) o para facilitar el diseño de política industrial. A partir de las características resumidas en las columnas tres a seis de la *Tabla 2*, se construyó un índice de vulnerabilidad sectorial que integra, en un único indicador, el empleo generado y la participación del empleo según formalidad, género y nivel educativo.

Este índice se relaciona de forma directa con la vulnerabilidad: cuanto mayor es su valor, más vulnerable resulta la industria verticalmente integrada; por lo que los mejores sectores son los que presentan menores valores (véase *Tabla 2*). Nótese que cada componente fue normalizado mediante un criterio min-max, calculando previamente una transformación logarítmica del empleo para reducir su dispersión. En el caso de la participación de mujeres, se utilizó la distancia respecto del 50 por ciento, de modo de capturar la desviación respecto de una distribución equilibrada entre géneros. Para obtener la medida de vulnerabilidad, se invirtió el sentido de los componentes protectivos mediante la transformación $(1 - \text{valor normalizado})$. Finalmente, el índice se calculó como la suma ponderada de los cuatro componentes, asignando a cada uno un peso equivalente del 25 por ciento.

En términos generales, el componente asociado a educación es el que mayor incidencia tiene sobre el índice de vulnerabilidad. Esto ocurre porque las diferencias en la proporción de puestos con educación superior entre sectores son amplias y se trasladan casi linealmente al indicador. Esta dimensión penaliza con mayor fuerza a los sectores de la industria liviana —ALI, TEX y MAD—, donde la presencia de empleo calificado es relativamente baja.

La penalización por empleo generado requiere una lectura más cuidadosa. El caso de ALI es ilustrativo: es un sector con un volumen extraordinariamente alto de empleo directo e indirecto, lo que desplaza el rango de la distribución y reduce artificialmente la vulnerabilidad relativa de los sectores con menor

¹¹ Al respecto se agrega una referencia en el apartado de resultados del presente texto.

escala. En consecuencia, la contribución del empleo tiende a ser menos informativa en contextos donde existe un sector muy dominante en términos de tamaño.

IV.4. Multiplicadores dinámicos

La limitación bien conocida del modelo insumo-producto tradicional, referente a su carácter atemporal, se abordó mediante el cálculo del multiplicador dinámico. A continuación, se presenta la descomposición temporal de los efectos, calculada siguiendo el esquema de rondas detallado en la Sección III.3, lo que permite identificar la duración de la propagación del shock inicial a través de los subsistemas industriales. La siguiente tabla muestra un caso donde no se consideran rezagos temporales. Todos los sectores responden en forma inmediata al estímulo. Se presenta el porcentaje acumulado de respuesta con relación al multiplicador total considerando tres momentos clave del proceso: el efecto inicial representado por los requerimientos directos, el impacto acumulado hasta la segunda ronda y el correspondiente a la cuarta.

Tabla 3. Porcentaje acumulado de respuesta respecto al multiplicador total en t = 0, 2 y 4 (sin rezagos de producción)

Industrias	Argentina			Brasil			Chile			Colombia			Perú		
	t=0	t=2	t=4	t=0	t=2	t=4	t=0	t=2	t=4	t=0	t=2	t=4	t=0	t=2	t=4
Extracción	33	86	99	31	85	99	39	85	99	34	85	99	19	94	100
Industrias livianas	50	82	99	57	78	98	56	80	99	55	80	99	47	87	100
Industrias pesadas	48	81	99	55	77	98	39	86	99	47	81	99	34	91	100
Servicios	38	86	99	36	85	99	36	87	99	38	85	99	29	91	100

Fuente: elaboración propia en base a OCDE (2023).

Incluso ante ausencia de rezagos se observa que la velocidad de convergencia hacia el multiplicador total varía significativamente entre sectores y países. Por ejemplo, en Argentina, el sector primario alcanza apenas un 33 % de su multiplicador en la etapa inicial (requerimientos directos), mientras que las industrias pesadas y livianas del país llegan al 48 % y 50 %, respectivamente.

A medida que avanzan las rondas de interacción (segunda y cuarta), la respuesta acumulada se aproxima rápidamente al total, con sectores como el terciario o algunas ramas industriales alcanzando el 99 %. Sin embargo, estas diferencias reflejan que incluso en un escenario sin restricciones temporales, la estructura de encadenamientos productivos influye en la rapidez con que un sector absorbe y transmite los impactos de la demanda final.

La incorporación de rezagos diferenciados por macrosector modifica de manera significativa el ritmo de propagación del estímulo inicial. En este nuevo escenario, metodología de Mules (1983) mediante, se asume que el sector primario realiza su contribución a la malla productiva a partir del cuarto período, mientras que el sector manufacturero se activa desde el segundo. Por su parte, el sector terciario actúa de forma inmediata, es decir, luego del estímulo inicial.

La *Tabla 4* resume los porcentajes acumulados de respuesta alcanzados al cabo del segundo y cuarto período, ya con todos los sectores en funcionamiento. En comparación con el caso sin rezagos, los sectores prima-

rios —que comienzan a intervenir más tarde— exhiben niveles notablemente más bajos en los primeros períodos. Por ejemplo, en Perú, el sector primario acumula apenas un 19 % de respuesta antes de comenzar a desplegar su efecto, mientras que al finalizar el cuarto período alcanza niveles cercanos al 83 %.

Asimismo, se observa que los sectores manufactureros aún no logran completar su respuesta acumulada en este horizonte temporal, especialmente en economías con menor densidad industrial. Por su parte, el sector terciario mantiene altos niveles de convergencia en ambos contextos, dada su capacidad de respuesta inmediata.

Tabla 4. Porcentaje acumulado de respuesta respecto al multiplicador total en $t = 2$ y 4 (con rezagos por sector)

Industrias	Argentina		Brasil		Chile		Colombia		Perú	
	t = 2	t = 4	t = 2	t = 4	t = 2	t = 4	t = 2	t = 4	t = 2	t = 4
Extracción	83	93	85	93	86	94	84	93	92	98
Industrias livianas	79	91	76	89	79	92	77	91	84	96
Industrias pesadas	81	92	78	90	87	96	82	92	88	97
Servicios	90	96	89	95	93	98	90	96	94	98

Fuente: elaboración propia en base a OCDE (2023).

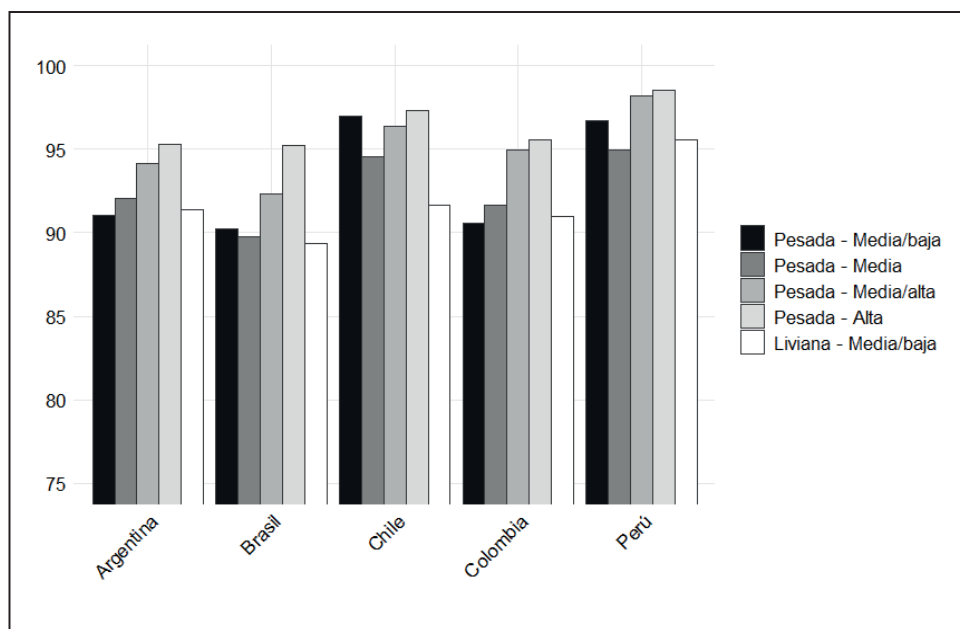
Para observar más en detalle la heterogeneidad sectorial dentro del subsistema manufacturero, la siguiente figura presenta los multiplicadores acumulados al cuarto período, expresados como porcentaje del multiplicador total, y clasificados según la intensidad tecnológica de los sectores industriales utilizando la taxonomía elaborada por la OCDE (véase en anexo, *Tabla A2*). La misma se expresa con una ligera modificación, ya que se diferencia entre industrias livianas y pesadas.

La *Figura 4* refuerza la idea de que la velocidad de convergencia está fuertemente condicionada por la estructura tecnológica de cada economía. Las industrias pesadas de media y alta intensidad tecnológica tienden a mostrar respuestas más completas, mientras que los sectores de industria liviana presentan una velocidad de convergencia relativamente más baja.

Tal como se observa, los promedios de los sectores agregados se ubican por encima del 90% respecto del multiplicador total, con excepción de las industrias livianas de intensidad media-baja en Brasil, situación que se explica principalmente por el bajo multiplicador de la industria de producción de alimentos (ALI). El promedio de las industrias pesadas con alta intensidad tecnológica supera el 95% en todos los países, mientras que las de intensidad media-alta hacen lo propio, salvo en Argentina y Brasil.

Por último, las industrias de media-baja intensidad tecnológica presentan un desempeño inferior en Argentina, Brasil y Colombia respecto a lo que se observa en Chile y Perú. Este resultado se encuentra fuertemente influenciado por la industria de refinación de petróleo y fabricación de Coque (REF), cuyos multiplicadores, cercanos al 83%, constituyen los valores más bajos entre todas las industrias manufactureras, no solo a nivel país, sino también en comparación con las demás industrias de los otros países.

Figura 4. Promedio de los multiplicadores acumulados al cuarto período como % del multiplicador total. Por tipo de industria



Fuente: elaboración propia en base a OCDE (2023).

V. CONCLUSIONES

Diversos factores estructurales y coyunturales han revitalizado el debate sobre la necesidad por parte de los Estados de desplegar políticas industriales con miras a fortalecer el sector manufacturero, tanto en el Norte como en el Sur global.

Este trabajo busca constituirse como un insumo para los hacedores de política en cuanto a lograr una adecuada caracterización de la industria en la región y su capacidad para traccionar la actividad económica y generar empleo de buen desempeño para diferentes dimensiones de las condiciones laborales (formalidad, inserción femenina y requerimientos educativos), así como también para determinar aquellos sectores que logran efectos de forma más inmediata. Asimismo, se realiza una contribución a la literatura especializada en el sector manufacturero de América del Sur, el cual había sido escasamente abordado desde una perspectiva multiescalar y de subsistemas.

En líneas generales, el subsistema industrial sudamericano activa una menor producción que otras regiones del mundo ante un cambio en la demanda, aunque un mayor nivel de empleo. Adicionalmente, la región presenta una menor integración relativa en las cadenas globales de producción, ya que para ambos tipos de multiplicadores (de producto y empleo) no se encuentra una variación pronunciada entre los multiplicadores domésticos y globales. Este hallazgo es consistente con la literatura existente en la materia y sugiere la importancia de profundizar la complejidad estructural de la región.

Al interior de la región, Colombia se destaca como el país con mayor multiplicador manufacturero de empleo y Brasil con el mayor multiplicador manufacturero de producción. Se observa una clara división

entre aquellos países que integran el Mercosur y los que forman parte de la Alianza del Pacífico en cuanto a su grado de integración a los encadenamientos productivos globales.

En lo que refiere a la generación de empleo directo e indirecto, las industrias livianas son las que activan una mayor cantidad, destacándose la industria alimenticia y maderera. Sin embargo, las mismas generan empleos indirectos con baja formalidad, menor participación de la mujer y con bajos requerimientos de calificación. En estas dimensiones se destacan algunos sectores de la industria pesada como el sector farmacéutico, la fabricación de equipos de computación y el complejo petroquímico.

A la vez, desde una perspectiva temporal, los sectores que pertenecen a la industria pesada de media, media-alta y alta intensidad tecnológica son aquellos que crean empleo más rápidamente ante un cambio en la demanda final en todos los países de América del Sur. Dentro de estas categorías se encuentran sectores como el automotriz, la fabricación de equipos de computación, la industria de bienes de capital y petroquímica y farmacéutica.

En resumen, el subsistema industrial en América del Sur constituye un vector clave para impulsar un desarrollo económico equilibrado e inclusivo debido a su capacidad efectiva y eficiente de generar empleo de calidad. No obstante, estas condiciones no se cumplen en todos los sectores. Las industrias encargadas de las primeras transformaciones de los recursos naturales como la alimenticia y maderera son las que más empleo directo e indirecto traccionan, aunque éste no esté acompañado de las mejores condiciones socioeconómicas. Por otro lado, se destacan industrias de complejidad tecnológica media y media-baja como la refinación de petróleo y la fabricación de metales de baja complejidad como aquellas que más empleo directo e indirecto formal demandan. La industria farmacéutica, petroquímica e informática, de alta complejidad tecnológica, ostentan una generación de empleo directo e indirecto intermedia, aunque equitativa en términos de género y con una alta demanda de calificación. Adicionalmente, estos dos últimos grupos de sectores responden rápidamente ante una alteración en la demanda final.

En suma, aunque no existe una estrategia única ni homogénea de política industrial aplicable a toda Sudamérica, sí se observan ciertos patrones comunes que podrían contribuir a fortalecer la capacidad regional de generar crecimiento sostenido con inclusión. Una política industrial factible para economías periféricas debe atender simultáneamente la necesidad de expandir el empleo, mejorar su perfil socioeconómico y evitar problemas de restricción externa. En este sentido, resulta estratégico fomentar sectores con mayor contenido tecnológico, pero sin descuidar aquellos intensivos en trabajo que pueden dinamizar la demanda interna. Particularmente, se vuelve crucial priorizar actividades que, además de generar empleo, tengan un perfil que mejore las condiciones socioeconómicas del empleo y contribuyan a mejorar la balanza de pagos mediante la diversificación y el mayor valor agregado de las exportaciones o la sustitución de importaciones. Por ello, más que una disyuntiva entre lo urgente y lo importante, se requiere una política coordinada y estratégica que articule instrumentos de política económica para integrar sectores en cadenas de valor regionales, promoviendo un desarrollo económicamente viable, socialmente inclusivo y compatible con las restricciones externas que enfrentan las economías sudamericanas. Sin embargo, avanzar en esta dirección resulta particularmente complejo, ya que la evidencia muestra que persisten importantes dilemas y asimetrías que obstaculizan una coordinación regional efectiva de los objetivos de política económica.

REFERENCIAS

Andreoni, A. & López Gómez, C (2012). Can We Live on Services? Exploring Manufacturing-Services Interfaces and their Implications for Industrial Policy Design. *Proceedings of DRUID Academy*. University of Cambridge.

- Antonioni, D., Di Berardino, C., & Onesti, G. (2020). Specialization and KIBS in the Euro area: A vertically integrated sector perspective. *International Review of Applied Economics*, 34(2), 267–290.
- Antonioni, D., Di Berardino, C., & Onesti, G. (2023). The intersectoral linkages and manufacturing productivity growth in Italian regions using the IO approach. *Structural Change and Economic Dynamics*, 66, 120–133.
- Baldwin, R. & Forslid, R. (2023). Globotics and Development: When Manufacturing Is Jobless and Services Are Tradeable. *World Trade Review*, 22, 302–311. doi:10.1017/S1474745623000241.
- Baldwin, R., Freeman, R. & Theodorakopoulos, A. (2024). Deconstructing Deglobalization: The Future of Trade is in Intermediate Services. *Asian Economic Policy Review*, 19, 18–37. doi: 10.1111/aepr.12440
- Baker, P., Foster-McGregor, N., Johannes, K., Leitner, S. M., Schricker, J., Stehrer, R., & Yagafarova, A. (2015). The relation between industry and services in terms of productivity and value creation. *wiiw Research Report* (No. 404).
- Bontadini, F., Evangelista, R., Meliciani, V., & Savona, M. (2022). Patterns of integration in global value chains and the changing structure of employment in Europe. *Industrial and Corporate Change*, 31(3), 811–837.
- Brondino, G., Lucero, J., & Roitbarg, H. (2023). Productive specialization and integration in South America: A global input–output analysis. *Structural Change and Economic Dynamics*, 67, 89–97.
- Cassini, L. & Robert, V. (2020). Services as drivers of economic growth. Is there an opportunity for Latin America countries? *Economics of Innovation and New Technology*, DOI: 10.1080/10438599.2020.1719636
- Cassini, L. (2022). Desindustrialización y auge de los servicios como motor autónomo del crecimiento en el siglo XXI: una aproximación desde la revisión de la literatura. *Divulgatio. Perfiles académicos de posgrado*, Vol. 6, Número 18, 2022, 63–88. <https://doi.org/10.48160/25913530di18.211>
- Castellacci, F. (2008). Technological Paradigms, Regimes and Trajectories: Manufacturing and Service Industries in a New Taxonomy of Sectoral Patterns of Innovation. *Research Policy*, 37 (6–7): 978–994. doi:10.1016/j.respol.2008.03.011
- Castillo, M., & Ominami, C. (2024). Transformación productiva y nueva actualidad de las políticas industriales en América Latina. *Estudios internacionales* (Santiago), 56(207), 185–216.
- CEPAL (2024). *Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe* (LC/PUB.2024/15-P). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Ciriaci, D. & Palma, D. (2012). *To what extent are knowledge-intensive business services contributing to manufacturing?: a subsystem analysis*. Institute for Prospective Technological Studies, Publications Office. <https://data.europa.eu/doi/10.2791/86896>
- Clark, Gregory. 2016. “Winter is Coming: Robert Gordon and the Future of Economic Growth. *American Economic Review*, 106 (5): 68–71. doi:10.1257/aer.p20161072.
- Criscuolo, C., et al. (2023). Quantifying industrial strategies across nine OECD countries. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 150. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/5f2dccc8e-en>.
- Dasgupta, S., Singh, A. (2007). Manufacturing, Services and Premature Deindustrialization in Developing Countries: A Kaldorian Analysis. In: Mavrotas, G., Shorrocks, A. (eds) *Advancing Development. Studies in Development Economics and Policy*. Palgrave Macmillan, London.
- De Juan, O. & Febrero, E. (2000). Measuring Productivity from Vertically Integrated Sectors, *Economic Systems Research*, 12(1), 65–82. <http://dx.doi.org/10.1080/095353100111281>
- Di Berardino, C. & Gianni, G. (2018): Services, Vertical Linkages, and Development: The Case of the Baltic Countries. *Eastern European Economics*, DOI:10.1080/00128775.2017.1416956
- Di Berardino, C. & Onesti, G. (2020): Explaining deindustrialisation from a vertical perspective: industrial linkages, producer services, and international trade. *Economics of Innovation and New Technology*, DOI: 10.1080/10438599.2020.1763550

- Di Berardino, C. & Onesti, G. (2020). Service-oriented manufacturing: assessing the role of intermediate services in industrial transformation in China. *Int. J. Economic Policy in Emerging Economies*, Vol. 13, No. 2, pp.128–151. <https://doi.org/10.1504/IJEPEE.2020.107926>
- Di Berardino, C., Doganieri, I., D'Angelo, S. & Onesti, G. (2022). Intersectoral and intercountry linkages as drivers of employment growth in emerging economies: The case of Visegrád countries. *Metroeconomica*, 74(1), 163–187.
- Di Berardino, C., Doganieri, I., & Onesti, G. (2023). The Drivers of Employment Manufacturing Growth. *Eastern European Economics*, 62(5), 650–677. <https://doi.org/10.1080/00128775.2023.2167723>
- Evenett, S., Jakubik, A., Martín, F. & Ruta, M. (2024). The Return of Industrial Policy in Data. *IMF Working Paper*, No. 2024/001. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2023/12/23/The-Return-of-Industrial-Policy-in-Data-542828>
- Ferrucci, R. J. (1986). Instrumental para el estudio de la economía argentina.
- Galindo-Rueda, F., Verger, F., (2016). OECD Taxonomy of Economic Activities Based on R&D Intensity. *Technical Report*. OECD. Paris. doi:10.1787/5jlv73sqqp8r-en.
- Herrero, D., & Rial, A. (2023). Labor costs, KIBS, and export performance: A comparative analysis of Germany and Mediterranean economies. *Structural Change and Economic Dynamics*, 65, 184–198.
- IMF (2024). Industrial Policy Coverage in IMF Surveillance—Broad Considerations [Publication No. 9798400266683/2663–3493].
- Juhász, R., Lane, N., Oehlsen, E., y Pérez, V. C. (2022). *The Who, What, When, and How of Industrial Policy: A Text-Based Approach*. Disponible en SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4198209>.
- Kraybill, D. S., & Dorfman, J. H. (1992). a Dynamic Intrsectoral, Model of Regional Economic Growth. *Journal of Regional Science*, 32(1), 1–17.
- Lábaj, M., & Majzlíková, E. (2022). Drivers of deindustrialisation in internationally fragmented production structures. *Cambridge Journal of Economics*, 46(1), 167–194.
- Labrunée, M. E. y Gallo, M. E. (2005). Informalidad, precariedad y trabajo en negro. Distinción conceptual y aproximación empírica. *Realidad Económica*, n° 210, 60– 76.
- Lauxmann, C. T. & Trevignani, M. F. (2023). Reconfiguración capitalista. El ascenso de China y la posición de Sudamérica en la economía mundial. URVIO, *Revista Latinoamericana de Estudios de Seguridad*, No. 36, mayo-agosto 2023, 45–65. doi.org/10.17141/urvio.36.2023.5834
- Lind, D. (2014). *Value Creation and Structural Change during the Third industrial Revolution. The Swedish Economy from a Vertical Perspective*. [Doctoral Thesis (monograph), Department of Economic History].
- Los, B., Timmer, M. P., & De Vries, G. J. (2015). How global are global value chains? A new approach to measure international fragmentation. *Journal of regional science*, 55(1), 66–92.
- Massini, S. & Miozzo, M. (2012). Outsourcing and Offshoring of Business Services: Challenges to Theory, Management and Geography of Innovation. *Regional Studies*, 46 (9): 1219–1242. doi:10.1080/00343404.2010.509128.
- Miller, R. E., & Blair, P. D. (2009). *Input-output analysis: foundations and extensions*. Cambridge university press.
- Millot, V. & Ł. Rawdanowicz (2024). The return of industrial policies: Policy considerations in the current context. *OECD Economic Policy Papers*, No. 34. París: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/051ce36d-en>.
- Montesor, S. & Marzetti, G. V. (2011). The deindustrialisation/tertiarisation hypothesis reconsidered: a subsystem application to the OECD7. *Cambridge Journal of Economics*, 35, 401–421. doi:10.1093/cje/beq009
- Morrone, H.; Giovanini, A. & Avila Berni, D. (2022). The Brazilian deindustrialization thesis revisited: a subsystem approach, 2000–2015. *Revista de Economia Contemporânea*, 26, 1–24. <http://dx.doi.org/10.1590/198055272617>
- Morrone, H.; Giovanini, A. & Avila Berni, D. (2023). Outsourcing and Structural change: Sectoral and subsystem approaches applied to Brazil, 2010–2015. *Estud. Econ., São Paulo*, 53(3), 639–666.

- Mules, T. J. (1983). Some simulations with a sequential input-output model. *Papers of the Regional Science Association*, 51 (1), 197–204.
- Oreiro, J. L., Kleydson J. G., Matelli, B. & Quaresma, I. (2025). Industrialization and Economic Development in Dani Rodrik's Thought (2004–2024): From Growing Convergence with New-developmentalism to a return to a Monoeconomics Framework? *Working Papers PKWP2517*, Post Keynesian Economics Society (PKES).
- Palma, J. G. (2005). The seven main “stylized facts” of the Mexican economy since trade liberalization and NAFTA. *Industrial and Corporate Change*, 14(6), 941–991.
- Palma, J. G. (2019). Desindustrialización, desindustrialización “prematura” y “síndrome holandés”. *El trimestre económico*, vol. LXXXVI (4), 344, octubre-diciembre, 901–966. doi: 10.20430/ete.v86i344.970
- Pasinetti, L.L. (1973). ‘The notion of vertical integration in economic analysis.’ *Metroeconomica*, 25, 1–29.
- Pasinetti, L. L. (1981). Structural Change and Economic Growth: *A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Peres, W. et al. (2024). Green Industrial Policy: Where From, Where to? Policy Brief, 2. Río de Janeiro, UFRJ y Open Society Foundations (OSF). Disponible en: <https://www.ie.ufrj.br/images/IE/grupos/GIC/publica%C3%A7%C3%B5es/2024/Peres%20et%20al.pdf>
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *El Trimestre Económico*, 16(63 (3)), 347–431.
- Rodríguez, O. (2006); *El estructuralismo latinoamericano*. Ed. Siglo XXI-CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/860dcf78-17ce-4434-9bd9-c94c0a07137c/content>
- Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. *Journal of economic growth*, 21(1), 1–33.
- Romanoff, E., & Levine, S. H. (1986). Capacity limitations, inventory, and time-phased production in the sequential interindustry model. *Papers in Regional Science*, 59 (1), 73–91.
- Santarcangelo, J.E. & Abbate, N. (2024). Economic and industrial development of the periphery: a comparison between high-performing Asian economies and Latin América (1950–2019). *Applied Economics and International Development*, 24(1).
- Sarra, A.; Di Berardino, C. & Quaglione, D. (2018). Deindustrialization and the technological intensity of manufacturing subsystems in the European Union. *Economia Política*, 36, 205–243.
- Scholvin, S., Turok, I., Visagie, J., Revilla Diez, J., (2022). Regional value chains as new pathways to development? *Area Dev. Policy*, 7, 177–186. <http://dx.doi.org/10.1080/23792949.2021.1978299>.
- Schteingart, D.; Tavosnanska, A.; Isaak, P.; Antonietta, J. M. y Ginsberg, M. (2024). *El renacimiento de la política industrial en el mundo*. Fundar.
- Sraffa, P. (1960). *Production of commodities by means of commodities*. Cambridge University Press.
- Sztulwark S. (2005). *El estructuralismo latinoamericano. Fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*. Universidad Nacional de General Sarmiento y Prometeo Libros.
- Tregenna, F. (2008). The contributions of manufacturing and services to employment creation and growth in South Africa. *South African Journal of Economics*, 76(2), S175–S204
- UIA (2025). *Retorno de la Política Industrial*. Centro de Estudios de la Unión Industrial Argentina. Disponible en <https://uia.org.ar>
- Xiao, X., Meng B., Ye, J. & Li, S. (2020). Are global value chains truly global? *Economic Systems Research*, DOI: 10.1080/09535314.2020.1783643

ANEXO

AI. Tablas de referencia

Tabla A1. Descripción de los sectores productivos y taxonomía de actividades manufactureras

CAES				Taxonomías	
Sector	Sección	División	Descripción	Según intensidad del capital	Según incorporación de tecnología
AGR	A	D01T02	Agricultura, caza y silvicultura.	-	-
PES		D03	Pesca y acuicultura.	-	-
MIN1	B	D05T06	Minería y explotación de canteras, productos energéticos.	-	-
MIN2		D07T08	Minería y explotación de canteras, productos no energéticos.	-	-
MIN3		D09	Actividades de apoyo a la explotación de minas y canteras.	-	-
ALI	C	D10T12	Elaboración de alimentos, bebidas y tabaco.	Liviana	Media/baja
TEX		D13T15	Textiles, productos textiles, cuero y calzado.	Liviana	Media/baja
MAD		D16	Madera y productos de madera y corcho.	Liviana	Media/baja
PAP		D17T18	Productos de papel e imprenta.	Liviana	Media/baja
REF		D19	Coque y productos de refinería de petróleo.	Pesada	Media/baja
QUI1		D20	Sustancias y productos químicos.	Pesada	Media/alta
QUI2		D21	Productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos.	Pesada	Alta
CAU		D22	Productos de caucho y plástico.	Pesada	Media
MET1		D23	Productos de minerales no metálicos.	Pesada	Media
MET2		D24	Metales básicos.	Pesada	Media
MET3		D25	Productos metálicos.	Pesada	Media/baja

Sector	CAES		Descripción	Taxonomías	
	Sección	División		Según intensidad	Según incorporación
INF		D26	Equipos informáticos, electrónicos y ópticos.	Pesada	Alta
MYE1		D27	Maquinaria y equipos eléctricos.	Pesada	Media/alta
MYE2		D28	Maquinarias y equipos n.c.p.	Pesada	Media/alta
AUT1		D29	Vehículos automotores, remolques y semirremolques.	Pesada	Media/alta
AUT2		D30	Otros equipos de transporte n.c.p.	Pesada	Media/alta
MUE		D31T33	Otras industrias manufactureras; reparación e instalación de maquinaria y equipo.	Pesada	Media
ELE	D	D35	Electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	-	-
AGU	E	D36T39	Suministro de agua; alcantarillado, gestión de residuos y actividades de saneamiento.	-	-
CON	F	D41T43	Construcción.	-	-
COM	G	D45T47	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor.	-	-
TR1		D49	Transporte terrestre y por tuberías.	-	-
TR2		D50	Transporte por vía acuática.	-	-
TR3	H	D51	Transporte aéreo.	-	-
TR4		D52	Almacenamiento y actividades auxiliares al transporte.	-	-
COR		D53	Correo y servicios de mensajería.	-	-
ALO	I	D55T56	Alojamiento y servicios de comida.	-	-
TV		D58T60	Edición, actividades audiovisuales y de radiodifusión.	-	-
TEL	J	D61	Telecomunicaciones.	-	-
PRO		D62T63	Servicios de tecnologías de la información y otros servicios de información.	-	-

Sector	CAES		Descripción	Taxonomías	
	Sección	División		Según intensidad	Según incorporación
FIN	K	D64T66	Actividades financieras y de seguros.	-	-
INM	L	D68	Actividades inmobiliarias.	-	-
CYT	M	D69T75	Actividades profesionales, científicas y técnicas.	-	-
APO	N	D77T82	Actividades administrativas y servicios de apoyo.	-	-
ADM	O	D84	Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria.	-	-
EDU	P	D85	Enseñanza.	-	-
SAL	Q	D86T88	Salud humana y servicios sociales.	-	-
ART	R	D90T93	Arte, entretenimiento y recreación.	-	-
OTR	S	D94T96	Otras actividades de servicios.	-	-
HOG	T	D97T98	Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico; actividades de los hogares como productores de bienes o servicios para uso propio.	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a OCDE.

AII. Cálculos de robustez del multiplicador dinámico

A continuación, se realiza un ejercicio de robustez con el objetivo de evaluar los resultados alcanzados en la sección IV.4. En rigor, estos resultados dependen de manera sustantiva de la especificación temporal utilizada para construir los multiplicadores sectoriales. En el documento se emplea un único escenario base, pero nada garantiza que los patrones observados se sostengan cuando se modifican los rezagos incluidos en la dinámica del sistema.

Con el fin de examinar la estabilidad de los resultados, se construyeron 38 escenarios alternativos, variando sistemáticamente la cantidad de rezagos asignados a cada gran grupo sectorial. En particular, se permitió que los sectores primarios tengan entre 1 y 4 rezagos, las manufacturas entre 0 y 4 rezagos, y los servicios entre 0 y 2 rezagos. A partir de todas las combinaciones posibles se retuvieron únicamente aquellas que respetan tres criterios de plausibilidad económica: (i) los servicios no pueden presentar una dinámica más lenta que la del primario ni la de las manufacturas; (ii) las manufacturas no pueden tener un ajuste notablemente más lento que el del sector primario (máximo un rezago adicional); y (iii) el orden relativo de velocidades debe ser consistente con las jerarquías tecnológicas. La aplicación de estas restricciones reduce las combinaciones posibles a 38 escenarios factibles, sobre los cuales se volvió a calcular el multiplicador acumulado para cada país y sector. Finalmente, se analizó la frecuencia con que cada categoría tecnológica (OCDE) aparece dentro del top 3 (debido a que son 5 tipos de categorías, dentro de sectores manufactureros) de multiplicadores en cada país a lo largo de los 38 escenarios, evaluando así la robustez de las jerarquías sectoriales. La tabla A2 resume los resultados.

Tabla A2. Frecuencia absoluta y relativa con la que el multiplicador promedio de cada categoría tecnológica aparece entre los tres mayores valores, por país (38 escenarios)

Categoría tecnológica	Argentina		Brasil		Chile		Colombia		Perú	
Liviana-Media/baja	19	50%	26	68%	0	0%	9	24%	3	8%
Pesada-Alta	21	55%	25	66%	38	100%	38	100%	38	100%
Pesada-Media	24	63%	31	82%	0	0%	20	53%	0	0%
Pesada-Media/alta	28	74%	19	50%	38	100%	30	79%	38	100%
Pesada-Media/baja	22	58%	13	34%	38	100%	17	45%	35	92%

Fuente: elaboración propia en base a OCDE (2023).

Los resultados muestran una estabilidad considerable en la composición tecnológica del Top 3 a lo largo de los 38 escenarios analizados. Aun bajo variaciones amplias en los rezagos, se observa que el promedio de los multiplicadores al período 4 en términos del multiplicador de empleo total de industrias de tecnología pesada–media/alta aparecen con notable frecuencia.

Este patrón contribuye a reforzar los resultados hallados, según los cuales los sectores de mayor complejidad tecnológica tienden a mostrar respuestas más veloces en la generación de empleo. Si bien otros grupos tecnológicos —como aquellos de tecnología media y media/baja— también aparecen de forma recurrente según el país, estos cambios no modifican la jerarquía general observada. En conjunto, el ejercicio de robustez sugiere que la preponderancia de las tecnologías pesada–media/alta es consistente y no depende críticamente de la elección específica de rezagos.

Reflexiones críticas sobre la Teoría del Dinero Moderno: los avatares del dinero y el Estado en la historia^{1 2}

Alcides Bazza³
Eduardo A. Crespo⁴
Alexandre Freitas⁵
Javier Ghibaudi⁶
Marcelo Muñoz⁷

Resumen

Fecha de Recepción:
27 de octubre de 2025.

Fecha de Aceptación:
31 de mayo de 2026.

Palabras clave:

- *Teoría Monetaria Moderna*
- *Capacidad estatal*
 - *Política fiscal*
 - *Pleno empleo*
 - *Inflación*

Clasificación JEL:

E42 - E62 - E24 - N40 - H20

Este artículo examina críticamente la Teoría del Dinero Moderno (*Modern Monetary Theory*) desde una perspectiva histórica de largo plazo. Si bien la MMT sostiene que el Estado puede alcanzar simultáneamente el pleno empleo y la estabilidad de precios mediante programas de trabajo garantizado, argumentamos que esta visión sobredimensiona la autonomía estatal. A través del análisis histórico-comparativo de experiencias desde el período mercantilista hasta el presente, evidenciamos las restricciones estructurales que enfrentan los Estados para imponer obligaciones tributarias, expandir el gasto público sin generar presiones inflacionarias y determinar precios sensibles como los salarios. La evidencia histórica revela que

1 Sugerencia de citación: Bazza A.; Crespo, E.; Freitas, A.; Ghibaudi, J. y Muñoz, M. (2026). Reflexiones críticas sobre la Teoría del Dinero Moderno: los avatares del dinero y el Estado en la historia, *Revista de Economía, Política y Desarrollo*. Vol. 2. – Num. 3., pp.37-55.

2 Los autores agradecen los comentarios y sugerencias de los dos evaluadores anónimos, cuyas observaciones contribuyeron a precisar el argumento central y a fortalecer el tratamiento de la evidencia histórica y bibliográfica. Los errores y omisiones que pudieran subsistir son de exclusiva responsabilidad de los autores.

3 Universidad Nacional del Litoral. Mail institucional: abazza@fcjs.unl.edu.ar.

4 Universidad Nacional de Moreno – Universidad Federal de Río de Janeiro. Mail institucional: ecrespo@docentes.unm.edu.ar

5 Universidad Federal Rural de Rio de Janeiro. Mail institucional: alexandre Freitas76@ufrj.br

6 Universidad Federal Fluminense. Mail institucional: javierghibaudi@id.uff.br

7 Universidad Nacional de Moreno. Mail institucional: mmuniz@docentes.unm.edu.ar

el pleno empleo ha sido excepcional y de corta duración, concentrándose en contextos de guerra total. Concluimos que las dificultades para implementar las propuestas de la MMT están enraizadas en la naturaleza compleja y conflictiva de la relación entre el Estado y la sociedad civil.

Abstract

This article critically examines Modern Monetary Theory (MMT) from a long-term historical perspective. While MMT argues that the State can simultaneously achieve full employment and price stability through job guarantee programs, we contend that this view overestimates state autonomy. Through historical-comparative analysis experiences from the mercantilist period to the present, we demonstrate the structural constraints states face in imposing tax obligations, expanding public spending without generating inflationary pressures, and determining sensitive prices such as wages. Historical evidence reveals that full employment has been exceptional and short-lived, concentrated in contexts of total war. We conclude that the difficulties in implementing MMT proposals are rooted in the complex and conflictive nature of the relationship between the State and civil society.

Keywords:

- *Modern Monetary Theory*
- *State capacity*
- *Fiscal policy*
- *Full employment*
- *Inflation*

I. INTRODUCCIÓN

Cuando los *Homo sapiens* abandonaron la condición simple de cazadores-recolectores, o de horticultores, para vivir en sociedades complejas en las que los miembros establecen relaciones casi siempre impersonales y donde siempre resulta una sorpresa encontrar conocidos en la calle debido al inédito predominio del anonimato en la vida cotidiana, nuestra especie se vio obligada a participar en juegos novedosos que, sin dudas, serían ridículos para nuestros antepasados.

Desde entonces el orden social cambió de forma irreversible. Aunque el parentesco y las relaciones fundadas en la reciprocidad y la confianza mutua aún tienen un rol significativo, la convivencia con extraños exige que el *Homo sapiens* se someta a regímenes estatales, pague tributos e, inevitablemente, admita jerarquías sociales. La mayoría se resignó a aceptar la desigualdad y la explotación como condenas divinas o mandatos irrevocables de la naturaleza.

Un ejemplo paradigmático de estos cambios es el extraño vínculo que desde entonces las personas mantienen con el dinero. En el juego de los intercambios, como lo llama Braudel (1984), son millones los que diariamente corren detrás del dinero. Por dinero los humanos compiten, trabajan, pelean, las familias se dividen, algunos hacen guerras, asesinan y esclavizan a sus semejantes. Este profundo sometimiento psicológico al dinero es quizás uno de los cambios sociales más significativos en la historia de nuestra especie.

A juzgar por el contenido material de todo aquello que en algún momento funcionó como dinero (metales preciosos, pedazos de papel pintado, archivos electrónicos), nada justifica tanta abnegación y sacrificio. En el mercado, como decía Marx, a los productores “las relaciones sociales... se les ponen de manifiesto... no como relaciones directamente sociales trabadas entre las personas mismas, en sus trabajos, sino por el contrario como relaciones propias de cosas entre las personas y relaciones sociales entre las cosas” (Marx, 2000, p. 37). Cuando los intercambios son mercantiles el dinero representa “valor”, noción esquivada pero entendida por todos aquellos que cotidianamente conviven con él.

Varias teorías buscan explicar la naturaleza y el funcionamiento del dinero. Para la ortodoxia el dinero es apenas un artificio diseñado para optimizar transacciones. Si fueran válidos los mecanismos de ajuste que postulan los defensores de esta visión, el dinero sería neutral en el largo plazo. En otras palabras, si todos los bienes y recursos productivos fueran sustitutos brutos y sus precios ajustaran con perfecta flexibilidad, literalmente podríamos jugar sin “dinero”.

Para otras concepciones, como la keynesiana, por el contrario, vivimos en economías monetarias de producción. La clave del juego sería el dinero mismo. La Teoría Monetaria Moderna (MMT, por su denominación en inglés) es una variante de la tradición poskeynesiana y cartalista que se tornó cada vez más popular en los últimos años debido a su influencia creciente en ámbitos políticos norteamericanos. Para la MMT la moneda es una forma de deuda que funciona como una criatura del Estado. Según la MMT, las autoridades, al definir la unidad de cuenta en que cobran impuestos, fijan una demanda obligatoria por dicha unidad. Para que los particulares puedan pagar tributos, los Estados primero deben gastar. De lo contrario, no contarán con medios de pago suficientes para hacerlo. De igual modo, cuando se analizan en conjunto las erogaciones del tesoro y las transacciones que realiza el Banco Central, lo normal es que los gastos estatales excedan los ingresos. Esto significa que necesariamente los Estados tienden a incurrir en déficits. Si se registraran superávits durante períodos prolongados, no habría forma de que los privados cuenten con la liquidez necesaria para sostener los niveles presentes de producción y riqueza. Entonces, que un Estado verifique más años de déficit que de superávits en su historia como nación obedece a una

regla general, y no es, de ninguna manera, una predisposición idiosincrásica de sus ciudadanos y gobernantes a violar restricciones presupuestarias.

De estas evidencias algunos autores, como Wray (1997, 1998), Mitchell (1998) y Mosler (1997, 2023) extraen conclusiones apresuradas. Los gastos estatales no tendrían más restricciones que la disponibilidad de recursos reales ociosos, y las autoridades deberían gastar todo lo que se precisa hasta alcanzar el pleno empleo de dichos recursos. El resultado fiscal e, incluso, la cantidad de dinero emitida no afectarían el valor de la moneda estatal mientras esta se cambie por una hora de trabajo básico. Al determinar el precio de la hora de trabajo con sus programas de empleo, el Estado detentaría la capacidad de mantener la estabilidad de precios.

La pregunta central que orienta este trabajo es: ¿pueden los Estados alcanzar simultáneamente el pleno empleo y la estabilidad de precios mediante programas de trabajo garantizado, como propone la MMT, o existen restricciones estructurales que limitan esta capacidad? Nuestro objetivo es analizar críticamente la concepción del Estado de la MMT que fundamenta su desarrollo teórico y recomendaciones de política. En ella el Estado se presenta como una entidad predefinida, con amplia capacidad para imponer obligaciones tributarias sobre la sociedad civil y determinar precios sensibles como los salarios. Sin embargo, consideramos que esta suposición, como mínimo, sobredimensiona la autonomía estatal. Un examen rápido de la experiencia histórica y contemporánea revela serias limitaciones de los Estados para fortalecer sus sistemas tributarios, mantener políticas fiscales y monetarias expansivas aún con la existencia de desempleo y controlar precios sensibles como los salarios.

Nuestra hipótesis sugiere que tales limitaciones no se deben exclusivamente a la pericia técnica de los responsables de formular políticas, sino a las disputas constantes que surgen con las redes económicas de la sociedad civil y condicionan la autonomía estatal. En términos de Mann (1986), los Estados y los actores económicos mantienen una relación interdependiente de necesidades mutuas, pero persiguen objetivos diferentes que frecuentemente se contraponen. Este entramado de interacciones y tensiones refleja la complejidad inherente a la relación entre el Estado y la sociedad civil, la cual requiere de un análisis detallado para comprender su verdadera naturaleza y sus implicaciones en la provisión de bienes públicos. Sobre ese marco general, nos enfocaremos en el análisis del dinero.

Los antecedentes de este artículo se inscriben en una línea de trabajo desarrollada por nuestro equipo en el proyecto “Historia global del dinero y de la moneda: perspectivas para Latinoamérica”, donde se establecieron las bases teóricas para comprender la relación entre dinero, estado y guerra desde una perspectiva macrohistórica. Trabajos previos como los de Crespo *et al.* (2021) sobre el dinero y la logística del poder en perspectiva macrohistórica, así como los desarrollos de Freitas (2012) sobre la formación del espacio monetario argentino, proporcionan el sustrato empírico sobre el cual se construye el presente análisis.

Adicionalmente, recuperamos los desarrollos de la tradición cartalista del dinero —Knapp (1924), Innes (1913) y Keynes (1930)— así como los trabajos de los principales exponentes contemporáneos de la MMT: Mitchell (1998), Wray (1997, 1998), Mosler (1997, 2023) y Tcherneva (2016). La literatura sobre construcción estatal, finanzas y guerra —Mann (1986), Tilly (1992), Brewer (1989)— provee el andamiaje histórico-institucional del análisis. La literatura crítica sobre la MMT, especialmente aquella que examina sus limitaciones en contextos periféricos, también constituye un referente importante, en particular los trabajos de Mario (2020 y 2021) y su debate con Vernengo y Caldentey (2020).

Metodológicamente, este trabajo adopta un enfoque histórico-comparativo que examina la capacidad estatal para imponer obligaciones tributarias, expandir el gasto público y mantener la estabilidad de precios en diferentes contextos históricos y geográficos. Analizamos evidencia cuantitativa sobre tributación, gasto

público e inflación en economías centrales (principalmente europeas y Estados Unidos) desde el período mercantilista hasta el presente. Los indicadores seleccionados (capacidad tributaria como porcentaje del ingreso nacional, composición de instrumentos tributarios, tasas marginales de impuestos, gasto público social e índices de inflación) nos permiten rastrear las transformaciones de largo plazo en la relación Estado-economía y evaluar empíricamente las restricciones que enfrentan los Estados. Combinamos esta evidencia cuantitativa con el examen cualitativo de casos históricos específicos que ilustran las dinámicas políticas y conflictos distributivos subyacentes a estos patrones. Las fuentes de datos incluyen series históricas compiladas por *Our World in Data* y el Banco Mundial, así como trabajos historiográficos sobre formación estatal en Europa y América Latina. Este abordaje nos permite identificar patrones de largo plazo y cuestionar la viabilidad de las propuestas de la MMT a la luz de la experiencia histórica. El análisis de larga duración (Braudel, 1984) no pretende equiparar los sistemas monetarios, fiscales e institucionales de distintas épocas históricas, ni trasladar mecánicamente conclusiones extraídas del período mercantilista al presente. Su objetivo es evidenciar que ciertas restricciones de naturaleza política y estructural exhiben continuidad histórica, aunque adopten formas institucionales radicalmente distintas en cada período. En otros términos, el argumento histórico no consiste en afirmar que los Estados modernos son equivalentes al mercantilismo europeo, sino en demostrar que las condiciones políticas que la MMT presupone como técnicamente administrables han sido, a lo largo de la historia, excepcionales y políticamente contingentes.

A los fines de desarrollar nuestro argumento, organizamos el artículo en cinco secciones empezando con esta introducción. En la sección siguiente presentamos el núcleo teórico de la Teoría Monetaria Moderna, reconociendo su heterogeneidad interna y precisando cuáles de sus presupuestos compartidos son objeto de la crítica que desarrollamos. En la tercera sección cuestionamos este enfoque al señalar las dificultades estatales para imponer obligaciones coercitivas sobre la sociedad civil, examinando tanto el período de construcción estatal moderna en Europa (siglos XV-XVIII) como la consolidación de los sistemas tributarios contemporáneos en el siglo XX. En la cuarta sección destacamos las dificultades para implementar políticas públicas que permitan alcanzar el pleno empleo y preservar la estabilidad de precios simultáneamente. En las conclusiones retomamos los resultados del análisis y formulamos las implicaciones que se derivan para el debate contemporáneo sobre política fiscal y monetaria. De este modo, el artículo busca contribuir a una comprensión más profunda de la relación Estado-Moneda, evidenciando la necesidad de un análisis del Estado para evaluar cabalmente los alcances y limitaciones de sus potestades monetaria y fiscal.

II. LA TEORÍA MONETARIA MODERNA

El enfoque de la Teoría Monetaria Moderna (MMT) fue reconocido durante las últimas décadas por brindar una interpretación alternativa a los cambios ocurridos tras la interrupción de la convertibilidad internacional entre el oro y el dólar en 1971, acontecimiento que supuso el tránsito generalizado hacia sistemas monetarios de base fiduciaria estatal y amplió significativamente la soberanía monetaria de los Estados emisores. Referentes contemporáneos de este enfoque como Mitchell (1998) y Wray (1997 y 1998) recuperan y reelaboran elementos de la tradición cartalista —presente en Knapp (1924) e Innes (1913)— y de la teoría monetaria de Keynes (1930) para cuestionar las teorías convencionales sobre el dinero y evaluar las consecuencias económicas y políticas que se desprenden de este análisis. No pretendemos hacer un desarrollo exhaustivo del enfoque, simplemente nos limitamos a mencionar los principales planteos que hacen al objeto de este trabajo.⁸

8 Conviene señalar que la MMT no constituye un cuerpo teórico perfectamente homogéneo. Entre sus principales exponentes —Wray, Mitchell, Mosler, Tcherneva, Forstater, entre otros— existen matices conceptuales y énfasis distintos, así como diferencias que los propios autores han señalado respecto a otras corrientes heterodoxas, en particular el postkeynesianismo convencional (Armstrong y Wilson, 2025). La crítica que desarrollamos en este trabajo se dirige a los presupuestos que estos autores comparten —la autonomía estatal para imponer obligaciones tributarias, expandir el gasto hasta el pleno empleo y mantener la estabilidad de precios— y no a posiciones individuales específicas.

Como ya hemos introducido, el punto de partida de la MMT es que el Estado crea dinero desde que impone una obligación impositiva (coercitiva) pagable sólo en cierta unidad monetaria (Mario, 2020) y define así la unidad de cuenta/medida de la economía. El dinero es aquello que es aceptado en pago de impuestos. Como consecuencia, los agentes se ven compelidos a ofrecer bienes y servicios a cambio de unidades monetarias para (al menos) pagar el impuesto. En este sentido, “*taxes drive money*” o la obligación impositiva es condición suficiente para garantizar la demanda de la unidad monetaria.⁹

A partir de este supuesto se derivan una serie de consecuencias lógicas. El Estado, entendido como el emisor monopólico de unidades monetarias, debe gastar primero: no puede recaudar si antes no ha gastado. Por lo tanto, se hace evidente que el propósito de los impuestos no es (ni puede ser) el financiamiento del gasto público. De hecho, la mera posibilidad de que el emisor tenga un superávit requiere que previamente haya registrado déficit. Asimismo, el gasto público es también anterior a la venta de bonos de deuda. Por lo tanto, el emisor no enfrenta restricciones financieras para gastar sus propias unidades monetarias, aunque pueden existir restricciones autoimpuestas (leyes que limitan el gasto, el déficit y la deuda pública). La capacidad de compra del emisor solo se encuentra limitada por lo que es ofrecido a la venta a cambio de sus unidades monetarias —es decir, por la disponibilidad de recursos reales. En cualquier caso, reconocer la ausencia de restricciones financieras en su propia moneda permite dejar de preocuparse por el resultado fiscal y, en cambio, evaluar las opciones de política por sus efectos en función de objetivos, lo que Lerner (1943) denominó el principio de las finanzas funcionales. En pocas palabras, el déficit no es malo (ni bueno) en sí mismo; no es más que una estadística contable.

Ahora bien, sobre esa base los autores extraen una conclusión discutible. Sostienen que un emisor de moneda puede alcanzar los objetivos de pleno empleo y estabilidad de precios simultáneamente a través de un programa de Trabajo Garantizado (TG). El gobierno anunciaría el salario y ofrecería financiar la contratación de cualquiera que lo requiera, lo que resultaría en pleno empleo por definición. Este programa funciona, en la lógica de la MMT, como un mecanismo de *buffer stock*: el Estado acumula trabajo desempleado en períodos de contracción económica y lo libera hacia el sector privado en períodos de expansión, estabilizando así el ciclo económico (Mitchell y Mosler, 2002). En este esquema, el salario del programa se convierte de facto en el salario mínimo efectivo de la economía, fijando un piso para la fuerza de trabajo. Es importante señalar que la MMT no propone que ese salario de reserva sea inalterable, Mosler (2023) reconoce que el gobierno puede modificarlo, con el efecto de redefinir el valor de la moneda. Lo que el programa garantiza no es la inmovilidad de dicho precio sino la existencia de un ancla nominal que opera como referencia sistémica para la formación de todos los precios en el resto de la economía.

Esta última implicación del enfoque agudiza la discusión. No solo argumenta que el Estado crea dinero mediante la imposición coercitiva de tributos y otras obligaciones sociales, sino que también sostiene que tiene influencia sobre la determinación del nivel absoluto de precios a través del programa de empleo garantizado. La noción de que una autoridad política, con la capacidad de imponer obligaciones fiscales a la sociedad civil, pueda requerir el token que ella misma crea es objeto de controversia. Como exploraremos en la siguiente sección, diversas experiencias históricas contradicen esta afirmación. Sin embargo, incluso en caso de ser cierta, resulta aún más complejo asumir que la autoridad política también puede

⁹ Un postulado central de la MMT que merece atención particulares la noción del Estado como monopolista de la moneda. Según esta formulación, el emisor en régimen de monopolio tiene la capacidad de determinar lo que exige a cambio de entregar una unidad monetaria; en consecuencia, es el Estado quien fija el nivel absoluto de precios en la economía, con independencia del tamaño relativo del gasto público (Mosler y Forstater, 1998). Los precios relativos se determinan en el sector privado, pero tomando como referencia el nivel de precios que establece el monopolista de la moneda. Esta formulación, desarrollada más recientemente por Levey (2025), tiene implicaciones importantes para la discusión sobre estabilidad de precios que abordaremos en la sección IV.

determinar el precio de los salarios, anclando así el valor del dinero, en condiciones de paz y en ausencia de las circunstancias políticas excepcionales que la historia demuestra que han sido necesarias para sostener tal capacidad.

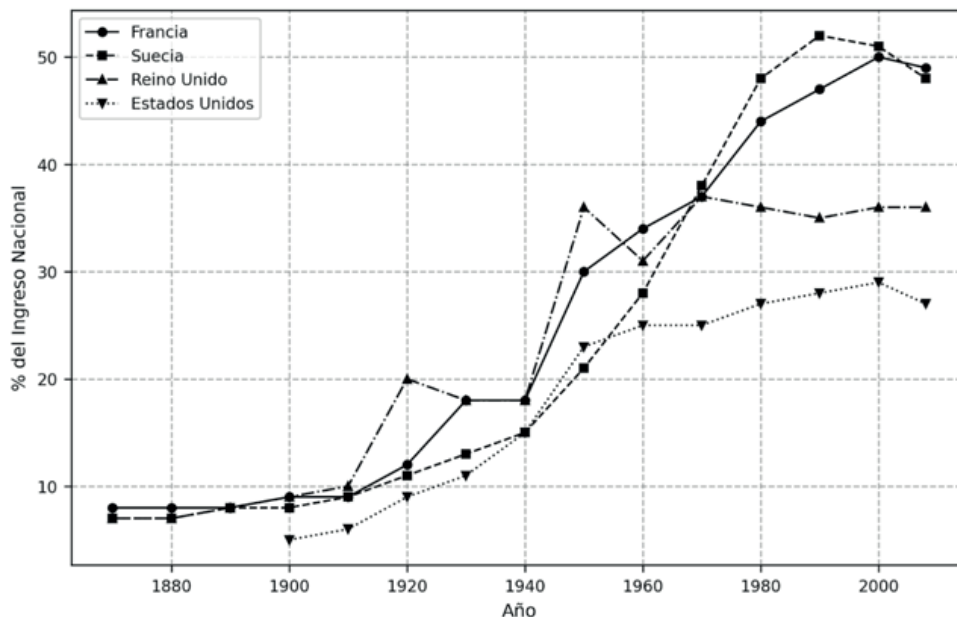
Varios autores de la MMT remontan el origen del dinero a relaciones de endeudamiento, obligaciones, registradas por escrito en ámbitos arcanos como los templos de Babilonia o los sistemas tributarios de las primeras formaciones estatales (Wray, 1998; Tcherneva, 2016). Si éste consistiera apenas en una obligación bajo control estatal, resulta difícil entender por qué motivos los reinos europeos durante siglos guerrearon para controlar rutas comerciales. Entender el dinero, al menos en parte, como una creación estatal requiere también una interpretación atenta a la complejidad del Estado. Esta perspectiva nos permite evaluar los alcances y limitaciones reales de esa potestad, más allá de su lógica formal.

III. LA CAPACIDAD ESTATAL PARA TRIBUTAR

Para evaluar críticamente las afirmaciones de la MMT sobre el poder estatal en materia monetaria y fiscal, resulta indispensable examinar históricamente las capacidades que los Estados han demostrado para imponer sus decisiones sobre los particulares. El análisis debe comenzar por la capacidad más fundamental del Estado moderno: su potestad tributaria. Como veremos, la historia de largo plazo revela restricciones estructurales significativas que limitan la autonomía estatal para recaudar impuestos. Algunas de estas limitaciones se evidencian mayormente durante el proceso de construcción estatal, es decir, cuando las unidades políticas disputaban la delimitación fronteriza de sus territorios. Otras se mantienen incluso cuando los Estados modernos desarrollan estructuras tributarias y financieras más sofisticadas. Tales restricciones significan, como veremos, límites tanto a los tributos que se imponen como a los gastos que se ejecutan.

En primer lugar, cabe observar que hasta la primera revolución industrial no se verificó ninguna transformación cualitativa de las capacidades productivas de las sociedades. En consecuencia, los Estados preindustriales, ya fueran reinos europeos, imperios euroasiáticos o sultanatos, disponían de una capacidad recaudatoria muy limitada, generalmente situada entre el 2% y el 10% de su PIB, y casi siempre por debajo del 10% (ver Gráfico 1). Este techo fiscal no respondía a decisiones gubernamentales conservadoras de preservar bajos niveles de presión tributaria, sino a una realidad estructural: la mayoría de las sociedades vivía peligrosamente cerca del umbral de subsistencia, en lo que diversos autores (Pomeranz, 2000; Galor, 2022; Robert Allen, 2011) han denominado “trampa malthusiana”. ¿Cuánto puede extraer un gobierno de una población al borde de la supervivencia? Por ello no es casual que la mayoría de las rebeliones y revoluciones anteriores al siglo XX —desde las revoluciones inglesa y francesa, pasando por las independencias americanas, hasta la caída de dinastías en China— tuvieran el rechazo a los aumentos impositivos como uno de sus detonantes principales (Goldstone, 1991; Turchin & Nefedov, 2009; Levi, 1988). Ciertamente existieron excepciones. Por un lado, algunos Estados lograron recaudar algo más en base a aquellas formas de organización estatal que Thomas Barfield (2023) denomina como “imperios en la sombra” —categoría que puede ampliarse a los “estados rentistas comerciales” o de “fiscalidad de enclave”—, como la Holanda del siglo XVII o la Inglaterra del XVIII, cuya tributación recaía desproporcionadamente sobre el comercio de larga distancia y sobre enclaves exportadores (incluyendo, en ocasiones, población esclavizada), aligerando la presión sobre una base campesina reducida (De Cecco, 1984). Por otro lado, casos como el Imperio romano en ciertos períodos o la dinastía Song en China constituyen grandes excepciones, sostenidas en un grado de urbanización infrecuente, una logística muy desarrollada y un poder de coerción inusualmente alto. Sin embargo, incluso en estos casos excepcionales la recaudación no superó el 20% del PIB.

Gráfico 1. Capacidad de tributación como % del Ingreso Nacional (1868-2008)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Piketty (2014) y Our World in Data

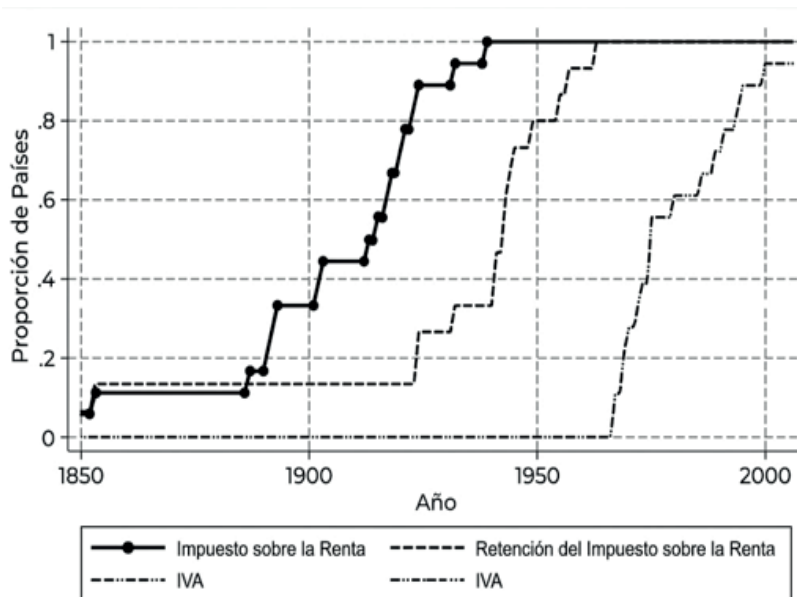
Para comprender la magnitud del cambio posterior, conviene recordar que antes del siglo XX los Estados eran organizaciones esencialmente diferentes, es decir, se trataba de entidades esencialmente militares. Entre el 80% y el 90% del gasto público se destinaba directa o indirectamente a la guerra y la preparación para nuevas contiendas: ejércitos permanentes, flotas, fortificaciones, armamento, mercenarios y, sobre todo, servicio de la deuda contraída en conflictos previos (Parker, 1988).¹⁰ El resto se repartía entre la administración civil, la justicia, la corte y algunas obras públicas menores. No existían sistemas generalizados de educación, salud, pensiones ni seguro de desempleo. El Estado no proveía bienestar; proveía coerción y defensa, y su capacidad recaudatoria era demasiado débil para asumir más funciones. Este perfil fiscal de las economías preindustriales —abrumadoramente militar y exiguamente social— comenzó a resquebrajarse precisamente cuando la guerra se volvió industrial. Lo que elevó el porcentaje de gasto público no fueron la Revolución Industrial ni las guerras mundiales por sí solas, sino las denominadas “guerras totales” (Primera y Segunda Guerra Mundial). Estas guerras forzaron una movilización fiscal sin precedentes: impuestos a los ingresos generalizados, retenciones en origen, contabilidad nacional y deuda pública masiva (Harrison, 1998; Milward, 1977; Broadberry y Harrison, 2005). Una vez terminados estos conflictos, entretanto, el gasto público demostró tener notables niveles de inercia, ya que no se contrajo a los niveles previos, aunque deba resaltarse que no se tradujo en gasto social de forma automática. Fue necesario un intenso proceso de luchas sociales, la ampliación del sufragio (primero masculino, luego femenino), la organización de sindicatos y partidos obreros y la competencia geopolítica de la Guerra Fría que enfrentó dos modelos de sociedad. El gasto militar se fue convirtiendo paulatinamente en gasto social: salud, educación, pensiones, infraestructura. Así, el salto del 10-20% (en los casos excepcionales) al 25-50% actual no es un efecto directo ni mecánico de la industrialización, sino el resultado histórico de la guerra total industrializada y de la posterior transformación política y social de su legado fiscal. El Estado dejó de ser esencialmente una máquina de guerra para convertirse, no sin contradicciones, en un Estado proveedor de ‘bienestar’.

¹⁰ Ver, en este sentido, la amplia literatura sobre Estado fiscal militar. (Hoffman, 2015)

Esta constatación histórica —un techo recaudatorio del 2-10% del PIB durante milenios— obliga a matizar un argumento central de la Teoría Monetaria Moderna (MMT). La MMT sostiene que la aceptación de la moneda estatal se explica fundamentalmente porque el Estado impone obligaciones fiscales denominadas en esa misma moneda: los agentes la demandan para pagar impuestos, y esa demanda “suficiente” es la que la convierte en medio de cambio generalizado. Ahora bien, si la presión fiscal efectiva es del orden del 5% del PIB —como era lo más frecuente antes del siglo XX—, ¿cómo se explica el resto de la demanda de moneda por parte de los particulares? No es lo mismo que el Estado induzca a los particulares a conseguir su moneda cuando recauda 35% del PIB (como ocurre en muchos países desarrollados actualmente) que pretenda hacerlo cuando tributa 5%. En este último escenario, la necesidad fiscal es tan reducida que difícilmente puede explicar, por sí sola, que la moneda estatal se convierta en el medio de cambio universalmente aceptado, desplazando otros medios de pago que coexistían habitualmente en las economías preindustriales. Lo que revela la historia fiscal de los Estados preindustriales es que la MMT no problematiza la historia estatal en relación con su capacidad administrativa y su coerción fiscal efectiva. En esas condiciones, la “demanda inducida por impuestos” era débil, y la moneda estatal coexistía con otras formas de intercambio sin lograr una aceptación plena. En síntesis, la MMT asume implícitamente un Estado fiscal moderno con alta capacidad coercitiva y administrativa; pero ese Estado es precisamente el producto de la revolución industrial y las guerras totales del siglo XX, no el punto de partida histórico que la teoría necesita para explicar los orígenes del dinero. Adicionalmente, debe tenerse en consideración que los Estados aplicaban políticas mercantilistas agresivas, no solo para ampliar su base recaudatoria, sino también para obtener saldos comerciales positivos y acumular metales preciosos claves para respaldar sus sistemas monetarios. La práctica de envilecer monedas, es decir, la acuñación de monedas con contenido de metal precioso inferior al anteriormente adoptado como patrón, o incluso la emisión fiduciaria inconvertible, constituía un último recurso, al que se apelaba cuando las necesidades de gasto superaban la recaudación, fenómeno típico de los períodos de guerra.

Debe agregarse que, además de la industrialización y de las guerras totales, el proceso que condujo al aumento de la presión tributaria y la creación de impuestos de recaudación más compleja estuvo fuertemente asociado a la negociación política entre el Estado —y sus distintos poderes— y los acreedores o financistas. Así lo reflejan, por ejemplo, el auge financiero de Holanda e Inglaterra entre fines de los siglos XVII y XVIII. En este marco, la Revolución Gloriosa de 1688 en Inglaterra limitó las potestades impositivas de la monarquía inglesa. Como se observa en el Gráfico 1, los impuestos en términos del valor agregado eran bajos y la principal fuente de recaudación provenía del comercio. No fue hasta la segunda década del siglo XX que la recaudación se duplicó con la creación de impuestos que gravaban los ingresos. El Gráfico 2 considera un grupo de 18 países y muestra cómo los diferentes instrumentos tributarios se tornaron ordinarios durante el siglo XX. El eje vertical permite ver la frecuencia relativa de los instrumentos tributarios dentro de la muestra de países a lo largo del tiempo. La línea consolidada representa la proporción de países con impuestos sobre los ingresos (*Income Tax*), la línea de guiones la proporción con retenciones de ingresos para el sistema previsional (*Income Tax Withholding*) y la línea puntos y guiones la proporción con impuesto al valor agregado (VAT).

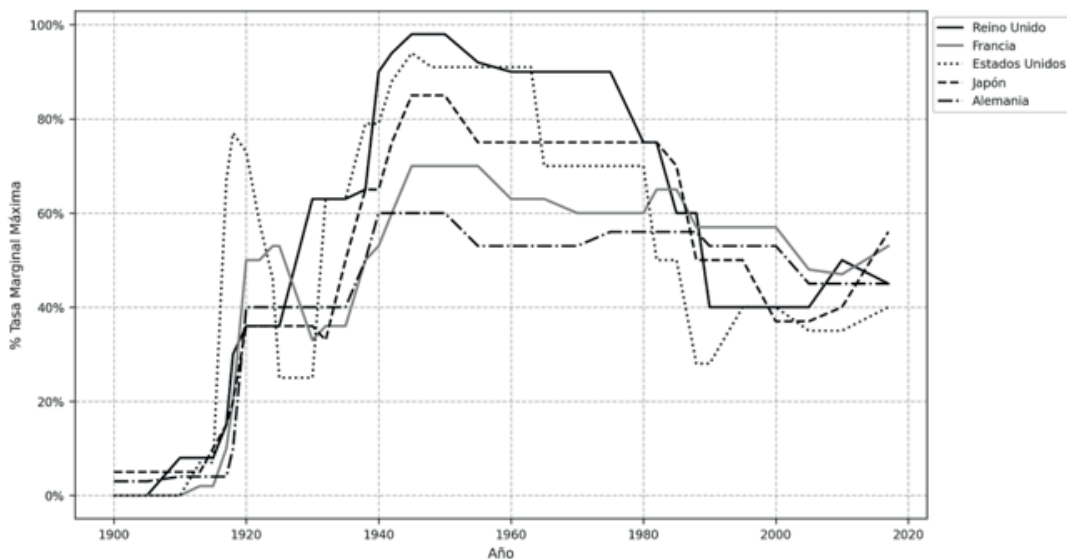
Gráfico 2. Frecuencia relativa de los instrumentos tributarios



Fuente: Besley y Persson (2014)

Finalmente, es importante señalar que la progresividad tributaria como fenómeno generalizado surgió durante un período histórico muy particular, “la era de las catástrofes”, como la denominó Eric Hobsbawm (1995), tres décadas de guerra total. Los sectores económicos dominantes toleraron semejante presión impositiva porque estaban expuestos a severas amenazas existenciales (Scheve y Stasavage, 2016). Como plantea Walter Scheidel (2018), solo las guerras totales del siglo XX tuvieron efectos significativos en la distribución de los ingresos. Para que una guerra reduzca grandes disparidades de ingresos debe impactar sobre la sociedad en su conjunto movilizandopersonas y recursos en escalas solo factibles en estados-nación modernos. Asimismo, desde una perspectiva de largo plazo, las guerras mundiales fueron relativamente cortas y sus efectos tendieron a disiparse con una paulatina disminución de los tipos impositivos sobre los sectores más pudientes. Como era de esperarse, desaparecida la amenaza, resurgieron las tradicionales resistencias a la tributación. En el Gráfico 3 se puede observar que a principios del siglo XX los contribuyentes con mayores ingresos enfrentaban impuestos casi nulos; pero esto cambió drásticamente durante el período 1910–1930, cuando se introdujeron altas tasas marginales máximas con efectos tributarios cada vez más progresivos. Curiosamente, sin embargo, esto duró sólo hasta 1980, cuando nuevamente la mayoría de los países comenzaron a reducir sustancialmente dichas tasas.

Gráfico 3. Tasa marginal máxima del impuesto sobre la renta en países seleccionados (1900-2017)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de *World Inequality Report* (Alvaredo et al., 2018) y *Our World in Data*

Con independencia de este debate, la recaudación tributaria en la actualidad constituye una parte significativa del valor agregado en la mayoría de los países del mundo, circunstancia que desempeña un papel crucial en asegurar la demanda de moneda de curso legal. Este aspecto podría ser fundamental para que los Estados puedan, en principio, expandir su capacidad de gasto hasta alcanzar el pleno empleo de recursos. Los exponentes de la MMT argumentan además que los efectos potencialmente regresivos de ciertos impuestos pueden contrarrestarse mediante un gasto público dirigido hacia los sectores de menores ingresos, y que los programas de empleo garantizado permitirían alcanzar simultáneamente el pleno empleo y la estabilidad de precios al anclar el valor de la moneda en términos de trabajo básico. Sin embargo, el fortalecimiento de la capacidad tributaria que documentamos en esta sección no elimina las restricciones estructurales que enfrentan los Estados, como analizamos a continuación.

IV. LA CAPACIDAD ESTATAL PARA ALCANZAR EL PLENO EMPLEO CON LA ESTABILIDAD DE PRECIOS

En esta sección, interpelamos la idea de que el Estado pueda lograr el pleno empleo y al mismo tiempo mantener la estabilidad de precios apelando apenas a un Programa de Garantía de Trabajo (*Job Guarantee*). Dejando de lado las dificultades identificadas en la sección anterior, es decir, asumiendo que los Estados puedan asegurar la demanda de su propia moneda por su capacidad de tributar, primero analizaremos los momentos históricos en los que un considerable aumento del gasto público coincidió con economías cercanas al pleno empleo. En segundo lugar, evaluaremos su capacidad para mantener la estabilidad de precios en tales períodos. En tercer lugar, consideraremos la restricción externa como un límite estructural adicional de particular relevancia para economías periféricas y abiertas, dimensión que la MMT tiende a subestimar al construir su marco teórico a partir de la experiencia estadounidense fundamentalmente.

IV.1 Gasto público y pleno empleo

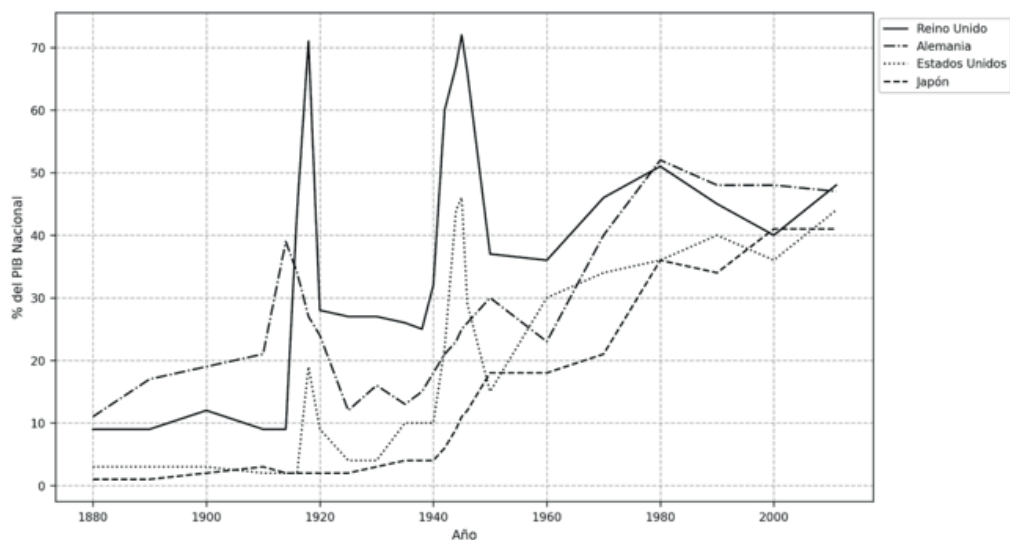
Una de las principales tesis de la Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero de Keynes es que las economías de mercado no gravitan en torno a una posición de pleno empleo, sino en torno a un equilibrio con subocupación. En un famoso pasaje, Keynes (2005, p. 249) sostiene:

Una característica sobresaliente del sistema económico en que vivimos es que, aun cuando está sujeto a graves fluctuaciones en lo que respecta a la producción y la ocupación, no es violentamente inestable. De hecho, parece capaz de permanecer en una condición crónica de actividad subnormal durante un periodo considerable, sin una tendencia marcada, ya sea hacia la recuperación o hacia el colapso total. Además, la evidencia indica que la ocupación plena, o incluso la casi plena, es un suceso raro y de corta duración. (Capítulo 18, sección iii)

Como se destacó en la sección anterior, entre los breves períodos durante los cuales las economías operaron cercanas al pleno empleo se cuentan las grandes guerras mundiales y las dos décadas posteriores de posguerra. Durante este tiempo, el nivel de gasto público tuvo un fuerte incremento para financiar directamente el pago de remuneraciones e insumos necesarios, primero para los ejércitos y luego para ampliar sus funciones mediante la provisión de servicios sociales. Además, de manera indirecta, se utilizó para proporcionar mayores derechos y servicios a la población, que en su mayoría estaba involucrada en la guerra. Las reformas tributarias con un enfoque más progresivo, la consolidación de sistemas democráticos, el fortalecimiento de los sindicatos y la expansión de los derechos de los trabajadores, fueron aspectos clave en la consolidación de los denominados “Estados de Bienestar”. La implementación de estas políticas marcó una etapa de prosperidad conocida como “la edad de oro del capitalismo” (Hobsbawm, 1995), un período caracterizado por un notable crecimiento económico y una disminución de la desigualdad.

Por otra parte, como señala Sandra Halperin (2017), esta situación no fue la norma durante los períodos anteriores ni posteriores a las grandes guerras. Hasta el siglo XX, una característica distintiva del desarrollo capitalista fue la interconexión de grandes ciudades-estado a nivel global. El objetivo principal de todo gobierno era forjar alianzas con las clases comerciantes y financieras para financiar el gasto militar, en tanto que el desempleo, la desigualdad social y las asimetrías regionales constituían preocupaciones de orden menor. Esta dinámica se alteró a partir del período de entreguerras y se mantuvo desde entonces con fluctuaciones. El Gráfico 4 muestra la evolución del gasto público como porcentaje del ingreso nacional, para una selección de países durante el último siglo. Puede observarse que el rápido crecimiento del gasto público desde los años 1945 a 1980 se ha ido desacelerando en los países de industrialización temprana y, en algunos casos, ha disminuido en términos relativos.

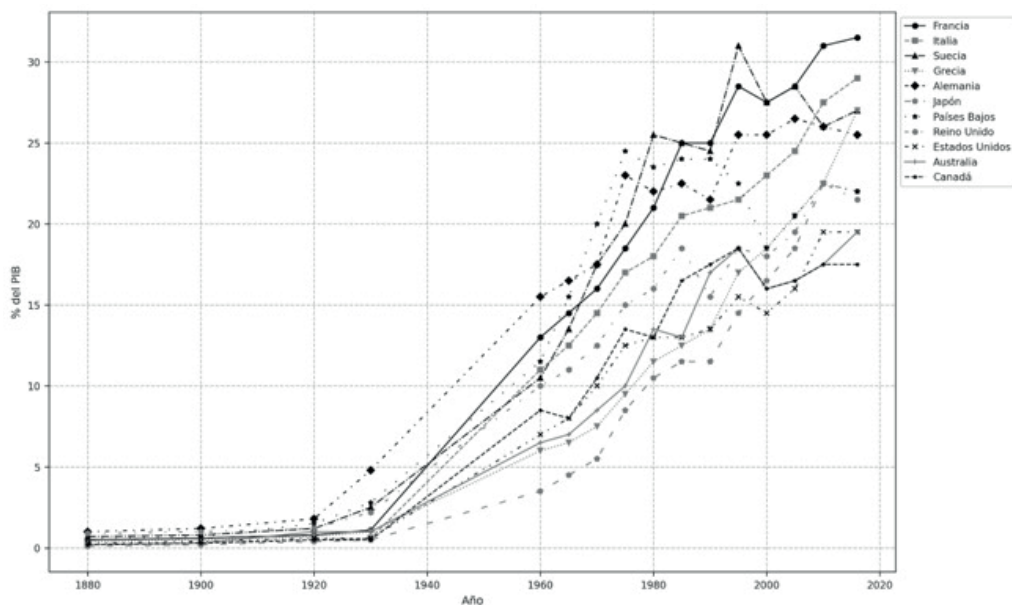
Gráfico 4. Gasto del Gobierno como % del PNB 1880-2011



Fuente: Elaboración propia en base a *Our World in Data* y datos del Departamento de Asuntos Fiscales del FMI (*IMF Fiscal Affairs Department Data*), basado en Mauro et al. (2015)

Los gastos destinados a la asistencia sanitaria y la educación explican esta dinámica (Gráfico 5). La justificación de su considerable aumento en el período de posguerra es esencialmente la misma. La movilización de recursos característica de contextos bélicos no sólo demanda buenos salarios para las tropas, sino también asistencia para sus familiares. Las mujeres y niños que fueron temporal o permanentemente abandonados por motivos bélicos necesitaron asistencia que fue provista con financiamiento estatal.

Gráfico 5. Gasto Social del Gobierno como % del PNB, 1880-2016



Nota: El gasto social incluye, entre otros, salud, pensiones, prestaciones por incapacidad, familia, programas activos del mercado laboral, desempleo y vivienda

Fuente: Elaboración propia en base a datos de *Our World in Data*, OECD y Lindert (2004)

Sin embargo, desde mediados de la década de 1980 en adelante, este gasto se desaceleró en las principales economías del mundo, especialmente en Estados Unidos. Paradójicamente, Estados Unidos fue más expansivo durante la etapa de posguerra cuando su moneda era convertible al oro que en las décadas siguientes, a pesar de tener una moneda fiduciaria inconvertible. Lo mismo ocurrió en países como Reino Unido y Japón, a pesar de tener regímenes cambiarios con libre flotación. En otras palabras, con el avance de la globalización, la mayoría de los países del mundo adoptó regímenes cambiarios más flexibles —un cambio que, como reconoce la MMT, amplía el espacio fiscal disponible— pero esto no se tradujo en políticas fiscales expansivas, pese a que el desempleo sigue siendo una problemática contemporánea. Inclusive, la mayoría de los países europeos industrializados cedieron su soberanía monetaria cuando conformaron la Unión Europea.

Una pregunta fundamental para el análisis es qué motiva esta restricción fiscal y monetaria autoimpuesta. ¿Se debe simplemente a una desidia por parte de las autoridades políticas? ¿Acaso existen temores “infundados” entre los funcionarios públicos respecto a la implementación de programas de empleo más inclusivos? O, por el contrario, es posible que los efectos de estas medidas puedan generar distorsiones macroeconómicas severas, difíciles de corregir en el corto plazo, cuyos costos superan los posibles beneficios de eliminar el desempleo en una economía globalizada y con amplia movilidad de capitales.

IV.2 Gasto público e inflación

Según lo analizado en la primera sub-sección, para la MMT un emisor de moneda puede alcanzar los objetivos de pleno empleo y estabilidad de precios simultáneamente a través de un programa de Trabajo Garantizado, mientras el salario de reserva del programa permanezca como ancla nominal del sistema. Por lo tanto, las restricciones fiscales y monetarias serían autoimpuestas, siempre y cuando se

tenga capacidad tributaria, se adopte un régimen cambiario de libre flotación y haya desempleo. Tales restricciones no tendrían una base técnica sino un origen esencialmente ideológico. Sin embargo, aunque la ideología pueda jugar un papel relevante, entendemos que existen evidencias suficientes para concluir que la inflación no es apenas la consecuencia de un exceso de demanda agregada, como lo entiende la MMT. Elevados niveles de ocupación suelen coincidir con presiones distributivas que derivan en inflación (Kalecki, 1943). Contrariamente a la visión pre-keynesiana que consideraba al pleno empleo como un “equilibrio”, la experiencia histórica indica que estas coyunturas pueden coincidir con conflictos políticos, huelgas y presiones varias por el lado de los costos. Incluso la visión mainstream contemporánea —el denominado “nuevo consenso macroeconómico”— impone el concepto de “NAIRU”¹¹, es decir, una tasa de desempleo a partir de la cual la inflación puede acelerarse. En otras palabras, el pleno empleo no sería propiamente una posición de equilibrio, más allá de los eufemismos referentes a “fallas de mercado” que puedan respaldar esta conclusión.

Aunque este análisis requiere una mayor profundidad, una primera observación que podemos hacer es que los Estados enfrentan grandes dificultades para controlar la inflación cuando implementan políticas fiscales y monetarias expansivas en economías cercanas al pleno empleo. Por el contrario, las dificultades parecen disminuir cuando se aplican políticas restrictivas que resultan en desempleo. Esto contribuye a explicar por qué existe legitimidad política para aumentos sostenidos del gasto público y bajas tasas de interés principalmente en contextos donde la supervivencia es una preocupación compartida por todos los sectores de la población, especialmente aquellos de mayores ingresos, como se ha observado en el caso de la guerra total.

Existe una significativa desconfianza hacia las políticas fiscales discrecionales, ya que los gobernantes de turno suelen sentir la presión de aumentar el gasto (Hicks, 1970). Esta necesidad es evidente e incluso respaldada por el pensamiento convencional en teoría económica durante períodos recesivos. Sin embargo, existe el riesgo latente de que estas políticas dejen de funcionar como mecanismo de estabilización y persistan en el tiempo. Durante períodos de auge económico las demandas de gasto suelen ir de la mano con conflictos distributivos. Adicionalmente, en países democráticos, el gasto público tiende a aumentar en años electorales, con independencia de las condiciones macroeconómicas.

No es casualidad que en la mayoría de los países se haya optado por delegar la política monetaria en burocracias profesionales conocidas como “Bancos Centrales Independientes”, integradas en gran medida por funcionarios vinculados a la comunidad financiera internacional. La MMT cuestiona esta independencia y la considera como una restricción artificial y autoimpuesta que el Estado podría eliminar (Mitchell, 2015; Wray, 2014). Ahora bien, que una restricción sea formalmente autoimpuesta no significa que sea sencillo de suprimir en términos políticos. Estas reglas confirman el poder político de los actores financieros, poder que invariablemente aumenta con las experiencias inflacionarias y la inestabilidad macroeconómica (Martin, 2013). En otras palabras, estas reglas no pueden interpretarse apenas como el resultado de opciones ideológicas conservadoras: son las cicatrices institucionales que dejaron las crisis inflacionarias pasadas y reaparecen cada vez que el desmanejo macroeconómico deriva en inestabilidad.

Este patrón se repite en casi todos los países, empezando por aquel que emite la moneda internacional. La excepcionalidad del dólar estadounidense desde que Nixon en 1971 suspendió la convertibilidad en oro es absoluta, pero también frágil. Ya en los años sesenta, Valéry Giscard d’Estaing hablaba de un “privilegio exorbitante”. Desde entonces, Estados Unidos y sus aliados anglosajones han mantenido déficits crónicos en cuenta corriente sin que ello provocara crisis, porque la liquidez global y el comercio mundial necesitan que esos desbalances sigan creciendo. Sin embargo, la condición tácita para preservar ese privilegio

11 *Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment* o Tasa de desempleo no aceleradora de la inflación.

imperial es sostener la “gran moderación” inflacionaria de las últimas décadas, objetivo logrado en base a contención salarial e importaciones crecientes de manufacturas asiáticas baratas.

En las economías periféricas, estas restricciones a la acción estatal se expresan de manera todavía más nítida. La soberanía monetaria no depende únicamente de la capacidad formal de emitir una moneda nacional, sino también de la posición que esa moneda ocupa en la jerarquía internacional. A diferencia de Estados Unidos, cuya moneda funciona como activo de reserva y medio de pago internacional, los países periféricos enfrentan una restricción externa persistente: necesitan divisas para importar insumos, bienes de capital y tecnología, sostener el nivel de actividad y estabilizar sus mercados cambiarios. Por eso, las políticas fiscales y monetarias expansivas no solo pueden enfrentar presiones distributivas internas, sino también límites derivados de la balanza de pagos, la fuga de capitales, la volatilidad cambiaria y la dependencia del financiamiento externo.

Esta preocupación se encuentra en el núcleo de la tradición estructuralista latinoamericana. En su clásico trabajo sobre los problemas del desarrollo latinoamericano, Raúl Prebisch (1949) mostró que la periferia se encontraba condicionada por una estructura internacional asimétrica, organizada en torno a relaciones de poder entre centro y periferia. Desde esta perspectiva, una de las principales restricciones al desarrollo radica en la dificultad para acceder de manera estable a la moneda de circulación internacional, indispensable para adquirir los insumos y bienes de capital necesarios para sostener el progreso técnico y la transformación productiva. Siguiendo esa tradición, aunque desde una perspectiva post-keynesiana, Vernengo y Caldentey (2020 y 2022) cuestionan las limitaciones de la MMT para interpretar las economías periféricas, al señalar que la escasez de divisas no puede resolverse simplemente mediante un régimen de tipo de cambio flexible. Una devaluación puede corregir parcialmente los desequilibrios externos, pero también genera efectos distributivos e inflacionarios significativos, especialmente en economías dependientes de importaciones esenciales y con precios internos sensibles al tipo de cambio. En esas condiciones, la expansión fiscal y monetaria defendida por la MMT encuentra límites que no son meramente autoimpuestos, sino estructurales. La necesidad de acumular reservas, endeudarse en moneda extranjera, administrar el tipo de cambio y sostener tasas de interés compatibles con la movilidad internacional de capitales expresa una restricción sistémica asociada a la inserción periférica.

V. CONCLUSIONES

En este artículo se abordaron diversos aspectos relacionados con la Teoría Monetaria Moderna (MMT) y las dificultades que enfrentan los Estados para imponer sus monedas, recaudar impuestos y alcanzar simultáneamente el pleno empleo y la estabilidad de precios. Si bien la MMT proporciona una interpretación alternativa sobre el papel del Estado en la emisión monetaria, la evidencia histórica demuestra que la capacidad de los Estados para establecer sistemas tributarios eficaces y estables está sujeta a múltiples restricciones a lo largo del tiempo.

Al menos desde los tiempos del mercantilismo europeo hasta la consolidación de los Estados modernos en el siglo XX, los gobiernos enfrentaron múltiples desafíos para obtener niveles significativos de recaudación tributaria y controlar así una parte sustantiva de la demanda por su propia moneda. La dependencia del comercio exterior y las disputas con las élites económicas y financieras condicionan severamente la autonomía estatal. Las revoluciones fiscales y las alianzas tácitas entre monarquías y financistas ponen en evidencia que dicha autonomía no puede interpretarse como un atributo técnico predefinido, sino como el resultado contingente de correlaciones de fuerza históricamente específicas. Incluso cuando los Estados estuvieron en condiciones de fortalecer sus sistemas tributarios y financieros, particularmente durante el período de posguerra, el pleno empleo en sentido estricto fue un fenómeno excepcional y de corta

duración. Las condiciones políticas que lo hicieron posible —amenaza existencial colectiva, poder sindical acumulado durante la movilización bélica, legitimidad excepcional del Estado de guerra— no son reproducibles por decisión técnica. Por el contrario, las políticas fiscales y monetarias expansivas en contextos cercanos a la plena capacidad suelen coincidir con mayores presiones inflacionarias. No es una casualidad que durante las últimas décadas se hayan ido imponiendo regímenes monetarios basados en la ‘independencia’ de la autoridad monetaria que en la práctica funcionan como señales a “los mercados” de que la estabilidad de precios constituye un objetivo prioritario. Si bien los exponentes de la MMT cuestionan dicha independencia como una restricción autoimpuesta y suprimible (Wray, 2014), tal delegación refleja las relaciones de fuerza entre Estados y actores financieros desarrolladas en el texto.

Por lo tanto, las dificultades de los Estados para imponer sus monedas, recaudar impuestos y alcanzar simultáneamente el pleno empleo y la estabilidad de precios ponen en duda la viabilidad de aplicar programas de empleo garantizado como los que propone la MMT en condiciones políticas ordinarias. Estos desafíos no son exclusivamente técnicos ni los resultados de la mala voluntad o de la ideología de los hacedores de políticas: están enraizados en la naturaleza compleja y conflictiva de las relaciones que median a los Estados con los actores de las sociedades civiles, tanto locales como extranjeros. Futuras investigaciones deberán ahondar en las condiciones institucionales y las relaciones de fuerza que determinan los márgenes reales de autonomía fiscal en distintos contextos nacionales, así como las posibles vías para ampliar esos márgenes sin comprometer la estabilidad macroeconómica.

VI. REFERENCIAS

- Allen, R. C. (2011). *Global economic history: A very short introduction*. Oxford: University Press.
- Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (Coords.). (2018). *World Inequality Report*. Belknap Press.
- Armstrong, P. y Wilson, J. (2025). *Modern monetary theory: An introduction*. Edward Elgar.
- Barfield, T. J. (2023). *Shadow empires: An alternative imperial history*. Princeton University Press.
- Besley, T., & Persson, T. (2014). Why do developing countries tax so little? *Journal of Economic Perspectives*, 28 (4), 99–120.
- Brewer, J. (1989). *The sinews of power: War, money and the English state, 1688–1783*. Alfred A. Knopf.
- Braudel, F. (1984). *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV–XVIII*. Tomo II: Los juegos del intercambio. Alianza Editorial.
- Broadberry, S., & Harrison, M. (Eds.). (2005). *The economics of World War I*. Cambridge University Press.
- Crespo, E., Bazza, A., Fernández, G., Freitas, A., Ghibaudi, J. W., & Muñiz, M. (2021). Sobre el dinero y la logística del poder en perspectiva macrohistórica. *Macrohistoria*, (1), 28–35. <https://doi.org/10.62120/mch.v1i1.16>
- De Cecco, M. (1984). *The International Gold Standard: Money and Empire*. Francis Pinter.
- Freitas, A. J. (2012). *A formação do espaço monetário argentino: Instituições, política e a construção do Estado (1862–1891)* [Tesis de Doctorado, Universidade Federal do Rio de Janeiro].
- Galor, O. (2022). *The journey of humanity: The origins of wealth and inequality*. Dutton.
- Goldstone, J. A. (1991). *Revolution and rebellion in the early modern world*. University of California Press.
- Halperin, S. (2017). The imperial city-state and the national state form: Reflections on the history of the contemporary order. *Thesis Eleven*, 139 (1), 97–112.
- Harrison, M. (Ed.). (1998). *The economics of World War II: Six great powers in international comparison*. Cambridge University Press.
- Hicks, J. (1970). *Ensayos críticos sobre teoría monetaria*. Ariel.
- Hobsbawm, E. (1995). *Historia del siglo XX*. Crítica.
- Hoffman, P. T. (2015). *Why did Europe conquer the world?* Princeton University Press.

- Innes, A. M. (1913). What is money? *The Banking Law Journal*, 30, 377–408.
- Kalecki, M. (1943). Political aspects of full employment. *Political Quarterly*, 14 (4), 322–330.
- Keynes, J. M. (1930). *A treatise on money*. Macmillan.
- Keynes, J. M. (2005 [1936]). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica: Mexico D.F.
- Knapp, G. F. (1924 [1905]). *The state theory of money*. Macmillan & Company.
- Lerner, A. P. (1943). Functional finance and the federal debt. *Social Research*, 10 (1), 38–51.
- Levey, S. (2025). The neo-chartalist theory of the price level. *Levy Economics Institute Working Paper*.
- Levi, M. (1988). *Of rule and revenue*. University of California Press.
- Lindert, P. H. (2004). *Growing public: Social spending and economic growth since the eighteenth century*. Cambridge University Press.
- Mann, M. (1986). *The sources of social power: Vol. 1. A history of power from the beginning to AD 1760*. Cambridge University Press.
- Mario, E. (2020). El dinero como criatura del Estado. *Circus. Revista Argentina de Economía*, 10, 1–22.
- Mario, E. (2021). Teoría Monetaria Moderna y economías pequeñas y abiertas. *Realidad Económica*, 51 (341), 9–38.
- Marx, K. (2000 [1867]). *El capital: Crítica de la economía política* (Vol. 1). Siglo XXI.
- Martin, F. (2013). *Money: The unauthorized biography: From coinage to cryptocurrencies*. Bodley Head.
- Mauro, P., Romeu, R., Binder, A. y Zaman, A. (2015). *A modern history of fiscal prudence and profligacy* (Documento de trabajo del FMI N.º WP/13/5). Fondo Monetario Internacional. imf.org
- Milward, A. S. (1977). *War, economy and society, 1939–1945*. University of California Press.
- Mitchell, W. F. (1998). The buffer stock employment model and the NAIRU: The path to full employment. *Journal of Economic Issues*, 32 (2), 547–555.
- Mitchell, W. F., y Mosler, W. (2002). Fiscal policy and the Job Guarantee. *Australian Journal of Labour Economics*, 5 (2), 243–260.
- Mitchell, W. L. (2015). *Eurozone dystopia: Groupthink and denial on a grand scale*. Edward Elgar Publishing.
- Mosler, W. (1997). Full employment and price stability. *Journal of Post Keynesian Economics*, 20 (2), 167–182.
- Mosler, W. (2023). *Soft currency economics II: The origin of modern monetary theory*. Valance Co.
- Mosler, W., y Forstater, M. (1998). A general analytical framework for the analysis of currencies and commodity markets. *University of Missouri–Kansas City, Department of Economics Working Paper*.
- Our World in Data. (2024). Taxation. <https://ourworldindata.org/taxation>
- Parker, G. (1988). *The military revolution: Military innovation and the rise of the West, 1500–1800*. Cambridge University Press.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica.
- Pomeranz, K. (2000). *The great divergence: China, Europe, and the making of the modern world economy*. Princeton University Press.
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *El Trimestre Económico*, 16 (63), 347–431.
- Scheidel, W. (2018). *The great leveler: Violence and the history of inequality from the stone age to the twenty-first century*. Princeton University Press.
- Scheve, K., & Stasavage, D. (2016). *Taxing the rich: A history of fiscal fairness in the United States and Europe*. Princeton University Press.
- Tcherneva, P. R. (2016). Money, power, and monetary regimes. *Levy Economics Institute Working Paper No. 861*.
- Tilly, C. (1992). *Coerción, capital y los estados europeos, 990–1990*. Alianza Editorial.
- Turchin, P., & Nefedov, S. (2009). *Secular cycles*. Princeton University Press.
- Vernengo, M. y Pérez Caldentey, E. (2022) Modern Money Theory in the Tropics: A Reply to Agustín Mario, Challenge, 65:3–4, 125–128, DOI: 10.1080/05775132.2022.2090751

- Vernengo, M., & Pérez Caldentey, E. (2020). Modern Money Theory (MMT) in the Tropics: Functional Finance in Developing Countries. *Challenge*, 63 (6), 332–348. <https://doi.org/10.1080/05775132.2020.1747729>
- Wray, L. R. (1997). Government as employer of last resort: Full employment without inflation. *Levy Economics Institute Working Paper*, (213).
- Wray, L. R. (1998). *Understanding modern money: The key to full employment and price stability*. Edward Elgar Publishing.
- Wray, L. R. (2014). Central bank independence: Myth and misunderstanding. *Working Paper No. 791*. Levy Economics Institute of Bard College.

Poder de negociación y determinación salarial. Debates teóricos y aportes para el caso argentino¹

Ramiro GIMÉNEZ GARCÍA^{2,3}

Resumen

Fecha de Recepción:
13 de octubre de 2025

Fecha de Aceptación:
10 de junio de 2026

Palabras clave:

- Salario
- Poder de Negociación
- Puja distributiva
- Argentina

Clasificación JEL:

B51, D30, E24, J30, J50

El siguiente artículo realiza un relevamiento de la literatura pertinente para el estudio de los determinantes y limitantes del poder de negociación de los trabajadores y su capacidad de incidencia en el salario real. De esta manera, se desarrollarán las nociones de salario real y salario nominal, sus vinculaciones y diferencias, así como sus particularidades desde un enfoque empírico y teórico. Este análisis teórico se realiza contraponiendo los principales postulados de la teoría clásica y marginalista. A su vez, se incorporan en la discusión conclusiones provenientes de la escuela estructuralista, para dimensionar la restricción externa como límite al crecimiento en el debate. Por último, se exploran algunas conclusiones provenientes de trabajos realizados específicamente para el estudio del caso argentino.

1 Sugerencia de Citación: Giménez García, R. (2026). Poder de negociación y determinación salarial. Debates teóricos y aportes para el caso argentino. *Revista de Economía Política y Desarrollo*. Vol. 2. – Num. 3., pp.57-72.

2 Centro de Estudios de Economía Política y Desarrollo del Departamento de Ciencias Económicas y Jurídicas de la Universidad Nacional de Moreno (UNM). Correo: ramirox98@hotmail.com

3 Agradezco profundamente las observaciones, correcciones y recomendaciones realizadas por dos evaluadores anónimos los cuales me permitieron mejorar enormemente la organización y claridad expositiva del trabajo.

Abstract

The following article surveys the relevant literature for the study of the determinants and constraints of bargaining power and its capacity to influence real wages. Accordingly, the notions of real wage and nominal wage, their connections and differences, as well as their particularities from both a theoretical and an empirical perspective, will be developed. This theoretical analysis is carried out by contrasting the main tenets of classical and marginalist theory. Furthermore, conclusions from the structuralist school are incorporated into the discussion to contextualize the external constraint as a limit to growth in the debate. Finally, some conclusions from research specifically focused on the Argentine case are explored.

Key words:

- *Wages*
- *Bargaining Power*
- *Distributive Conflict*

I. INTRODUCCIÓN

En el siguiente escrito desarrollaremos un estado del arte acerca de la incidencia de la negociación salarial y el poder de negociación de los trabajadores en la conformación del salario real, explorando detenidamente el caso argentino con respecto a sus debates existentes. El objetivo último de este trabajo es el estudio de la evolución del salario real a través de los cambios en el salario nominal de acuerdo con los resultados de las negociaciones salariales. Lo que nos proponemos hacer en este trabajo es, en primera instancia, explicar las particularidades conceptuales, sus diferentes condicionantes y las vinculaciones entre los conceptos enumerados entre las distintas teorías salariales.

Con este fin, comenzaremos realizando una comparación entre la teoría clásica y la teoría marginalista como puntos de partida. Repasaremos cómo explican la conformación del salario real y qué rol cumple la negociación salarial en este proceso. Continuaremos con un apartado dedicado a exponer las importancias y particularidades del estudio del salario nominal, así como su incidencia en el salario real. En el siguiente apartado, incorporaremos las complejidades que surgen como resultado del estudio del salario real en una economía pequeña y abierta. Luego, revisaremos la literatura existente sobre las variables que explican los cambios en el salario nominal y los condicionantes del poder de negociación en Argentina. Para finalizar, desarrollaremos algunas conclusiones.

II. DEBATE TEÓRICO

Tal como se adelantó, en la presente sección se desarrollarán las dos teorías del salario que estructuran y serán analizadas a lo largo de este trabajo. A continuación, se presenta la justificación para esta elección teórica.

Por un lado, se ha seleccionado la teoría salarial de la escuela clásica porque incorpora determinantes político-institucionales (una idea que posteriormente retomarían enfoques como el marxista o el postkeynesiano) y concibe el salario real como el resultado del poder relativo de negociación entre los grupos sociales involucrados en el proceso productivo. Dado que este marco conceptual será empleado como base analítica en el desarrollo del trabajo, su exposición detallada resulta fundamental.

Por otro lado, se incluye la teoría salarial de la escuela marginalista o “neoclásica” y sus acercamientos a la idea del poder de negociación debido a que esta construye el salario real a partir de mecanismos puramente atribuibles al mercado de trabajo, otorgando un papel protagónico a la escasez relativa de los factores, las preferencias individuales y la técnica como variables determinantes.

II.1. Teoría clásica

La teoría salarial clásica comienza dividiendo el estudio del salario real en dos dimensiones distinguibles, aunque no independientes. En primer lugar, se encuentra el “salario de subsistencia”, el cual representa una canasta heterogénea de bienes necesarios para conseguir la reproducción de la fuerza de trabajo en el sistema productivo. Este último varía dependiendo de las especificidades históricas, institucionales, legales y de configuración de fuerza en la puja distributiva de las diferentes sociedades. Se comprende que la interpretación de un piso de “humanidad común” (Smith, 1776) que se tenga toma una importancia central en la conformación salarial.

Es necesario resaltar que este nivel salarial tiene distintas interpretaciones entre los principales autores de la teoría clásica. En el caso de autores como Ricardo (1817), este salario está conformado por un mínimo

fisiológico necesario para la reproducción del trabajo. En cambio, para la mayoría de los autores dentro de la tradición clásica, el salario de subsistencia está lejos de representar un nivel de sustento mínimo en términos “biológicos”, dando una idea de supervivencia integral para los trabajadores que incorpora dimensiones como consumos culturales o costumbres específicas de las sociedades. Además, como veremos más adelante, este salario no es fijo en el tiempo. Cabe destacar que, debido a este funcionamiento del salario de subsistencia como nivel mínimo, el salario real no puede descender indefinidamente.

La idea de un límite inferior en el salario real puede ser contraintuitiva en términos marginalistas: desde un punto de vista individual, un trabajador podría estar dispuesto a aceptar un puesto de trabajo por un salario por debajo del nivel de subsistencia con tal de conseguir un empleo. Una explicación posible sobre la razón de que los trabajadores no atraviesan este nivel mínimo la podemos encontrar en Stirati (1992), donde se desarrolla una vinculación entre la noción de un piso de “humanidad común” con la visión del comportamiento humano no utilitaria explorada en el trabajo previo de Adam Smith, “Theory of Moral Sentiment” (1759), y cómo estos comportamientos, en conjunto con la búsqueda individual por la aceptación de la comunidad, son los que permiten que el salario de subsistencia sea un mínimo histórico para el salario distinto a una noción biológica de mera preservación de la vida. Otro argumento es desarrollado en Petri (2008), donde se explica que frente a una reducción del salario real no habrá una mayor generación de puestos de trabajo al rechazar la curva de demanda de trabajo marginalista y la relación negativa entre salario real y empleo.⁴ Y que, por otro lado, no habría fundamento lógico por parte de los trabajadores para aceptar menores salarios por un puesto de otro trabajador, ya que en última instancia la firma buscará mantener a sus trabajadores, por lo que en el peor de los casos el resultado sería únicamente una reducción del salario. De esa manera, aunque un mínimo salarial pueda parecer contraproducente desde una perspectiva del interés individual evitando que un trabajador desempleado tome el puesto de otro mediante la aceptación de un salario menor, beneficia a los trabajadores en su conjunto determinando un piso que no será atravesado por la puja distributiva.

A modo de resumen, la teoría salarial clásica presenta la funcionalidad del salario de subsistencia como límite inferior al salario real. La conformación de este límite inferior responde a condicionantes específicos de cada sociedad de tipo históricos, económicos, institucionales y culturales. Sin embargo, este límite inferior distributivo no explica los movimientos de oferta y demanda de trabajo en el mercado laboral, por el contrario, es una teoría que no presupone el ajuste hacia el pleno empleo. Es por esta razón que esta teoría de la distribución es compatible con desarrollos posteriores como el de demanda efectiva de la teoría keynesiana para la determinación de las cantidades y el crecimiento económico.

El siguiente punto de la teoría salarial clásica se refiere al salario normal o natural. El mismo representa el nivel general del salario real de los trabajadores en un plazo determinado. Este salario natural va a ser interpretado generalmente por los autores clásicos como el salario de los “trabajadores comunes” (Stirati, 1992), esto es, los trabajadores con menor especialización que puedan ser una válida representación de la mayoría de la población trabajadora. No por eso se ignoran los cambios salariales pertinentes a distintos sectores, por el contrario, esa diferencia de salarios se toma como estable en el tiempo haciendo que aumentos en el salario de los “trabajadores comunes” afecte de manera similar el resto de los salarios de la economía. Este salario normal puede ser dividido en dos partes como nos proponen Sraffa (1960) y Pivetti (1999): por un lado, la denominada “costo de producción”, la cual hace referencia al ya explicado salario de subsistencia; y, por otro, una parte compuesta por una porción del excedente producido como resultado del sistema económico y posteriormente apropiado por los trabajadores en el conflicto distributivo.

4 Los argumentos de las debilidades explicativas de la curva de demanda de trabajo marginalista y su posterior rechazo no serán desarrollados en este trabajo. Para un mayor desarrollo recomendamos Petri (2008).

Es en esta segunda parte donde yace la particularidad del salario normal que representa el estado de la lucha de clases y sus respectivas capacidades de apropiación del excedente. Autores como Smith (1776) entendían que en el caso que existiese una persistente demanda de mano de obra, explicada generalmente por un persistente crecimiento económico, que empodere a los trabajadores, el salario normal estaría por encima de su nivel de subsistencia a lo largo de ese periodo. Sin embargo, a su vez, entendía que, de no darse el caso expuesto anteriormente, el salario normal tendería en el largo plazo a su nivel de subsistencia, pero este funcionamiento que Smith observa no es necesariamente como el salario normal opera de manera general, sino, como explica Stirati (1994), un reflejo específico de una determinada configuración de la puja distributiva en un momento dado. En otras palabras, el funcionamiento del salario normal, como magnitud de largo plazo, con respecto al salario de subsistencia se determinará mediante la fuerza relativa de las clases sociales en la puja distributiva y el contexto institucional.

Cabe mencionar que la apropiación del excedente por parte de los trabajadores tiene un límite: la tasa de ganancia mínima de la economía (Sweezy, 1969), la cual permite que la actividad económica continúe llevándose a cabo. Este límite no es fijo, ya que puede sortearse con aumentos en la productividad del sistema económico, al aumentar el excedente disponible sin aumentar los costos en los que incurre el sistema o con la reducción de los mismos costos. De esta manera, esta relación inversa entre la tasa de ganancia y el salario en la apropiación del aumento del excedente puede permitir que se incremente alguna de las variables distributivas sin necesidad de una reducción de su contraparte. Con un aumento del excedente, quedará de nuevo en la capacidad de cada clase el poder apropiárselo.

Por último, el salario normal y el de subsistencia se retroalimentan permanentemente, esto no solo porque el salario de subsistencia es un componente dentro del salario normal, como ya explicamos, sino también porque cuando un nivel del salario normal se mantiene a lo largo del tiempo por encima de su nivel de subsistencia, ese nuevo nivel de ingresos tendrá la capacidad de afectar el patrón de consumo y costumbres de una sociedad (Garegnani, 1984; Marshall, 1979; Stirati, 1992). En otras palabras, un salario normal superior al de subsistencia sostenido en el tiempo puede pasar a ser un nuevo “nivel mínimo de subsistencia”.

II.2 Wage Fund Theory

Lo desarrollado hasta ahora en este apartado ha sido una interpretación particular de la teoría salarial de los clásicos la cual ha sido bautizada por algunos autores como “el enfoque del excedente” (Garegnani, 1984; Stirati, 1992). Sin embargo, esta no es la única. Algunos autores han desarrollado lo que se ha dado a conocer como la teoría del fondo salarial (Kaldor, 1955; Pasinetti, 1960; Skinner, 1979).

Esta teoría propone que existe un fondo de capital específicamente destinado para el pago de salarios. De esta forma, el salario real estará constituido por el ratio entre dicho fondo y la oferta de trabajo o población activa de ese periodo. La interacción entre ambas variables generará que el salario real siempre tienda a un mismo nivel, el salario de subsistencia, ya que la oferta de trabajo se vincula positivamente con el salario real. Esto es así porque en caso de que exista un salario real por encima de este punto de reposo, la mejora en los ingresos de los trabajadores generará un mejor nivel de vida que resultará en un aumento de la población. Este aumento de la población generará que haya un mayor número de trabajadores entre los que repartir el fondo salarial, haciendo que el salario vuelva a su nivel de subsistencia.

A raíz de este mecanismo, el desempleo pasa a ser un fenómeno transitorio el cual desaparece gracias al ajuste poblacional. Por lo tanto, se entiende que existe una tendencia al pleno empleo. De esta manera, existe una vinculación directa entre esta teoría con una curva de demanda de trabajo de tipo marginalista.⁵

⁵ Con respecto a los problemas en la adopción de una curva de demanda de trabajo de tipo marginalista, lo desarrollaremos en el próximo apartado.

Sin embargo, como se explica en Stirati (1995), estas teorías encuentran problemas a la hora de trazar nexos entre este armado teórico y los textos originales de los autores. En estos últimos, tanto el desempleo como la distribución del ingreso determinada por factores sociales, culturales y de conflicto distributivo cumplen un rol fundamental que queda difuso en estos armados.

II.3. Teoría marginalista

La teoría salarial marginalista entiende que, una vez configuradas las preferencias de los individuos, las dotaciones de trabajo y subsecuentemente las condiciones técnicas de producción como resultado de los mecanismos de sustitución factorial, devendrán una curva de demanda de trabajo y una de oferta de trabajo. De la intersección entre ambas curvas surgirá el nivel del salario real de equilibrio como también el volumen de empleo. Este funcionamiento es el mismo que el de la determinación del precio de cualquier otro bien de la economía, excepto en que, para el caso del mercado de trabajo, el precio a pagar es el salario.

Antes de explicar la conformación de ambas curvas es necesario explicar que dicha constitución está bajo uno de los principales supuestos de la teoría marginalista: el pleno uso de los factores productivos (tanto tierra como capital). De esta manera, cuando estudiemos la productividad marginal del trabajo, tendremos como contraparte que el resto de los factores permanecen constantes.

A continuación, pasaremos a detallar la conformación de ambas curvas. La curva de demanda de trabajo está compuesta por la relación entre el salario y la productividad marginal del trabajador. Su vinculación tiene como resultado la forma negativa a dicha curva, ya que al incorporar subsecuentes cantidades de trabajo (tomando el resto de los factores productivos constantes), la productividad marginal que provee cada incorporación es cada vez menor. Dicha demanda de trabajo se situará en el punto donde la productividad marginal del trabajo sea igual al salario real. En otras palabras, la producción incorporada por el último trabajador demandado debe ser la suficiente para cubrir el salario retribuido por dicho trabajo. De esta manera, y tomando *ceteris paribus* el resto de los factores productivos, solo habrá un aumento en la demanda de empleo en caso de que la productividad marginal del trabajo supere al salario, o en caso contrario una caída del salario real, ya que solo en ese escenario es que los empresarios tendrían los incentivos para contratar una mayor cantidad de mano de obra. Lo que nos lleva a desarrollar el siguiente componente del mercado de trabajo, su oferta.

La oferta de trabajo en la teoría marginalista está compuesta por todos los trabajadores, los cuales están dispuestos a prestar sus servicios a diferentes niveles del salario real. En este mecanismo cada trabajador realiza una comparación de la utilidad obtenida con un determinado nivel de salario real y la desutilidad del trabajo generada como contrapartida por prestar sus servicios. Esta desutilidad marginal del trabajo se obtiene desde un plano subjetivo, a partir del cual cada trabajador compara la propia utilidad perdida por la incapacidad de utilizar el tiempo trabajado en actividades dedicadas al ocio. Es en este punto donde las preferencias de los individuos cobran especial importancia, ya que definirán el salario real al que los trabajadores estén dispuestos a ofrecer su fuerza de trabajo. El nivel en el cual un trabajador prestará sus servicios será el nivel del salario real el cual maximiza su utilidad. La conformación de la oferta de trabajo es un agregado de todas las preferencias individuales.

Será en el punto de equilibrio entre ambas curvas, la de demanda y oferta, donde se determinará el salario real el cual vacía el mercado de trabajo. Esto es así ya que si el salario real fuera mayor que el de equilibrio, por el lado de la oferta aparecería un número mayor de trabajadores dispuestos a ofrecer su trabajo a ese nivel del salario real y, en contraposición, por el lado de la demanda, los empresarios estarían dispuestos a contratar un nivel menor de trabajadores que el de equilibrio, ya que un salario real más alto implicaría

que ese nivel de ingreso debe cubrir un nivel mayor de productividad marginal que el provisto por el último trabajador en el nivel de equilibrio.

En el caso contrario, si el salario real fuera menor que en el de equilibrio, eso produciría una contracción de la oferta de trabajo haciendo que la escasez relativa del factor trabajo lo encareciera en contraposición con el resto, generando que el salario real vuelva a su punto de equilibrio. Si no existen obstáculos que impidan estos mecanismos, como imposiciones institucionales por dar un ejemplo, el mercado estaría siempre en pleno empleo.

II.4 Modelo Insider - Outsider

A diferencia de la teoría clásica, en la teoría marginalista la capacidad de negociación de los trabajadores no aparenta, a priori, tener una importancia destacable. Sin embargo, hay casos como el modelo “insider - outsider” (Lindbeck y Snower, 1986), cuya base es la teoría marginalista, pero incorpora al poder de negociación de los trabajadores dentro del análisis y no presupone el pleno empleo como resultado automático. Aunque sí se supone que en contexto de completa “flexibilidad” del salario real, este se movería hacia su punto de equilibrio dando como resultado la optimización del mercado laboral. Resulta interesante remarcar algunos puntos de este caso.

Este enfoque teórico se fundamenta en la asimetría del poder entre trabajadores empleados y desempleados para influir en la determinación salarial. Según esta perspectiva, los trabajadores establecidos con empleo permanente y experiencia (denominados “insiders”) poseen capacidad de presión en el mercado laboral para negociar salarios elevados por encima del nivel de equilibrio. Este poder de negociación, ejercido principalmente a través de organizaciones sindicales, se orienta exclusivamente a proteger los intereses de los trabajadores ya empleados (insiders), marginando tanto a los nuevos entrantes al mercado laboral (“entrants”) como a los desempleados (“outsiders”). Como consecuencia de esta dinámica, se fijan niveles salariales superiores a los que equilibrarían la oferta y demanda laboral, generando así desempleo involuntario como resultado estructural de este desbalance en el poder de negociación.

Aunque el razonamiento sobre cómo la organización de los trabajadores empleados les permite acceder a mayores niveles de salario real pueda parecer cercano al desarrollo clásico, la realidad es que el modelo insider-outsider se desenvuelve en un contexto teórico de funciones de demanda decreciente de factores. Esto implica que aumentos del salario real por organización sindical, como ya explicamos, tendrá como efecto final afectar negativamente el nivel de empleo. En contraposición, para la teoría clásica, aumentos del nivel de salario real sólo implican el beneficio de una de las clases sociales (en este caso, los trabajadores) por sobre otros grupos sociales (los empresarios).

Además, modelos de este estilo son incapaces de explicar la rigidez del salario real como hecho estilizado de las sociedades modernas, como explica Amico (2015):

Reconocer el impacto de las condiciones del mercado laboral (por ejemplo, un alto nivel de desempleo) como uno de los distintos factores que afectan, en el largo plazo, el poder de negociación de los asalariados y por lo tanto el nivel de los salarios, es algo muy distinto de intentar representar la influencia de largo plazo de las condiciones del mercado de trabajo sobre los salarios como un proceso en el cual el único nivel salarial sostenible es aquel que satisface la condición de equilibrio del mercado (lo que implica, por ejemplo, que los salarios seguirán cayendo indefinidamente en la medida en que exista cualquier nivel de desempleo involuntario). (Amico, 2015, p. 7)

Además, la vinculación entre el desempleo y el poder de negociación de los insiders es mecánico y lineal, en este sentido el modelo también guarda distancias con el enfoque clásico. Mientras que para el modelo

insider - outsider son el desempleo y el costo de contratación los condicionantes del poder de negociación de los trabajadores, para la teoría clásica, si bien incluye el desempleo como punto central de análisis, aparecen dimensiones completamente ignoradas por la teoría marginalista que afectan el poder de negociación de los trabajadores, como el contexto institucional, legal, el devenir histórico, cultural y social de la población estudiada, . Esta diferencia puede resumirse por la utilización del “individualismo metodológico” en la construcción del marco teórico marginalista, el cual genera que el análisis empleado tenga esta unidimensionalidad que impide la incorporación de aspectos históricos e institucionales que intervengan dentro del armado del poder de negociación. Esto da como resultado que el análisis del modelo insider - outsider estudie el poder de negociación como un fenómeno individual y no de clase social.

II.5. Teoría de los salarios de eficiencia

La teoría de los salarios de eficiencia constituye un marco analítico fundamental dentro del enfoque de los nuevos keynesianos para explicar las rigideces reales del mercado de trabajo y la existencia de desempleo involuntario (Neffa, 2007). A diferencia del paradigma neoclásico tradicional, donde la productividad se asume determinada exógenamente por condiciones técnicas, esta perspectiva postula que el salario real es un determinante endógeno del esfuerzo y la productividad del trabajador. Bajo este enfoque, las firmas se comportan como maximizadoras de beneficios que establecen un salario de eficiencia diseñado para minimizar el costo por unidad de trabajo efectivo, alcanzando un equilibrio que satisface la denominada condición de Solow, donde la elasticidad del esfuerzo respecto al salario es igual a la unidad.

Uno de los pilares de esta teoría es el modelo de negligencia o pereza laboral (comúnmente denominado “shirking”), el cual se fundamenta en la existencia de información imperfecta y en el hecho de que el monitoreo constante y perfecto del esfuerzo individual resulta excesivamente costoso para el empleador. En una situación hipotética de pleno empleo, los trabajadores carecerían de incentivos para mantener un rendimiento óptimo, ya que el despido no representaría una penalización efectiva ante la posibilidad de una recontratación inmediata al mismo nivel salarial. Por consiguiente, las firmas optan por ofrecer salarios superiores al nivel de equilibrio del mercado para que la pérdida del puesto de trabajo conlleve un costo económico significativo para el empleado. Este comportamiento colectivo eleva el salario promedio y reduce la demanda global de mano de obra, generando un nivel de desempleo de equilibrio que actúa como un mecanismo de disciplina endógeno para la fuerza laboral.

Además del incentivo al esfuerzo, el nivel salarial cumple funciones críticas vinculadas a la reducción de los costos de rotación laboral y a la mitigación de problemas de selección adversa. Las empresas incrementan las remuneraciones para incentivar la permanencia de su personal especializado y evitar los gastos asociados al reclutamiento y entrenamiento de nuevos empleados, gastos que son asumidos en parte por la firma. Simultáneamente, ante la incapacidad de conocer con exactitud y de manera previa las habilidades reales de los candidatos, el salario elevado funciona como un mecanismo de filtrado que atrae a los trabajadores más capaces y productivos, evitando así la captación de mano de obra de menor aptitud que estaría dispuesta a aceptar compensaciones más bajas. Incluso la posibilidad de una amenaza sindical motiva a las firmas a pagar premios salariales que prevengan la organización colectiva y aseguren la estabilidad productiva.

Las implicaciones de estos modelos subrayan por qué el mercado de trabajo no se vacía de manera automática y por qué los salarios reales muestran una notable rigidez ante perturbaciones en la demanda agregada. El equilibrio de mercado resultante no es generalmente óptimo en el sentido de Pareto, ya que las firmas individuales no internalizan las externalidades que sus decisiones de monitoreo y fijación salarial imponen sobre el resto de los competidores y sobre el nivel de bienestar social.

Como podemos concluir, también en esta teoría, aunque se incluyan parámetros ajenos a la teoría marginalista en su versión básica y puedan dar una explicación al desempleo involuntario, sigue siendo mediante la argumentación de factores que funcionan como “rigideces” o “perturbaciones”. La adopción del marco teórico clásico nos permite dar una explicación de la distribución del ingreso exógena que tenga en cuenta factores históricos, políticos e institucionales en convivencia con la ausencia de pleno empleo, sin que esta configuración distributiva sea la causa de la existencia del desempleo.

III. LA IMPORTANCIA DEL SALARIO NOMINAL

Una vez abandonada la idea del equilibrio general, el funcionamiento del mercado de trabajo como otro mercado de bienes y la determinación del salario real como resultado exclusivo del mercado laboral, lo siguiente es proponer una estructura de análisis para el salario real. En este sentido, es necesario el estudio del salario nominal y los mecanismos que determinan los precios de manera separada. En este apartado nos proponemos explorar exclusivamente el primero de ambos componentes sin profundizar en estudios y mecanismos que expliquen movimientos en el nivel de precios.

Cuando hablamos del salario nominal nos referimos específicamente al monto monetario recibido como pago en un momento dado. Por este motivo, su estudio de manera aislada cuenta con un bajo poder explicativo sobre la situación de los trabajadores y su poder de compra en específico, ya que dicho salario, al contrario que su contraparte real, no nos dice nada sobre la relación de este nivel de ingresos con los precios de la economía o la capacidad de adquirir bienes en un momento dado.

Sin embargo, esto no quiere decir que el estudio del salario nominal no posea una utilidad propia. Como ya hemos explicado desde la teoría clásica, el salario nominal introduce en la discusión la capacidad de apropiación de los trabajadores de una parte del excedente como componente de su salario real. Sin embargo, sus negociaciones y los resultados de las mismas no se celebraron en términos reales. Por el contrario, las negociaciones salariales se desarrollan sobre el salario en su forma nominal. Este último representa, por lo tanto, el canal de lucha de los trabajadores sobre un determinado objetivo de canasta de bienes, poder de compra o salario real.

Ahora bien, los condicionantes que afectan la capacidad o el alcance que tienen los trabajadores para la apropiación del excedente son varios. Desde la teoría clásica, uno de los condicionantes es el nivel de desempleo existente, el cual Marx retrata como el “ejército industrial de reserva”. Su lógica es simple, a menor nivel de desempleo, mayor poder de negociación salarial de los trabajadores, y, por lo tanto, de los sindicatos. Sin embargo, frente a incrementos en la implementación de maquinarias en la producción, crece este “ejército industrial de reserva”, lo que permite a los empresarios controlar los aumentos salariales (Levrero, 2013).

Por otra parte, el contexto institucional, en una utilización amplia de la expresión, representa un factor determinante en el poder de negociación de los trabajadores, el cual puede presentar cierta tendencia a beneficiar a uno de los dos grupos dentro de la puja distributiva y, paralelamente, perjudicar al otro. En términos de Frenkel (1986), existen tres categorías distinguibles: La primera hace referencia a patrones culturales, convenciones y hábitos propios de la sociedad analizada; la segunda se refiere al entramado institucional que enmarca las negociaciones salariales como también los determinantes que inciden en el poder de negociación; y, por último, destaca específicamente el rol del Estado y las políticas públicas.

IV. LIMITANTES AL SALARIO REAL EN UNA ECONOMÍA PEQUEÑA Y ABIERTA

Ahora bien, habiendo repasado los principios del funcionamiento salarial en términos teóricos, nuestro análisis precisa de un grado de complejidad adicional. La introducción al debate de la distribución del ingreso en el marco de una economía abierta es necesaria debido a que el objeto de estudio de este trabajo está situado en Argentina. No es el objetivo de este trabajo ahondar en los detalles que explican la fragilidad en el frente externo que transita la economía argentina, sin embargo, si buscamos reconocerla y abordarla desde la teoría salarial. Reconocerla, en sentido de las dos dimensiones características de la restricción externa como fenómeno en Argentina, tanto de su naturaleza tecnológica (Braun y Joy, 1968; Brown, Medici y Panigo, 2011; Diamand, 1972; Gouvea y Lima, 2010; McCombie y Thirlwall, 1997; Prebisch, 1949) como financiera (Dvoskin y Feldman, 2018b; Medeiros, 2008; Tavares, 1985).

Con respecto a abordar dicha problemática desde la teoría salarial, uno de los principales autores que incorporan este limitante al crecimiento económico en sus estudios sobre el salario es Canitrot (1983). En este trabajo el autor plantea la existencia de un nivel de salario real compatible con el equilibrio externo, entendiendo que a mayor ingreso de los trabajadores (con un precio de tipo de cambio dado), mayores serán las erosiones en moneda extranjera que sufrirá la economía. Esto es así porque, en el modelo desarrollado por el autor, el incremento del salario real aumenta el consumo tanto de bienes industriales, como de bienes agropecuarios, lo que, a la vez, aumenta las importaciones industriales y reduce las exportaciones agropecuarias.

Si el salario real está por encima de su nivel de “compatibilidad con el balance externo”, deberá producirse una devaluación como respuesta para recuperar dicho balance y evitar la caída del nivel de reservas internacionales. Esto da como resultado un recorte del salario real o poder de compra, introduciendo el tipo de cambio como variable distributiva. Una conclusión directa de este trabajo es la aparición de un nuevo límite superior al salario real, uno compatible con el frente externo.

Este funcionamiento entre el frente externo y el nivel del salario real puede complejizarse aún más con la introducción de instrumentos financieros dentro del análisis. Esto es así porque, dependiendo si su efecto es ingresar o egresar divisas de la economía, estos instrumentos pueden aumentar o disminuir momentáneamente el límite salarial. A modo de ejemplo, basándonos en un instrumento concreto, si la economía se endeuda en moneda extranjera, este ingreso de divisas a la economía permite sostener, de manera momentánea, un nivel de salario real mayor. Sin embargo, eventualmente con el pago de la deuda y los intereses, este límite del salario real compatible con el equilibrio externo se reducirá a un nivel incluso inferior al inicial⁶. Como conclusión de esto la única manera sostenible de obtener aumentos en el límite salarial superior es mediante el aumento de las exportaciones, o, lo que es similar, el mejoramiento de los términos de intercambio del país.

Sobre esto, Amico (2015) explica:

De hecho, los términos de intercambio y el tipo de cambio son variables que afectan los “márgenes” para los aumentos del salario real (tomando como dada una cierta tasa de ganancia). (Amico, 2015, p. 27)

Sobre este párrafo es necesario detenernos a hacer algunas observaciones. En primer lugar, a través del estudio del modelo desarrollado por Canitrot entendemos que será a través de la mejora de los términos

6 Lo desarrollado será siempre así mientras no se mejore en ese periodo la generación de divisas de la economía mediante exportaciones o se logre acceder a un nuevo financiamiento externo.

de intercambio y la apreciación del tipo de cambio (caída del precio nominal del tipo de cambio) desde el cual se generará un “espacio” en el cual podrá haber un aumento en el salario o la tasa de ganancia (o ambos a la vez). Este “espacio” o, como menciona Amico (2015), los “márgenes” hacen referencia a este efecto similar al explorado en la sección previa con los aumentos de la productividad. Sin embargo, este funcionamiento no inhabilita lo visto hasta el momento. Siguiendo con los desarrollos del denominado enfoque del excedente, el conflicto distributivo y el poder de negociación seguirán teniendo un rol clave. En este mismo sentido Dvoskin y Feldman (2018a) desarrollan:

De hecho, como hemos visto, para un salario nominal dado, las devaluaciones implican un aumento en el nivel normal de rentabilidad. En contraste, si los sindicatos consiguen aumentar su salario nominal para restaurar su actual poder de compra, el inicial beneficio extra desaparecerá, en otras palabras, será reabsorbido por los salarios reales. (Dvoskin y Feldman, 2018a, p. 360)⁷

En otras palabras, este fragmento explica que finalmente será la capacidad de los sindicatos de aumentar los salarios nominales la que determinará si pueden recuperar su poder de compra previo a la devaluación. De esta forma llegamos a una de las principales conclusiones de este apartado. Incorporar nociones macroeconómicas de estabilidad dentro del análisis salarial no significa que se abandonen el resto de condicionantes y funcionamientos explorados hasta ahora, del tipo institucional, cultural o de conflicto de clases. Por el contrario, implica incorporar este marco de análisis dentro de limitantes que proveen la sustentabilidad económica de los resultados distributivos (Fernández y González, 2021)

Por último, sobre el modelo desarrollado previamente, vale la pena mencionar las críticas efectuadas por Cortés y Marshall (1986; 2003), quienes, sin cuestionar la validez de la limitante al salario real impuesto por el balance externo, ponen bajo análisis el desequilibrio externo a raíz del aumento del consumo de los asalariados como respuesta a un aumento en sus ingresos. En otras palabras, analizan si el componente del consumo en moneda extranjera de los trabajadores es alto como se supone en el trabajo original de Canitrot (1983). En este sentido, queda por investigar la composición del consumo de los asalariados y el resto de las clases sociales.

Esta crítica tiene como conclusión que los gastos de sectores no asalariados (particularmente, los de altos ingresos) poseen un alto componente importado, lo que hace que sean los principales responsables de las erosiones de moneda extranjera. En este sentido, teniendo en cuenta la importancia del componente importado en estos sectores, deriva como hipótesis que el efecto de un aumento de los salarios reales puede aliviar la restricción externa al transferir recursos de un sector altamente demandante de componentes importados, como el no asalariado, de altos ingresos a uno con una demanda menor de bienes del exterior.

V. DISCUSIÓN DEL PODER DE NEGOCIACIÓN EN ARGENTINA

Como se puede apreciar, el apartado previo se dedicó a las complejidades que aparecen en la determinación del salario real al incorporar la noción de la restricción externa dentro del análisis. Sin embargo, poco se dijo sobre las particularidades del salario nominal. En el ya mencionado trabajo de Canitrot (1983) se explica:

La hipótesis con respecto a la determinación del salario nominal es que obedece a decisiones políticas y administrativas. Esta es una hipótesis gruesa que puede refinarse incluyendo argumentos adicionales, pero que así expresada, tiene la ventaja de subrayar lo esencial. Es válida, particularmente, en un contexto político donde el salario nominal se resuelve por negociación con los sindicatos. (Canitrot, 1983, p. 425)

⁷ Traducción propia.

En este sentido, el presente apartado tiene como objetivo realizar, teniendo en cuenta el funcionamiento del enfoque del excedente en términos de teoría salarial y las complejidades vinculadas al sector externo, un diagnóstico acerca de qué variables explican los cambios en el salario nominal y cuáles son los determinantes del poder de negociación de los trabajadores en el caso argentino. Sin embargo, cabe remarcar que dichos resultados no serán tomados como conclusiones estructurales. Como hemos visto previamente, el contexto institucional, social y cultural siempre cambiante influye directamente en los resultados obtenibles, por lo tanto, es necesario entender que las conclusiones que serán expuestas son siempre representativas de un momento particular, pero que pueden servir para observar distintos tipos de análisis implementados en el caso argentino. Con este fin, desarrollaremos algunos trabajos empíricos que estudian estos debates en Argentina.

En Frenkel (1984a; 1984b) se realizan una serie de estudios referidos al salario nominal y real, tanto en periodos de corto como de largo plazo para Argentina en torno a la segunda mitad del siglo XX. En estos estudios aparecen una serie de conclusiones sobre los diversos efectos que tienen distintas variables y contextos sobre la evolución del ingreso. Como primera conclusión, se entiende que los componentes institucionales poseen un importante poder explicativo, el cual contrasta con el débil poder explicativo que poseen parámetros que afectan la oferta de trabajo (como puede ser el caso de aumentos repentinos de la población como movimientos demográficos). Sobre este mismo punto, el autor reconoce distinguibles etapas donde los salarios reales alcanzaban puntos “altos” o “bajos”, ligados a cambios de orden político. Estos “puntos bajos” del salario real, que como veremos estarán directamente vinculados con el salario nominal también, suelen estar caracterizados por regímenes políticos de tipo autoritarios como la dictadura cívico-militar de 1976 en Argentina. Una de las particularidades claves de estos regímenes es la prohibición o regulación en el mayor grado posible de la actividad sindical, imposibilitando el conflicto distributivo.

A la vez, el autor encuentra que “excesos” de la oferta de mano de obra tienen mínimos o nulos efectos sobre la dinámica de los salarios nominales medios. Este resultado tiene como extensión que las políticas de contracción de la demanda, o políticas recesivas en términos de la actividad económica, no tendrán efecto sobre los salarios, sino sobre los niveles de actividad y empleo exclusivamente.

Por último, una de las principales conclusiones de estos trabajos es que el componente con mayor poder explicativo en la dinámica de los salarios nominales es la inflación pasada. Esto quiere decir que, principalmente en contextos de altos niveles de inflación sostenidos, el componente explicativo fundamental de los salarios nominales es la búsqueda de los trabajadores de recuperar el poder de compra perdido por el aumento generalizado de los precios. Teniendo este último punto en cuenta, estudiaremos algunos trabajos que exploran ese poder de negociación de los trabajadores y cómo puede afectarse su capacidad de incidencia.

El poder de negociación de los sindicatos es un concepto explorado en la literatura argentina. Trabajos como Barrera y Marshall (2019) y Beliera, Barrera Insua, Fernandez Massi y Morris (2021) exploran las fuentes del poder de negociación relativo⁸ de los trabajadores en Argentina, para los periodos 2006-2010 y 2011-2019 respectivamente. Se reconocen al menos dos dimensiones que componen el poder de negociación: El poder estructural y el asociativo. El primero hace referencia a la centralidad o importancia del sector representado en el proceso productivo del país, esta fuente de poder nace del impacto negativo que puede ocasionar un paro en la producción en ese sector en específico. El poder asociativo por otra parte destaca el aspecto principalmente político, ya que hace referencia tanto a la cantidad de afiliaciones recibidas por el sindicato, como también las alianzas políticas generadas por el propio sindicato con otros acto-

⁸ En un sentido estricto, el poder de negociación relativo explora la capacidad diferencial de un sindicato con respecto a otro de imponer sus demandas salariales.

res relevantes de las negociaciones colectivas. Este análisis del poder de negociación se realiza sobre tres dimensiones: 1) las fuentes de poder sindical, 2) las estrategias sindicales para lograr los objetivos salariales y 3) los niveles salariales alcanzados producto de negociaciones entre empresas y sindicatos (capacidad de pago sectorial de las firmas).

De este marco de análisis se obtuvieron las siguientes conclusiones. En primer lugar, se observa que el poder estructural, particularmente aquel derivado de los encadenamientos “hacia adelante” dentro del proceso productivo, ejerce una influencia predominante sobre los niveles salariales, operando como un determinante más decisivo que la mera densidad asociativa en ciertos contextos. En segundo lugar, vinculado al punto anterior, la evidencia empírica permite cuestionar la linealidad entre las fuentes de poder, sugiriendo que un elevado poder asociativo y político no compensa necesariamente las debilidades estructurales o una baja capacidad de pago de las firmas. Finalmente, se destaca que, si bien la propensión al conflicto se asocia de manera positiva con los resultados alcanzados, en sectores con alta capacidad disruptiva la simple amenaza de parálisis o el comportamiento tradicional del sindicato pueden constituir estrategias de presión suficientes para condicionar la resistencia patronal y mejorar la posición en el ranking salarial.

Para finalizar, exploraremos con un mayor grado de especificidad la incidencia de las estrategias combativas empleadas por los sindicatos y el efecto de su relación con distintos actores sociales. En Benes y Milmanda (2009) se exploran los patrones de moderación salarial relativa de los sindicatos. Esto se realiza estudiando la diferencia salarial entre sectores. Los autores entienden que estas diferencias se deben a las distintas estrategias adoptadas por los sindicatos con respecto al desarrollo de sus negociaciones colectivas, demostrando así la importancia del rol del Estado en las negociaciones salariales para el periodo de post-convertibilidad. Este estudio lo realizan entendiendo a las negociaciones salariales insertas en un sistema de intercambios políticos en el que los dirigentes sindicales ofrecen consenso social a cambio de poder político para sus organizaciones.

En este mismo sentido, el trabajo de Lieutier, Monza y Segal (2021) aplica un marco analítico fundamentado en la teoría de juegos para examinar las decisiones estratégicas de los actores sindicales frente a las políticas salariales gubernamentales modeladas como respuestas a condiciones macroeconómicas anticipadas y su consecuente efecto sobre la dinámica inflacionaria y el equilibrio externo de la economía. Paralelamente, el análisis se extiende al comportamiento estratégico del gobierno y considera escenarios alternativos de coordinación o conflicto con los sindicatos y su interacción con la política cambiaria. Esta aproximación metodológica permite sistematizar los diversos equilibrios conflictivos que emergen de las posibles estrategias sindicales. Mediante esta estimación, los autores concluyen que el funcionamiento normal de los sindicatos es el de no coordinación, todos actúan como *free-riders* que pretenden conseguir aumentos por encima de la pauta oficial. Esto tiene efectos directos sobre la dinamización inflacionaria y el empeoramiento del frente externo.

A modo de cierre, se puede observar en la discusión relevada que, dentro de Argentina, los mecanismos y condicionantes del salario nominal varían. Sin embargo, destacan las implicancias sectoriales de la actividad económica representada y las estrategias de conflicto adoptadas por los sindicatos. Cabe señalar que una característica que todos los trabajos comparten es el contexto institucional. Todos los autores tienen como punto en común que el contexto legal, político y social del momento específico es fundamental como piso para analizar las negociaciones salariales.

Uno de los aspectos que presenta una vacante en la literatura explorada y que se espera cubrir en futuros trabajos es el estudio de la dimensión macroeconómica y el poder de negociación, en especial la rela-

cionada con el frente externo y su vinculación con la configuración distributiva. Una hipótesis posible por verificar es que sectores generadores de divisas posean un “poder estructural”, en los términos de los trabajos revisados, diferencial a otros sectores. Por otro lado, la dimensión política, la afinidad o el cambio de perspectiva de los gobiernos sobre los trabajadores y las negociaciones salariales poseen pesos significativos propios dentro de los condicionantes del poder de negociación en Argentina. A la vez, otro aspecto que se pretende abordar en futuros trabajos es el impacto en el salario real que poseen dichas negociaciones, entendiendo la distancia entre la conformación del salario nominal vía las negociaciones salariales y el resultante poder de compra.

VI. CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se ha recorrido un estado del arte sobre la determinación del salario real, con especial foco en el rol de la negociación salarial y el caso argentino en particular. A modo de cierre, es posible extraer algunas conclusiones.

Se ha argumentado que la teoría clásica, en particular el enfoque del excedente, ofrece un marco analítico superior para comprender la determinación salarial, en contraste con la perspectiva marginalista. Mientras que esta última concibe el salario como un precio de mercado más, determinado por la intersección de curvas de oferta y demanda laboral, el enfoque clásico enriquece el análisis al incorporar el conflicto distributivo como elemento central. El rol de la puja distributiva sirve para poner en el centro del análisis la injerencia de los actores sociales en la conformación de los ingresos laborales.

Este marco teórico conlleva necesariamente la centralidad del estudio del salario nominal. Dado que las negociaciones entre trabajadores y empleadores se realizan en términos monetarios, el salario nominal se erige como el canal fundamental a través del cual los trabajadores buscan alcanzar un objetivo de salario real y participar en la distribución del excedente. Su determinación no obedece a mecanismos de mercado puros, sino que está condicionada por el poder de negociación de los trabajadores. Este poder a la vez se ve influenciado por factores como el nivel de desempleo (el “ejército industrial de reserva”) y, crucialmente, por el contexto institucional, que abarca desde las convenciones sociales hasta el rol específico del Estado y el entramado legal que enmarca la negociación colectiva.

La incorporación de la dimensión de una economía abierta introduce una complejidad adicional esencial para el caso argentino al establecer un límite superior para el salario real compatible con el equilibrio externo. No obstante, es crucial destacar que esta restricción, si bien es vinculante, no determina por sí sola el resultado distributivo. Como se desprende del análisis, variables como el tipo de cambio y los términos de intercambio afectan los márgenes dentro de los cuales se desarrolla la puja salarial. Sin embargo, la capacidad de los trabajadores para defender o incluso aumentar su participación en el ingreso dentro de esos márgenes (por ejemplo, recuperando el poder adquisitivo tras una devaluación mediante fuertes ajustes nominales) depende en última instancia de su poder de negociación relativo.

Finalmente, la revisión de la literatura específica para Argentina confirma la centralidad de los factores políticos e institucionales en la determinación del salario nominal. Los estudios analizados en este trabajo remarcan la importancia de las características gremiales específicas, de factores económicos y el rol del Estado. Los estudios referidos a las características sindicales evidencian que el poder de negociación de los sindicatos se compone de una dimensión estructural (la centralidad productiva del sector) y otra asociativa (afiliación y alianzas políticas). Con respecto al análisis de variables económicas, se constata que la variable con mayor poder explicativo sobre la dinámica salarial nominal, especialmente en contextos inflaciona-

rios, es la inflación pasada, la cual refleja un esfuerzo constante de los trabajadores por sostener su poder de compra. Para finalizar, el rol del Estado expone cómo las negociaciones se entienden, además, como intercambios políticos estratégicos con el Estado, subrayando el papel del contexto institucional como piso indispensable para cualquier análisis de la determinación salarial en el país.

VII. REFERENCIAS

- Amico, F. (2015). Los salarios reales en el largo plazo: surgimiento de un nuevo piso estructural de las remuneraciones en Argentina. *Documento de trabajo*, 67, Buenos Aires: CEFID-AR
- Barrera Insua, F. y Marshall, A. (2019). Poder sindical en la negociación salarial. Modelo de análisis y aplicación al caso argentino. *Desarrollo Económico*, 59, 251-270.
- Beliera, A., Barrera Insua, F., Fernandez Massi, M. y Morris B. (2021). ¿Cuánto poder de negociación tiene un sindicato? Reflexiones a partir del análisis sectorial. *Estudios Del Trabajo*, (62).
- Benes, E. y Milmanda, B. (2009). La dinámica de la negociación salarial en la Argentina pos crisis. El caso del sindicato de comercio. *V Jornadas de Jóvenes Investigadores. Instituto de Investigaciones Gino Germani*, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Braun, O. y Joy, L. (1968) A Model of Economic Stagnation- A Case Study of the Argentine Economy. *The Economic Journal*, 78(312), pp. 868-887.
- Brown, B., Medici, F., y Panigo, D. (2011). Políticas Laborales en el nuevo modelo de acumulación. *Revista Argentina Heterodoxa*, 1, 58-65.
- Canitrot, A. (1983). El salario real y la restricción externa de la economía. *Desarrollo Económico*, 23(91), IDES. Buenos Aires.
- Cortés, R. y Marshall, A. (1986). Salario real, composición del consumo y balanza comercial. *Desarrollo Económico*, 26(101). IDES, Buenos Aires.
- Cortés, R. y Marshall, A. (2003). Salarios, desigualdad y restricción externa bajo distintos regímenes macroeconómicos. *Realidad Económica*, 196. IADE. Buenos Aires.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12(45), 25-47. <https://doi.org/10.2307/3465991>.
- Dvoskin, A. y Feldman, G. (2018a). Income distribution and the balance of payments. A formal reconstruction of some Argentinian Structuralist contributions. Part I: technical dependency. *Review of Keynesian Economics*, 6(3), 7, 352-368
- Dvoskin, A. y Feldman, G. (2018b). Income distribution and the balance of payments. A formal reconstruction of some Argentinian Structuralist contributions. Part II: financial dependency. *Review of Keynesian Economics*. 6(3), 369-386.
- Fernández, A. L. y González M.L. (2021). ¿El salario es culpable de agravar la restricción externa o la restricción externa es culpable de limitar el salario?. En Wainer A. (Ed.) *¿Por qué siempre faltan dólares? Las causas estructurales de la restricción externa en la economía argentina del siglo XXI*, Siglo XXI, 81-118.
- Frenkel, R. (1984a). Salarios industriales a inflación. El período 1976-82. *Desarrollo Económico*, 24, (95), octubre-noviembre.
- Frenkel, R. (1984b). *Resultados econométricos: (1). Los salarios reales en el largo plazo, (2) Estimación del modelo estructural de precios, (3) Simulación y estimaciones del modelo reducido, y Datos estadísticos básicos*. CEDES, septiembre, Buenos Aires (mimeo).
- Frenkel, R. (1986). Salarios e inflación en América Latina. Resultados de investigaciones recientes en la Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Chile. *Desarrollo Económico*, 25 (100), 587-622. DOI: <https://doi.org/10.2307/3466847>
- Gouvea, R. R. y Lima, G. T. (2010). Structural change, balance-of-payments constraint, and economic growth: Evidence from the multisectoral Thirlwall's law. *Journal of Post Keynesian Economics*, 33(1), 169-204.

- Kaldor, N. (1955). Alternative Theories of Distribution. *Review of Economic Studies*, 23(2), 83–100.
- Levrero, E. S. (2013). Marx on absolute and relative wages and the modern theory of distribution. *Review of Political Economy*, 25(1), 91–116.
- Lieutier, A., Monza, M. y Segal, N. (2021). ¿La negociación colectiva puede contribuir a la estabilización nominal? Paritarias y coordinación macroeconómica. Instituto de Trabajo y Economía. *Documento de Trabajo N° 10*. Fundación Germán Abdala.
- Marshall, A. (1979). Notas Sobre la Determinación del Salario. *Desarrollo Económico*, 19(75), 377–392. <https://doi.org/10.2307/3466691>
- McCombie, J. y Thirlwall, A. P. (1997). Economic Growth and the Balance-of-Payments Constraint Revisited. En P. Arestis, G. Palma, y M. Sawyer (Eds.), *Markets, unemployment and economic policy*, Routledge, Vol. 2.
- Neffa, J. C., Albano, J., Pérez, P., Salas, J., y Toledo, F. (2007). *Teorías Económicas Sobre el Mercado de Trabajo II. Neoclásicos y Nuevos Keynesianos*. Fondo de Cultura Económica: Buenos Aires.
- Pasinetti, L. L. (1960). A Mathematical Formulation of the Ricardian System. *The Review of Economic Studies*, 27(2), 78–98.
- Petri, F. (2008). *Implicaciones para la Política Económica de Recientes Avances en la Teoría del Capital y de la Distribución*. (F. Amico, Trad.). Circus, 74–105.
- Pivetti, M. (1999). On Sraffa's "Cost & Surplus" Concept of Wages and its Policy Implications. *Rivista italiana degli economisti*, 4(2), 279–0.
- Prebisch, R. y Cabañas, G.M. (1949). El Desarrollo Económico de la América Latina y Algunos de sus Principales Problemas. *El Trimestre Económico*, 16(63(3)), 347–431.
- Ricardo, D. (1951). *Principios de Economía Política y Tributación*. Fondo de Cultura Económica. (Original publicado en 1817).
- Skinner, A. S. (1979). "A Conceptual System" in *A System of Social Science. Papers relating to Adam Smith*. Clarendon, Oxford.
- Smith, A. (1759). Theory of Moral Sentiment. En A.L. Macfie y D.D. Raphael, *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, Oxford, Oxford University Press.
- Smith, A. (1776). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. En R. N. Campbell, A. S. Skinner, and W. B. Todd, *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, Oxford University Press.
- Sraffa, P. (1960). *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory*. Cambridge University Press.
- Stirati, A. (1992). Institutions, Unemployment and the Living Standard in the Classical Theory of Wages. *Contributions to Political Economy*, if, 41–66.
- Stirati, A. (1994). *The theory of wages in classical economics: a study of Adam Smith, David Ricardo, and their contemporaries*. Edward Elgar Publishing.
- Stirati, A. (1995). Smith's Legacy and the Definitions of the Natural Wage in Ricardo. *Journal of the History of Economic Thought*. 17(1), 106–132. doi:10.1017/S1053837200002327
- Sweezy, P. (1969). *Teoría del Desarrollo Capitalista*. 5ta ed. Fondo de Cultura Económica.

Ciencia y tecnología para el desarrollo argentino en el Atlántico Sur^{1 2}

Juan Cruz CAMPAGNA³

Nayla VERÓN⁴

Roman RUEDA⁵

Resumen

Fecha de Recepción:
02 de noviembre de 2025.

Fecha de Aceptación:
31 de mayo de 2025.

Palabras clave:

- *Ciencia y Tecnología*
- *Desarrollo*
- *Soberanía*
- *Islas Malvinas y Atlántico Sur.*

Clasificación JEL:

H41 – H52 – H56 – I25 – N46.

Durante julio y agosto del 2025, el CONICET desarrolló una misión científica que exploró el Cañón Submarino de la zona de Mar del Plata a bordo del buque R/V Falkor (too). Esta campaña fue la continuación de las expediciones Continental I, II y III, que destacan la importancia del conocimiento sobre el Atlántico Sur, considerado como fuente de recursos naturales y biodiversidad, pero también estratégico como proyección de poder y vital para la defensa nacional. El artículo reflexiona sobre la necesidad de una política de ciencia y tecnología dirigida por el Estado que sea capaz de conocer y administrar riquezas necesarias para el desarrollo nacional en el Atlántico Sur. Asimismo, esta tarea debe fortalecer la reivindicación de soberanía en las áreas bajo usurpación británica, esto es las Islas Malvinas, Sandwich y Georgias del Sur y los espacios marítimos correspondientes.

1 Sugerencia de citación: Campagna, J.; Verón, N. y Rueda, R. (2026). Ciencia y tecnología para el desarrollo argentino en el Atlántico Sur, *Revista de Economía, Política y Desarrollo*. Vol. 2. – Num. 3., pp. 73-91.

2 Los autores agradecen la labor de revisión y los comentarios realizados por los evaluadores anónimos, así como a los demás académicos consultados y que asistieron en la realización del trabajo.

3 Magíster en Estudios Latinoamericanos, Licenciado en Ciencia Política y Administración Pública. Docente e investigador en Universidad Nacional de Moreno – Universidad Abierta Interamericana – Universidad de Congreso. Integrante del equipo de investigación “Malvinas, Antártida y Atlántico Sur: eje geopolítico y potencialidades para el desarrollo argentino”. Mail: campagnajuancruz@gmail.com.

4 Licenciada en Sociología, docente de educación media, estudiante de Abogacía en Universidad Nacional de Moreno. Mail: nyanelveron@gmail.com.

5 Estudiante de Licenciatura en Economía en Universidad Nacional de Moreno. Mail: romanmojsiejczuk@gmail.com.

Abstract

During July and August 2025, CONICET carried out a scientific mission exploring the Submarine Canyon in the Mar del Plata area aboard the research vessel R/V *Falkor (too)*. This campaign continued the *Continental I, II, and III* expeditions, which emphasize the importance of understanding the South Atlantic regarded not only as a source of natural resources and biodiversity, but also as a strategic area for projecting power and as vital to national defense.

The text reflects on the need for a state-led science and technology policy capable of identifying and managing the resources essential for national development in the South Atlantic. Likewise, this endeavor should strengthen Argentina's sovereignty claims over areas under British occupation—namely, the Malvinas (Falkland), South Sandwich, and South Georgia Islands, along with their corresponding maritime zones.

Keywords:

- *Science and Technology*
- *Development*
- *Sovereignty*
- *Malvinas Islands and the South Atlantic.*

I. INTRODUCCIÓN

El Atlántico Sur constituye un espacio de enorme relevancia biológica, económica y geopolítica, cuya exploración y estudio resultan fundamentales para el desarrollo científico y la defensa de la soberanía nacional argentina. En este marco, la ciencia y la tecnología desempeñan un papel estratégico en la producción de conocimiento sobre los ecosistemas marinos y en la gestión sostenible de los recursos que albergan.

Luego de analizar la relevancia de la misión científica “Underwater Oases of Mar del Plata Canyon: Talud Continental IV”, desarrollada entre julio y agosto de 2025 por investigadores del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en cooperación y con el financiamiento económico del Schmidt Ocean Institute, el texto se propone reflexionar acerca de la importancia de una política de ciencia y tecnología a cargo del Estado argentino en dirección al conocimiento y aprovechamiento de los recursos estratégicos del Atlántico Sur.

El artículo sostiene la necesidad de articulación entre el desarrollo de poder marítimo, la profundización de conocimiento científico y la elaboración y sostenimiento de políticas de crecimiento económico y de defensa de soberanía nacional; considerando que el área geográfica del Atlántico Sur constituye un territorio estratégico regional, es fuente esencial de riquezas naturales con gran valor económico y que, al mismo tiempo, una parte de ese espacio marítimo e insular continúa bajo ocupación colonial por parte de una potencia extranjera.

II. CIENCIA ARGENTINA EN EL ATLÁNTICO SUR

Entre el 23 de julio y el 11 de agosto de 2025, millones de personas siguieron en tiempo real una inédita transmisión que mostró el desarrollo de una misión científica encabezada por investigadores del CONICET. La iniciativa formó parte de la campaña “Underwater Oases of Mar Del Plata Canyon: Talud Continental IV”, realizada a través de una colaboración con el Schmidt Ocean Institute. La exploración se llevó a cabo a bordo del buque R/V Falkor (too), equipado con tecnología oceanográfica de última generación, con el objetivo de estudiar el cañón submarino de Mar Del Plata en el Atlántico Sur. Se identificaron 40 nuevas especies, incluyendo organismos como langostas de tonalidad rosada, calamares bioluminiscentes, estrellas de mar, entre otros. Esta zona, que se encuentra a 300 kilómetros de la ciudad de Mar Del Plata, y alcanza profundidades superiores a los 3.500 metros, se caracteriza por su alta biodiversidad y escasa exploración previa.

La expedición marcó un avance sin precedentes tanto en términos tecnológicos como científicos. Por primera vez en aguas del Atlántico Sudoccidental argentino se utilizó el vehículo operado remotamente (ROV) SuBastian, diseñado para registrar imágenes submarinas en ultra alta definición y recolectar muestras del fondo oceánico sin alterar el entorno natural. Asimismo, esta fue la primera ocasión en que una misión científica argentina fue transmitida en vivo, a través del canal de Youtube del Schmidt Ocean Institute, lo que se considera un verdadero acontecimiento: las imágenes obtenidas desde profundidades de hasta 3.900 metros cautivaron a casi cuatro millones de espectadores (lo que demuestra el interés del pueblo por el contenido científico y por nuestro mar), quienes la siguieron desde hogares, escuelas, bares, gimnasios y otros espacios, compartiendo en tiempo real los hallazgos.

La campaña continuó el trabajo iniciado en las expediciones Talud Continental I, II y III, llevadas a cabo en los años 2012 y 2013 a bordo del buque oceanográfico Puerto Deseado, con apoyo del CONICET. Gracias a esos estudios previos, se lograron descubrir numerosas especies desconocidas hasta el momento,

revelando una notable diversidad entre corales de aguas frías, moluscos, equinodermos, crustáceos, ascidias, peces de profundidad, entre otros. En aquellas misiones, las muestras se obtenían mediante redes y rastras, por lo que esta fue la primera ocasión en la que los científicos pudieron observar el fondo marino en tiempo real.

El área de estudio está localizada frente a las costas de la provincia de Buenos Aires, justo donde convergen dos corrientes oceánicas de características opuestas: la cálida corriente de Brasil y la fría corriente de Malvinas. Esta zona de encuentro es considerada una frontera biogeográfica de gran importancia en el Atlántico Sur, ya que marca un límite ecológico donde se mezclan especies de distintas regiones.

Más de treinta investigadores participaron en esta expedición multidisciplinaria, provenientes principalmente de instituciones argentinas vinculadas al CONICET. Entre ellas se encuentran el Museo Argentino de Ciencias Naturales “Bernardino Rivadavia” (MACN-CONICET), el Instituto de Investigaciones Marinas y Costeras (IIMyC, CONICET-UNMDP), el Instituto de Biodiversidad y Biología Experimental y Aplicada (IBBEA, UBA-CONICET), el Centro Austral de Investigaciones Científicas (CADIC-CONICET) y el Instituto de Diversidad y Ecología Animal (IDEA, CONICET-UNC). También colaboraron especialistas de distintas universidades nacionales, entre ellas, las de Buenos Aires, Córdoba, La Plata y Mar Del Plata.

Como vemos, todas estas instituciones fueron sostenidas por el Estado argentino durante muchos años, formando profesionales de excelencia con la intención de fortalecer la ciencia y la tecnología argentina, al servicio del interés nacional. Sobre esto, reflexionó el biólogo y becario doctoral del CONICET, Marcos Waldbillig: “Es necesario comunicar con firmeza la convicción de que la actividad científica, sobre todo aquella referida a temas estratégicos para la soberanía nacional, debe ser financiada por el Estado Nacional, estar bajo nuestros intereses, garantizando el desarrollo y el bienestar del pueblo” (Waldbillig, 2025).

El Atlántico Sur es una de las zonas más ricas e inexploradas del planeta, por eso es imprescindible comprender su dinámica, conocer su biodiversidad y gestionar los recursos que son vitales para el desarrollo del país. La actividad científica sobre asuntos estratégicos para el interés nacional debe ser financiada por el Estado y tener por objetivo el crecimiento económico, el bienestar y el desarrollo. Gran error sería que nuestro mar y sus recursos se conozcan y valoren más por países extranjeros que por la República Argentina.

III. EL MAR: RIQUEZA Y PODER

A lo largo de la historia, los seres humanos utilizamos el mar como fuente de recursos necesarios para la subsistencia o, también, como medio de transporte, para llegar hasta sitios desconocidos. Construimos balsas, barcos, buques, yates, cruceros. Algunos fueron utilizados para el intercambio de bienes, otros para la guerra e incluso para el descanso y el ocio.

Hace más de 2300 años, el filósofo Aristóteles ya analizaba el territorio de los Estados y tenía en cuenta la importancia del mar. Pensaba que, si bien el contacto con extranjeros educados en leyes diferentes podía ser peligroso para las instituciones propias y que muchas personas dedicadas al tráfico por mar suelen ser indisciplinadas:

(...) no hay duda de que una posición marítima favorece la seguridad y la abundancia necesarias al Estado, que puede rechazar mejor una agresión enemiga cuando puede recibir los auxilios de sus aliados por tierra y por mar a la vez. En segundo lugar, el mar facilita la importación de los objetos de que se carece y la exportación del excedente de los propios productos. (Aristóteles, 2003, p. 114).

Las personas construimos pueblos, ciudades, Estados en torno a los océanos. El mar fue útil para obtener alimentos y para el intercambio comercial. Y también para la expansión del poder y la conquista de otros territorios y pueblos. Sobre este punto, podemos incluso volver a Aristóteles: “por otra parte, si consideramos la cuestión bajo el punto de vista del poderío naval, las ventajas de una marina son indiscutibles. Es útil al país para defenderse de los vecinos y hacerse respetar de los aliados. El desarrollo de las fuerzas marítimas debe regularse proporcionalmente a la existencia de la ciudad” (2003, p. 115).

Imposible entender, por ejemplo, el proceso de colonización desde Europa al resto del mundo sin incorporar los viajes oceánicos ni la tecnología naval. Al respecto, Mahan (1897), destacado estratega naval estadounidense, afirmó que el control de los mares ha sido siempre el factor principal en la historia de la política mundial. De hecho, analiza en sus estudios la fortaleza del imperio británico, concluyendo que su supremacía marítima les permitió un comercio exterior próspero (producto de una excelente marina mercante), la defensa de su territorio (a partir de una gran flota de guerra), una serie de bases para abastecimiento o reparaciones, y muchos territorios coloniales (para obtener las materias primas que necesitaba la industria del Reino Unido):

En estas tres cosas, o sea en la producción, con la consiguiente necesidad de cambiar sus productos, en la flota mercante, por cuyo medio se realiza este cambio, y en las colonias, que facilitan y extienden el campo de operaciones de la flota, tendiendo a protegerla con la multiplicación de sus refugios, es donde hay que buscar la clave de gran parte de la historia y de la política seguida por las naciones que baña el mar. (Mahan, 1897, p. 44).

En todas las guerras en que participó, Gran Bretaña luchó por la hegemonía del mar, evitando el surgimiento de posibles rivales en la disputa por los nuevos territorios. Mahan sostiene que sin estos elementos una nación queda en inferioridad de condiciones. Sin posibilidad de competir con los grandes Estados del orden internacional. Para el autor, la supremacía marítima no solo garantiza la seguridad de un Estado, sino que es clave para su poder económico y político. Al estudiar la influencia de los gobiernos sobre el poder naval, también destaca que, habiendo alcanzado Inglaterra el mayor grado de poderío marítimo, “ha habido en ellos una fuerte tendencia dirigida con firmeza hacia la posesión del dominio del mar, aunque muchas veces de manera muy poco digna de ser alabada” (Mahan, 1897, p. 72). Los argentinos bien sabemos de qué se trata esa forma “muy poco digna de ser alabada”, a partir de los diversos intentos de invasión inglesa al Río de la Plata y de la ocupación colonial de las Islas Malvinas.

Los océanos cubren el 70% de la superficie del planeta y contienen el 90% de los seres vivos. Más del 80% del comercio mundial se realiza por vía marítima. El mar es fuente de riquezas y de poder. En un mundo que ya explotó gran parte de los recursos terrestres, se ha iniciado una especie de “era oceánica” en donde se necesita el control total de los mares y la extracción completa de los recursos de sus aguas y subsuelo. En este esquema mundial debe entenderse que nuestro mar es rico y estratégico (Campagna, 2022).

En la República Argentina también existe una doctrina marítima importante. No podemos referirnos a ella sin retomar las ideas del Almirante Segundo Storni, nacido en Tucumán el 16 de julio de 1876. Por su aporte al planteo geopolítico del país, en diciembre de 2003 mediante la Ley N° 25.860, fue instituida esa fecha como Día de los Intereses Argentinos en el Mar.

Storni analizó la importancia del mar como fuente de riquezas y vías de comunicación. Y también destacó la necesidad de consolidar una profunda conciencia marítima con base científica en el pueblo argentino. Escribió “Proyecto de Régimen de Mar Territorial” en 1911 y en 1916 dictó dos conferencias de importancia histórica: “Razón de ser de los intereses argentinos: factores que facilitan u obstaculizan el desarrollo del poder naval de la Nación” y “Política Naval Argentina: problemas de la Defensa Nacional

por el lado del mar”. Estas exposiciones fueron publicadas por primera vez ese año como libro bajo el título “Intereses Argentinos en el Mar”. En 1926 escribió “El Mar Territorial” que planteó el asunto del régimen jurídico en el mar, siendo las bases para impulsar el debate sobre la soberanía marítima.

Es muy importante destacar que, a principios del siglo XX, Storni observó los puntos marítimos estratégicos que hasta hoy tienen absoluta vigencia: las Islas Malvinas, el Territorio Antártico Argentino, el Mar Territorial y la Plataforma Continental. Frente a esta realidad geográfica y natural, propuso y explicó la necesidad del desarrollo de la Defensa Nacional, la explotación sustentable de los recursos naturales, la industria naval y la Marina Mercante nacional. Así explicaba su importancia:

Señores: La influencia del mar en nuestra historia desde los más remotos tiempos hasta el presente, en la paz como en la guerra, ha sido una de esas fuerzas constantes que orientan y conforman el alma de los pueblos y plasman sus destinos: medio de conquista y de población; causa de la independencia y posibilidad de mantener la lucha; centro de organización política y administrativa; camino por donde la nación lo recibe todo, desde la migración con que crece, hasta la luz con que se alumbra. (Storni, 2009, p. 44).

Storni (2009), siguiendo a Mahan, planteó el concepto geopolítico del Poder Naval aplicado a nuestro país. Argentina, con miles de kilómetros de costa marítima, debía contar con bases navales, puertos, flota de mar, flota mercante, flota pesquera y astilleros para la fabricación de buques. Argentina, sin construir poder naval no podía (ni puede) aspirar a ser una potencia. Este poder está determinado fundamentalmente por la capacidad marítima que posee el Estado.

Para entender el concepto de poder naval, hay que saber cuáles son sus tres principales fundamentos: producciones, transportes propios y mercados. En cuanto a las producciones, no es simplemente la mercancía a exportar, sino disponer de los elementos indispensables para la construcción, sostenimiento y progreso de un importante material naval; los transportes significan un gran desarrollo de las industrias mecánicas y constructoras; los mercados, una fuerte acción exterior. Todos estos factores, desarrollados en conjunto, dan lugar a la potencia naval militar, guardián de toda esa fuente de riqueza contra cualquier hipótesis de conflicto (Storni, 2009, p. 67).

También Mahan lo había definido en forma similar:

Poder Naval en su más amplia acepción, en la que se comprende no solamente su fuerza militar a flote, porque se rige y gobierna el mar o una parte de él, mediante la acción de las armas, sino también su flota mercante y su comercio, fuentes naturales de donde únicamente puede nacer y sostenerse aquél. (Mahan, 1897, p. 44).

Construir Poder Naval incluye la importancia de una escuadra de guerra eficiente, trae consigo el fomento de la marina mercante, de la industria naviera, el desarrollo de la pesca y la formación de conciencia marítima en la opinión ciudadana. Para llevar a cabo esta tarea, resulta imprescindible el estudio y el conocimiento científico.

Hay otras consideraciones fundamentales en la obra de Storni que merecen tenerse en cuenta. Por un lado, su fuerte sentido federal y, por el otro, su mirada de integración regional. Es clave vincular al conjunto del país con el desarrollo marítimo: “Es necesario llevar a todo el interior de la República este convencimiento: que cuando se construye un puerto, se profundiza un canal, se adquiere un barco o se instruye un piloto, se sirven tanto los intereses litorales como los intereses del que planta cañas en la zona subtropical, o del que esquila ovejas al pie de la cordillera” (Storni, 2009, p. 16). La insistencia se debe a que cada rincón de la patria debe ser capaz de comprender la importancia vital que tiene para todos ellos el

desarrollo marítimo: “A los que claman por un camino, un ferrocarril o un puente –allá tierra adentro– es necesario mostrarles que ese camino, ese ferrocarril, ese puente no son otra cosa que una corta etapa de la inmensa red de vías que viene uniéndose sucesivamente, hasta converger a la gran vía común, que es el mar” (Storni, 2009, p. 61).

Por otra parte, Storni determinó que la solución al problema de la defensa de nuestros intereses marítimos se centraba en una cuestión: la solidaridad y el apoyo de las naciones suramericanas: “La amistad firme y mutua inteligencia con el Brasil y Uruguay, por un lado, y por el otro, con Chile y el Perú, es esencial: es como el punto de partida que asegurará los caminos para ambos lados de la América del Sur, no solamente por la acción local de las fuerzas propias, sino por la concurrencia y el apoyo de las fuerzas del vecino” (Storni, 2009, p. 92). De un lado, con Brasil y Uruguay. Del otro, con Chile y Perú. Esto es en referencia a la salida de ambos océanos: Atlántico y Pacífico. Solidaridad y apoyo mutuo entre las naciones de América del Sur. La conjunción de intereses con estos países es esencial, ya que permite definir el punto de partida para asegurar los caminos en ambos océanos.

III.1 El Atlántico Sur: zona de interés global

De acuerdo con los datos del Instituto Geográfico Nacional, la superficie total de Argentina, sin contar los espacios marítimos, es de 3.669.711 km², de los cuales 2.780.085 km² corresponden a la Argentina continental, 873.718 km² al continente Antártico (incluyendo las Islas Orcadas del Sur), y 15.908 km² a las islas del Atlántico Sur (incluyendo las Islas Malvinas, Georgias del Sur y Sandwich del Sur). Ahora bien, los espacios marítimos argentinos constituyen casi el doble de esa extensión: 6.683.000 km² (Ver Anexo). La Argentina cuenta con un litoral marítimo de 4.725 km. de longitud, que se suman a los 11.325 km de las costas de la Antártida Argentina e islas australes.

Los espacios marítimos de nuestro país, que se describen a continuación, lindan al Norte con la República Oriental del Uruguay y al Sur con la República de Chile.

- El mar territorial argentino se extiende hasta una distancia de 12 millas marinas a partir de las líneas de base que se establecen en la Ley N° 23.968. La Nación Argentina posee y ejerce soberanía plena sobre el mar territorial, así como sobre el espacio aéreo, el lecho y el subsuelo de dicho mar.
- La zona contigua argentina, por su parte, se extiende más allá del límite exterior del mar territorial, hasta una distancia de 24 millas marinas medidas a partir de las líneas de base. El país ejerce en esta zona todos sus poderes fiscales y jurisdiccionales, preventivos y represivos, en materia impositiva, aduanera, sanitaria, cambiaria e inmigratoria, sin perjuicio de las exenciones parciales o totales que legalmente se determinen.
- La zona económica exclusiva argentina se extiende, más allá del límite exterior del mar territorial, hasta una distancia de 200 millas marinas a partir de las líneas de base. En esta zona, Argentina ejerce derechos de soberanía para los fines de la exploración y explotación, conservación y administración de los recursos naturales, tanto vivos como no vivos, de las aguas suprayacentes al lecho del mar y con respecto a otras actividades con miras a la exploración y explotación económicas, tal como la producción de energía derivada del agua, de las corrientes y de los vientos.

La plataforma continental sobre la cual ejerce soberanía nuestro país comprende el lecho y el subsuelo de las áreas submarinas que se extienden más allá de su mar territorial y a todo lo largo de la prolongación natural de su territorio hasta el borde exterior del margen continental. Los Estados que puedan demostrar que la prolongación natural de su territorio se extiende más allá de las 200 millas marinas, se hallan facultados para establecer el límite exterior de su plataforma continental en lo que técnicamente se denomina “borde exterior del margen continental”.

La “Comisión Nacional del Límite Exterior de la Plataforma Continental – COPLA”, realizó la presentación del límite exterior de la plataforma continental argentina a la “Comisión de Límites de la Plataforma Continental – CLPC” de la ONU, el 21 de abril de 2009. El 11 de marzo de 2016, la CLPC adoptó por consenso las Recomendaciones sobre la presentación argentina.

La Argentina tiene un amplio frente marítimo. Por otro lado, su mar epicontinental es uno de los más extensos del planeta, lo que nos hace muy privilegiados porque las plataformas submarinas y los mares continentales son las zonas más ricas y aprovechables de los océanos. La Zona Económica Exclusiva alberga pesquerías comerciales, cuencas hidrocarburíferas y yacimientos minerales de gran relevancia económica. Nuestro país ha realizado un profundo y acabado estudio científico y técnico que le permitió fijar el límite exterior de su plataforma continental. En efecto, la Comisión de Límites de la Plataforma Continental (CLPC) –órgano técnico creado por la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (CONVEMAR), con sede en Naciones Unidas (Nueva York)– aprobó la presentación de Argentina. Este trabajo brinda certeza sobre la extensión geográfica de nuestros derechos de soberanía sobre los recursos del lecho y subsuelo en más de 1.782.000 km² de plataforma continental argentina más allá de las 200 millas marinas, que se suman a los aproximadamente 4.799.000 km² comprendidos entre las líneas de base y las 200 millas marinas. Este es un claro ejemplo de la ciencia argentina aplicada al servicio de la defensa de soberanía.

A partir de lo antedicho, se vuelve evidente que la Argentina es un país marítimo. Aprovechar esa condición natural como eje del desarrollo debería ser una prioridad en el marco de un proyecto general de crecimiento que incluya el conocimiento y la utilización de las ventajas en aquellos territorios donde el Estado argentino puede ejercer soberanía plena, así como una estrategia consistente en lograr alcanzar el ejercicio pleno de soberanía sobre aquellos espacios que continúan bajo control colonial por parte del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.

El Atlántico Sur es una extensión de incommensurable valor biológico, ecológico, económico y estratégico, que cubre la zona costera de tres continentes, África, América del Sur y Antártida, y se conecta con otros océanos a través de pasajes naturales, corrientes y conexiones artificiales. Al Oeste se conecta con el océano Pacífico a través del Pasaje de Drake, el Canal de Beagle y el Estrecho de Magallanes; al Este se une con el océano Índico en el Cabo de las Agujas; al Sur mediante la corriente circumpolar se une al océano Austral; al Norte se une con el océano Atlántico Norte y por el Canal de Panamá, nuevamente con el Pacífico. En ese espacio geográfico hay rutas vitales para el mundo occidental, como la ruta petrolera del cabo de Buena Esperanza, una de las de mayor tránsito del mundo y que transporta el petróleo que produce Oriente Medio hacia América del Norte y Europa. Otra de estas vitales rutas es la que atraviesa las costas de Brasil, Uruguay y Argentina y enlaza a través del estrecho de Magallanes, el canal Beagle o el pasaje Drake, con el océano Pacífico. Ambas rutas son alternativas a las de Suez y Panamá. Estas últimas muy vulnerables en caso de conflicto.

La exploración de esta extensión de agua representa una cuestión estratégica para la soberanía argentina, no sólo por los recursos y la biodiversidad que aloja, sino también por ser un territorio de tensiones diplomáticas y conflictos geopolíticos con el Reino Unido –dada la prolongada ocupación de las Islas Malvinas, Georgias y Sandwich del Sur .

Por el océano Atlántico Sur circula una buena parte del comercio mundial, se transportan minerales, carbón, cereales, carnes, productos manufacturados y el 80% del petróleo que abastece a Europa Occidental. De aquí que, tener la posesión de las Islas Malvinas, las Georgias y Sandwich del Sur, no solo habilitan la observación y el control de las conexiones comerciales del Atlántico Sur con el mundo occidental,

Medio Oriente, Europa y el Pacífico o el acceso a la Antártida, sino que permite al Reino Unido posicionarse a lo largo de la masa oceánica, como potencia comercial mundial a partir de pequeños enclaves –islas o archipiélagos – colonizados; que bajo su control funcionan como base militar, como bases para aterrizaje y despegue de aviones (Isla Ascensión) o poseen un valor estratégico en caso de conflictos (islas de Tristán da Cunha, Gough y Santa Elena).

Por todo esto, que Argentina recupere el ejercicio pleno de soberanía sobre las Malvinas significaría, entre otras cuestiones, legitimar al país como primera potencia en el Atlántico Sur, lo que modificaría, a su favor, las relaciones de poder mundial. En esta misma línea, se viene sosteniendo un arduo trabajo desde diferentes sectores y organismos de la sociedad –principalmente educativos y científicos– para mantener vigente la reivindicación de soberanía, aún a pesar de los movimientos pendulares de la política exterior argentina, destacando que nuestro país posee el octavo territorio más extenso y la segunda plataforma continental más grande del mundo.

Esta representación de Argentina en el mapa mundial es fundamental para entender la correcta magnitud de nuestro territorio nacional y el lugar que ocupan las Malvinas en él. Asimismo, permite advertir la gran relevancia que tiene esa porción del territorio, en tanto contiene zonas de pesca comercial, cuencas hidrocarburíferas y yacimientos minerales de gran relevancia. Nuestro país es oceánico y bicontinental, ya que una parte de su territorio se encuentra en América del Sur y otra en el continente Antártico.

Por otro lado, en la plataforma continental⁶ se dan una serie de circunstancias para que la vida se desarrolle en forma considerable. Un abundante fitoplancton y zooplancton se ubican en este mar, favorecido por la gran extensión de la zona iluminada y la confluencia de la corriente fría del sur con la cálida del norte. En cuanto a la biología marina, estas aguas son ricas en langostinos, almejas, mejillones, berberechos, vieiras, cholgas, camarones, centollas, pulpos y calamares entre los que se destaca el calamar *Illex*. En el sur también se pueden encontrar calamares gigantes, abundan otras especies como el abadejo, anchoa, anchoíta, atún, besugo, el bacalao, el bacalao austral, el bacalao antártico, la brótola, la caballa, el cazón, corvinas, y en especial la merluza. Además del pez palo, el pez gallo y el pez elefante; la sardina fueguina y pejerreyes de mar.

Por último y no menos importante, la presencia de krill en la zona constituye en la actualidad una enorme reserva proteica de la humanidad, por la considerable cantidad de vitaminas A, D y B, calcio, magnesio y fósforo que posee: “Este enorme potencial del mar Antártico y Argentino permitiría la captura de 100 millones de toneladas de krill, cifra casi similar al total de la pesca marina, peces y moluscos que se capturan actualmente, en distintos mares del mundo” (Alonso, *et al.*, 2012, p. 30).

Los beneficios de la explotación pesquera en el mar argentino pueden compararse con las producciones agrícolas en la zona núcleo de la Pampa Húmeda. Debido a su extensión y profundidad, y sus corrientes frías y templadas, se puede encontrar en él gran variedad de peces. En estos términos, el valor de las exportaciones de productos pesqueros es inmenso, pero también en términos de recursos naturales, la zona posee una riqueza estratégica inconmensurable:

El Atlántico Sur es la mayor reserva pesquera del mundo actual; y su singularidad estratégica reside no solo en sus actuales y gigantescos recursos ictícolas, sino en el hecho de que estos han llegado ya a un nivel de agotamiento, consecuencia de la sobreexplotación, en el resto de los mares del mundo;

6 La plataforma continental argentina es la prolongación natural del territorio de Argentina bajo el mar, incluyendo el lecho y subsuelo marino. Es una vasta extensión submarina que se extiende desde el borde continental hasta el talud continental y se caracteriza por su suave pendiente. Argentina ejerce soberanía sobre sus recursos naturales, como hidrocarburos y minerales, a lo largo de toda su plataforma.

y ante todo en el Asia-Pacífico, donde, con eje en China, está el núcleo fundamental de la demanda actual. (Castro, 2013, p. 54).

Por todo ello es válido afirmar que el Atlántico Sur se ha convertido en una gran trama de intereses multinacionales, porque además de las riquezas naturales vivas que ya se han mencionado, posee hidrocarburos como el petróleo o el gas natural, y reservas valiosas de minerales, que, en medio de una carrera desatada por la obtención de materias primas minerales, ha llevado el interés de las potencias y de las empresas multinacionales.

En este punto, cobran relevancia los nódulos polimetálicos. Son concentraciones de mineral que se hallan sobre el lecho marino o debajo de él en los océanos del mundo y contienen minerales esenciales para la industria actual: manganeso, cobre, níquel y cobalto. En nuestro país, dichos nódulos se encuentran entre Malvinas y la provincia de Santa Cruz, también al sudeste y noroeste de Tierra del Fuego, poniendo nuevamente en valor a dicha zona. En ese sentido: “(...) en el Atlántico Sur están las cinco cosas que la humanidad necesita para vivir: agua dulce en la Antártida; metales para la industria en los nódulos polimetálicos de la plataforma; energía (gas, petróleo e hidratos de metano) dentro de la plataforma; alimentos para el mundo y biodiversidad antártica” (Naso, 2019).

En este contexto es importante destacar que los océanos, además de ser recursos económicos vitales –porque el grueso del comercio internacional se realiza por mar, porque es zona de turismo y por tanto fuente de ingreso para los Estados insulares o porque el sector pesquero y la acuicultura generan puestos de trabajo para 36 millones de personas– son también zonas de interés científico, ya que los descubrimientos que allí se logran configuran valor estratégico para el presente y el futuro.

Tales son las potencialidades que posee el Atlántico Sur, que se ha convertido en uno de los escenarios más prometedores para la explotación de minerales, petróleo y gas por parte de empresas extranjeras, pese a que se discute la posibilidad de que estas explotaciones pueden poner en riesgo los ecosistemas únicos que existen en la zona. En este punto, es posible pensar que estos recursos constituyen en la actualidad verdaderos objetos de disputa y tensión entre los Estados:

Existe un proceso en marcha por el cual los conceptos geopolíticos se extienden fuera de las costas y se aplican al control e influencia de los mares. El Atlántico Sur se encuentra dentro de la cosmovisión y de las necesidades del mundo marítimo capitalista globalizado. En el sistema internacional, donde confluyen las distintas políticas de poder, la Argentina enfrenta una nueva fase del conflicto del Atlántico Sur y esto supone una política de defensa estratégica. (Campagna, 2022, p. 189).

Siguiendo el sentido de estas definiciones se puede entender que el Atlántico Sur es parte de la geopolítica básica de Argentina. Los nódulos polimetálicos –que fueron descubiertos hacia el año 1870– son “joyas ocultas” que tensionan el debate entre las mineras y los defensores del océano. Los más abundantes, según la Autoridad Internacional de Fondos Marinos (AIFM), se encuentran en una zona conocida como Clarion-Clipperton (CCZ), en el centro del océano Índico y en la cuenca de Perú. Sobre dicha zona comienzan a configurarse relaciones y vínculos comerciales que también se constituyen en antecedentes importantes a considerar con respecto a la gestión de los océanos. Un claro ejemplo lo constituye el caso presentado por la empresa minera canadiense The Metals Company. Esta última solicitó el año 2025 a Estados Unidos la explotación minera en aguas internacionales, para recuperar nódulos polimetálicos en un total de 25.000 km² en la zona Clarion-Clipperton, los que serían utilizados luego para la transición energética, como el níquel para baterías o el cobre para los cables eléctricos.

En tanto, Estados Unidos autorizó la explotación, calculando que la minería submarina podría crear 100.000 puestos de trabajo y aumentar el producto interior bruto (PIB) en 300.000 millones de dólares en diez años. Sin embargo, como este tipo de minería submarina podría amenazar ecosistemas, la decisión se ha constituido en un desafío para la Autoridad Internacional de los Fondos Marinos (AIFM), organismo afiliado a la Organización de las Naciones Unidas (ONU) que tiene jurisdicción sobre el lecho marino en altamar (Swissinfo.ch, 2025).

Similar situación de tensión lo constituye en los últimos años el Mar Argentino, que se ha consolidado como uno de los escenarios más prometedores para la exploración-explotación petrolera y minera en zonas marítimas. Las aguas, que se extienden desde Buenos Aires hasta la Patagonia, presentan yacimientos potenciales de petróleo y gas, recursos que, junto a los nódulos polimetálicos, podrían transformar el mapa energético y económico del país.

En el caso argentino, el interés se concentra en dos grandes áreas del Atlántico Sur, donde la geología y los estudios sísmicos previos indican un potencial significativo, a saber, la cuenca Argentina norte y la cuenca Austral-Malvinas. En la primera de ellas, ya se han adjudicado bloques a compañías como Shell, Equinor o YPF para el inicio de exploraciones sísmicas y perforaciones exploratorias.

En la cuenca Austral-Malvinas, ya existe producción de gas en la zona de la costa, lo que en la actualidad se busca es desarrollar estructuras para la explotación de petróleo mar adentro, lo que no sólo significa el despliegue de una ingeniería precisa y adaptable al entorno, sino también construir “ciudades flotantes” y utilizar herramientas que puedan operar en condiciones de alta complejidad.

Estas extracciones de gas y de petróleo constituyen una oportunidad concreta de impulsar varios sectores productivos, mientras que la exportación de los mismos desde plataformas en alta mar, podría generar un ingreso masivo de dólares a la economía. Al mismo tiempo, confirmaría el fin de la dependencia de importaciones energéticas generando una mayor estabilidad macroeconómica.

El desarrollo de la exploración *offshore* en aguas profundas del Mar Argentino abre una nueva frontera energética para el país. Con áreas de alto potencial, como la Cuenca Argentina Norte, el Atlántico Sur se presenta como una oportunidad para diversificar la matriz energética, atraer inversión y ganar relevancia geopolítica. Sin embargo, este avance técnico y económico exige ser acompañado por una política integral que contemple tanto el aprovechamiento del recurso como la conservación del ecosistema marino.

En este contexto, diversas empresas, nacionales e internacionales, ya han iniciado actividades en la plataforma continental. YPF, Shell, Equinor, Qatar Petroleum y Galp lideran campañas sísmicas y preparan las próximas etapas de exploración. Shell, por ejemplo, completó una de las campañas sísmicas 3D más extensas del país, y ha comenzado estudios ambientales de base en los bloques CAN-107 y CAN-109. Por su parte, YPF rediseña su estrategia, luego del pozo Argerich X-1, y busca socios con capacidad técnica y financiera para avanzar en nuevos proyectos, tanto en aguas argentinas como en bloques en la plataforma uruguaya.

El desarrollo *offshore* presenta desafíos adicionales: el costo de perforación en el mar es significativamente más alto que en tierra firme (alrededor de 100 millones de dólares por pozo), lo cual exige inversiones sostenidas y alianzas estratégicas. No obstante, una vez instaladas las plataformas, la operación puede ser más eficiente y de menor mantenimiento que en yacimientos convencionales.

Todo esto sucede en un escenario de creciente presión ambiental y social, especialmente en zonas costeras como Mar del Plata, donde se cruzan las expectativas económicas con las preocupaciones ecológicas. De nuevo, la construcción de un marco regulatorio transparente, con participación científica y control estatal, es clave para evitar conflictos y garantizar un desarrollo sostenible.

El aprovechamiento de los recursos del mar no debe reducirse a una lógica extractiva de corto plazo. Por el contrario, requiere una visión estratégica que articule soberanía, desarrollo tecnológico, generación de empleo, conservación ambiental y presencia activa del Estado y el sector privado. Solo así, el Mar Argentino podrá ser fuente de riqueza genuina.

III.2. El petróleo de Malvinas

Desde mediados de la década de 1970, el Reino Unido comenzó a realizar estudios científicos para analizar las potenciales riquezas del área circundante a las Islas Malvinas. Estos análisis otorgaron resultados esperanzadores que dieron lugar a las primeras misiones enviadas por la corona al Atlántico Sur e integradas por parlamentarios, geólogos e ingenieros. Entre sus objetivos estaba la búsqueda de cuencas petrolíferas (Campagna, 2022). Desde entonces, se han sucedido diversas campañas de exploración para verificar la cantidad y calidad del petróleo bajo el mar (Bernal, 2011; Silenzi de Stagni, 1982).

En la actualidad, mientras Argentina avanza en la exploración *offshore* en la costa bonaerense, en el archipiélago de Malvinas se desarrolla un proyecto petrolero que pone en jaque la defensa de los recursos nacionales. Un consorcio conformado por las firmas británicas Rockhopper (35%) y Navitas (65%), con capitales británicos e israelíes, prepara la explotación de aproximadamente 1.700 millones de barriles de crudo en la cuenca León Marino, al norte de la isla Soledad y a 220 kilómetros de la costa argentina (Degl'Innocenti, 2025).

Esta actividad, autorizada por licencias ilegales otorgadas por el Reino Unido, contraviene las resoluciones internacionales que sostienen la imposibilidad de explotar económicamente un territorio en disputa de soberanía. Pese a ello, el proyecto avanza, contando con el sospechoso silencio del gobierno nacional argentino, liderado por el libertario Javier Milei.

En una audiencia pública realizada el 31 de julio de 2025 en Puerto Argentino, la petrolera británico-israelí Navitas presentó las proyecciones del proyecto León Marino, que prevé extraer crudo y pagar hasta 4.000 millones de dólares en impuestos y regalías a las arcas de la ilegítima e ilegal administración colonial en las Islas, durante la vida útil del yacimiento (Degl'Innocenti, 2025). La empresa estima alcanzar su pico de producción en 2032, con la creación de unos 250 empleos directos e indirectos y la construcción de infraestructura específica, como un hotel de 150 camas y viviendas para trabajadores.

Estos planes, que implican una consolidación del enclave colonial, contradicen de manera directa la Resolución 31/49 de la ONU, que insta a las partes a abstenerse de introducir modificaciones unilaterales mientras persista la disputa de soberanía. Bajo esta premisa, cualquier explotación de recursos naturales en las aguas circundantes a las Islas Malvinas constituye una violación del derecho internacional. A esto se suma que, en el plano interno, la Ley 26.659 prohíbe operar en la plataforma continental sin autorización del gobierno argentino. Sin embargo, su aplicación ha sido intermitente y dependiente de la voluntad política de turno. Actualmente, la actitud de la cancillería argentina parece ser la de no incomodar al usurpador británico.

Este escenario resalta la urgencia de consolidar una política marítima integral que no solo impulse el desarrollo sostenible de los recursos en las aguas jurisdiccionales argentinas, sino que también defienda con firmeza la soberanía en todos los espacios marítimos afectados por pretensiones extranjeras.

IV. HACIA UNA POLÍTICA DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA PARA LA DEFENSA DE SOBERANÍA Y EL DESARROLLO EN EL ATLÁNTICO SUR

En Argentina, la región pampeana fue históricamente la que desempeñó el rol fundamental de la estructura económica y la plataforma de su inserción internacional. El modelo agroexportador, productor de bienes primarios, incorporó al país en el marco de las necesidades del mundo capitalista en expansión.

El interés por el mar llegó mucho después, los primeros estudios científicos acontecieron sobre hidrografía, meteorología, mareología cuando ya estaba bien avanzado el siglo XIX. Argentina se desarrolló como un país terrestre y no se percibe a sí mismo como lo que es: un país marítimo y bicontinental. Crear esta convicción en el pueblo argentino requiere de educación, divulgación y comunicación en forma consistente y de largo plazo.

El último gran intento en esa dirección fue el proyecto Pampa Azul, presentado en 2014, durante el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner. Estaba coordinado por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, pero participaban siete ministerios en total, contando el de Agricultura; Ganadería y Pesca; Defensa; Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto; Turismo y Deportes; Seguridad y Ambiente y Desarrollo Sostenible. Además, se sumaban las universidades e institutos de investigación del CONICET afines a la temática: “En efecto, Pampa Azul significaba una oportunidad, una chance para el sector de la ciencia y la tecnología de incorporarse definitivamente a la discusión grande del Estado argentino” (Esteban, 2021, p. 57). La iniciativa buscaba proporcionar bases científicas a las políticas oceánicas nacionales, el fortalecimiento de la soberanía sobre el mar, la conservación, el uso sostenible de los bienes marinos y la creación y gestión de áreas marinas protegidas: “Estaba previsto que la Iniciativa promoviera innovaciones tecnológicas aplicables a la explotación sustentable de los recursos naturales, el desarrollo de las industrias vinculadas al mar y el fortalecimiento de la conciencia marítima de la sociedad argentina” (MINCYT, 2023, p. 257).

Al año siguiente, en 2015, se aprobó la Ley 27.167 que creó el Programa Nacional de Investigación e Innovación Productiva en Espacios Marítimos Argentinos (PROMAR). Esta norma establecía la conformación de un fondo inicial de 250 millones de pesos para su funcionamiento y segmentaba cinco áreas geográficas prioritarias para investigación: el Banco Burdwood/Namuncurá; el Golfo de San Jorge; las Islas Subantárticas (Georgias y Sándwich del Sur); y el Sistema Fluvio – Marino del Río de la Plata.

Como observamos, se propuso la exploración científica en el mar como una política de Estado, con una acción sostenida capaz de superar las particularidades de cada gobierno, algo que lamentablemente no sucedió. Efectivamente, durante el gobierno de Mauricio Macri, el desfinanciamiento dejó a la iniciativa Pampa Azul inactiva y el buque oceanográfico ARA-Puerto Deseado, perteneciente al CONICET, sin capacidad operativa. Su relanzamiento se generó en 2020, durante el gobierno de Alberto Fernández y se revitalizó la iniciativa. Ahora, en la actualidad, bajo el gobierno libertario, la política en ciencia y tecnología es directamente el abandono y desmantelamiento.

En Pampa Azul estaba presente una idea central que se debe recuperar: “el conocimiento científico al servicio de la soberanía nacional”. El objetivo de Pampa Azul es generar conocimientos científicos interdisciplinarios para el manejo sustentable de los recursos marinos; fomentar innovaciones tecnológicas que aporten a las industrias vinculadas al mar y a las regiones marítimas; y crear en la sociedad una mayor conciencia sobre el patrimonio marítimo (Bilmes y Sala, 2022). Como vimos, el Mar Argentino es uno de

los más extensos y productivos del mundo. Podemos aprovechar esta riqueza a través de una integración entre el conocimiento científico, el desarrollo tecnológico y la innovación productiva:

La grave situación marítima argentina se produce, no obstante, en un marco de creciente disputa global por el Atlántico Sur y la Antártida. Se trata de un marco global de agotamiento y escasez creciente de recursos —o bienes— naturales, producto tanto del productivismo y consumismo desenfrenado que conlleva el capitalismo corporativo global contemporáneo, como de la crisis y transición del sistema mundial. (Bilmes y Sala, 2022, p. 6).

El mayor antecedente al “Streaming del Conicet” estaba dedicado a fortalecer la cuestión marítima en la agenda de desarrollo nacional. Surgió en el gobierno de Cristina Fernández en abril de 2014, luego permaneció desfinanciado y fue relanzado en julio de 2020, proponiendo incrementar barcos y campañas, desarrollar radares, satélites, boyas y reforzar el sistema nacional de datos:

Pampa Azul fortalece la conciencia marítima de la sociedad argentina y respalda con información y presencia científica la soberanía de nuestro país en el área del Atlántico Sur. Por todo esto, constituye una apuesta estratégica en relación al conflicto de soberanía con el Reino Unido por los territorios marítimos e insulares circundantes a Malvinas y la creciente disputa geopolítica en torno al Atlántico Sur y la Antártida. (MINCYT, 2023, p. 16).

En el sistema internacional actual, la soberanía no incluye solamente el control territorial clásico definido por la Paz de Westfalia⁷. En el mundo del siglo XXI, la capacidad de un Estado para ejercer soberanía depende cada vez más de su desarrollo científico tecnológico (Tokatlian, 2024). La ciencia y la tecnología permiten mejorar la industria para la defensa, controlar recursos naturales estratégicos, crear y proteger infraestructuras vitales y disputar influencia en los asuntos de importancia internacional.

El desarrollo de la industria nacional, la producción de sistemas de defensa y el control de cadenas de suministro son fundamentales para potenciar el Estado y su capacidad operativa. Cada una de estas actividades están vinculadas al conocimiento científico aplicado.

La industria de defensa es históricamente motor de innovación. FAdA⁸ en Argentina o Embraer⁹ en Brasil son ejemplos relevantes. A propósito, vale la pena mencionar el programa de construcción de submarinos

7 La Paz de Westfalia fue un conjunto de tratados firmados en 1648 que pusieron fin a la Guerra de los Treinta Años (1618 – 1648) en el Sacro Imperio Romano Germánico. Los acuerdos pusieron fin a un conflicto devastador que había combinado disputas religiosas, políticas y territoriales, provocando una profunda crisis demográfica y económica en gran parte de Europa Central.

La importancia histórica de la Paz de Westfalia radica en que sentó las bases del sistema internacional moderno, al consolidar el principio de soberanía estatal, según el cual cada Estado ejerce autoridad suprema sobre su territorio sin injerencias externas. Además, reconoció la igualdad jurídica entre los Estados, afirmó la libertad religiosa dentro de ciertos límites y redefinió fronteras y equilibrios de poder en Europa. Por estos motivos, Westfalia suele considerarse el punto de partida del orden político internacional basado en Estados soberanos.

8 FAdA (Fábrica Argentina de Aviones “Brigadier San Martín”) es la empresa aeroespacial estatal de la Argentina. Fue creada originalmente en 1927 y es una de las industrias aeronáuticas más importantes de América Latina. Su función principal es el diseño, fabricación, modernización y mantenimiento de aviones. Entre sus desarrollos más conocidos se encuentra el IA-63 Pampa, un avión de entrenamiento militar. FAdA tiene un rol estratégico en la industria de defensa y la soberanía tecnológica.

9 Embraer es una empresa aeroespacial brasileña fundada en 1969. Es una de las principales fabricantes de aviones del mundo, especialmente en el segmento de aviones regionales, ejecutivos y militares. Embraer es considerada un ejemplo importante del desarrollo tecnológico e industrial de América Latina. También tiene un papel estratégico en la industria de la defensa y la aviación, contribuyendo a la autonomía tecnológica de Brasil.

nos brasileños (PROSUB) que se están elaborando para vigilancia y protección del Atlántico Sur. Dicho programa incluye la producción del primer submarino a propulsión nuclear en Latinoamérica¹⁰. Estos desarrollos no solo tienen impacto en la defensa de soberanía, sino que además favorecen la creación o el crecimiento de muchas empresas, y que a su vez generan empleo calificado.

En ese sentido, luego de la tragedia del ARA San Juan, nuestro país debe plantear la necesidad de recuperar esa capacidad. Esto es muy importante en el marco de proteger los intereses estratégicos en el Atlántico Sur (Gioffreda, 2021).

En Argentina, el desarrollo satelital a través de INVAP¹¹ evidencian cómo la tecnología fortalece la soberanía. Los satélites geoestacionarios son un logro científico que funciona como herramienta de control territorial y otorga autonomía en el campo de las comunicaciones.

La defensa de soberanía también implica el control de recursos naturales estratégicos como el litio, tierras raras, hidrocarburos, recursos pesqueros, agua dulce, entre otros. Sin capacidad científica para explorar, explotar y agregar valor a estos bienes, el Estado queda limitado a exportar materias primas.

Por otra parte, la cooperación tecnológica, la diplomacia científica y la participación en proyectos globales (vinculados por ejemplo a la energía nuclear o la investigación antártica) fortalecen la posición internacional de un Estado. De este modo, la ciencia también opera como instrumento de proyección internacional.

A su vez, es muy probable que la importancia del mar se incremente en el futuro, al igual que el valor de los recursos que contiene, a medida que la población mundial crezca (Altieri, 2018). También como medio de transporte seguirá siendo central en el comercio mundial.

El Atlántico Sur constituye uno de los espacios geopolíticos más importantes para la Argentina, en el que hay que considerar la Zona Económica Exclusiva, la Plataforma Continental extendida reconocida por Naciones Unidas en 2016, los recursos naturales (pesqueros, hidrocarburos, minerales), la situación de las Islas Malvinas, Georgias y Sandwich del Sur y la Antártida. La capacidad científica y tecnológica es necesaria para conocer, controlar y gestionar este inmenso y rico territorio, que, como indican Caplan y Eissa (2015) debe entenderse como un “todo sistémico”.

Por otra parte, es necesario tomar conciencia del potencial económico del Mar Argentino. Por eso, es imprescindible desarrollar investigaciones relacionadas con los recursos disponibles, su localización, su costo de explotación, y los actores económicos –empresarios, trabajadores y el Estado– con capacidad de involucrarse en estas actividades (Baruj y Drucaroff, 2018).

10 El proyecto principal de PROSUB (Programa de Desarrollo de Submarinos), es el submarino nuclear llamado Álvaro Alberto, que será el primer submarino de propulsión nuclear de América Latina y tendrá la capacidad de permanecer sumergido durante largos periodos, recorrer grandes distancias y operar con mayor sigilo, lo que aumenta significativamente la capacidad defensiva de Brasil, especialmente en la protección del Atlántico Sur y de sus recursos naturales.

11 INVAP es una empresa estatal de alta tecnología fundada en 1976, con sede en Bariloche, provincia de Río Negro. Se especializa en el desarrollo de tecnología nuclear, satelital, espacial, radares y sistemas complejos, siendo una de las empresas tecnológicas más avanzadas de América Latina. INVAP ha diseñado y construido satélites como el ARSAT-1 y ARSAT-2, reactores nucleares de investigación exportados a otros países y sistemas de radar para la defensa y el control del espacio aéreo.

El estudio prospectivo de carácter exploratorio realizado por el CIECTI¹² permitió identificar el potencial económico en sectores como petróleo y gas, energía oceánica, pesca y acuicultura, turismo, minerales marinos, microalgas y algas y, por último, industria naval e infraestructura logística:

El análisis arrojó un potencial económico de estos sectores para los próximos veinte años de 216 mil millones de dólares de valor agregado, 170 mil nuevos empleos y un flujo de divisas por 160 mil millones de dólares en el escenario más conservador. Esto implica ingresos por cerca del 40% del PBI argentino” (Baruj y Drucaroff, 2018, p. 8).

Ya hemos mencionado que el reconocimiento internacional de la extensión de la Plataforma Continental Argentina fue posible gracias a décadas de investigación geológica, oceanográfica y cartográfica sostenidas por instituciones científicas nacionales. Sin datos científicos precisos sobre la prolongación natural del territorio, el caso argentino habría carecido de sustento ante la Comisión de Límites de la Plataforma Continental de la ONU. La ciencia es instrumento estratégico que fortalece la posición internacional del país y consolida derechos sobre espacios marítimos de enorme valor económico y político. La defensa de soberanía comienza por el conocimiento.

La proyección hacia la Antártida es inseparable del Atlántico Sur. La presencia científica permanente en bases antárticas y las operaciones del rompehielos ARA Almirante Irizar constituyen elementos de soberanía. A propósito, la Argentina construyó en el año 2023 tres nuevos laboratorios multidisciplinarios en las bases San Martín, Orcadas y Esperanza. El Sistema del Tratado Antártico privilegia la actividad científica como forma legítima de presencia, por lo que funciona como mecanismo de legitimación internacional. Por esto, la inversión en investigación antártica no es solo académica, sino política y geopolítica.

V. CONCLUSIÓN

Nos encontramos frente a un escenario de fuertes presiones sobre el Mar Argentino por diversos factores, ya sea a partir de los intereses económicos alrededor de las exploraciones *offshore*, o por la cada vez más desafiante situación colonial en la que se encuentran las Islas Malvinas y demás espacios insulares y marítimos (donde el Reino Unido avanza en exploración y explotación ilegal de recursos que se encuentran en zonas en disputa), o producto de las posibilidades de pesca (legal e ilegal) a gran escala, o por la biodiversidad y la riqueza de los ecosistemas marinos que existen en el área. Por todo lo dicho es urgente retomar políticas públicas que pongan al conocimiento científico y la soberanía nacional en el centro de la cuestión marítima.

El mar es un espacio estratégico para el desarrollo, la identidad y la soberanía del país. Aprovecharlo en favor de nuestros intereses requiere de una política sostenida en el tiempo y consciente de su importancia, incorporándolo a un proyecto de país a largo plazo. Es vital hacerlo no solo por su riqueza productiva y económica, sino por su importancia geopolítica.

12 Centro Interdisciplinario de Estudios en Ciencia, Tecnología e Innovación.

Mapa de los Espacios Marítimos Argentinos



REFERENCIAS

- Alonso, E; Bertaccini, R; Gallo Peláez, P; Lucatelli, N. y Volpe, M. (2012). *Malvinas: descolonización, paz y soberanía*. Buenos Aires: Confederación de Trabajadores de la Educación de la República Argentina (CTERA)
- Altieri, M. (2018). Nuevas Dinámicas del Poder Naval en el Siglo XXI: la competencia por el control en el espacio marítimo. *Revista Relaciones Internacionales* n° 55/2018. 197– 211.
- Aristóteles (2003). *Política*. Buenos Aires: Centro editor de cultura.
- Baruj, G. y Drucaroff, S. (2018). *Estimaciones del potencial económico del océano en la Argentina*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CIECTI.
- Bernal, F. (2011). *Malvinas y petróleo. Una historia de piratas*. Claves para todos. Colección dirigida por José Nun. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Bilmes, J. y Sala, J. (2022) La Iniciativa Pampa Azul y su rol en la proyección marítima y bicontinental argentina. *Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía*. N° 32 julio-diciembre 2022 | 136.
- Campagna, J. C. (2022). *Malvinas en el escenario internacional. Importancia geopolítica de las Islas y del Atlántico Sur*. Buenos Aires: Autores de Argentina.
- Caplan, S. y Eissa, S. (2015). Análisis estratégico del Sistema Malvinas, Antártida y Atlántico Sur. EDENA – *Serie documentos de trabajo* N° 28.
- Carmona, G. (5 de diciembre de 2025). “Pampa Azul, víctima ilustre del científicidio mileista”. Portal Atlántico Sur. <https://www.portalatlanticosur.com/pampa-azul-victima-ilustre-del-cientificidio-mileista/>
- Castro, J. (2013). *Malvinas hoy. Su importancia económica y geopolítica*. Buenos Aires: Editorial Distal.
- CONICET (18 de agosto 2025). “Finalizó la histórica campaña submarina liderada por científicos del CONICET que emocionó a millones de personas a través del streaming”. <https://www.conicet.gov.ar/finalizo-la-historica-campana-submarina-liderada-por-cientificos-del-conicet-que-emociono-a-millones-de-personas-a-traves-del-streaming/>
- Degl’Innocenti, C. (2025). “Malvinas: avanza un millonario proyecto petrolero británico-israelí que expuso la fractura entre el Gobierno y Tierra del Fuego”. Perfil. <https://www.perfil.com/noticias/politica/malvinas-avanza-un-millonario-proyecto-petrolero-britanico-israeli-que-expuso-la-fractura-entre-el-gobierno-y-tierra-del-fuego.phtml>
- Erlich, U. (2015). *Malvinas: soberanía y vida cotidiana: etapas y perspectivas de la política exterior argentina a 50 años de la Resolución 2065 (XX) de Naciones Unidas*. Villa María: Edivum.
- Esteban, P. (2021). *El campo azul: un viaje por la geopolítica del Mar Argentino*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Gioffreda, C. (2021). Los espacios vitales del sur argentino: el Atlántico Sur y el futuro de la Antártida. URVIO, *Revista Latinoamericana de Estudios de Seguridad* No. 30.
- Global Ports (2025). “El mar argentino frente a Mar del Plata: Shell y YPF apuestan al offshore en una etapa decisiva”. <https://www.globalports.com.ar/el-mar-argentino-frente-a-mar-del-plata-shell-y-ypf-apuestan-al-offshore-en-una-etapa-decisiva/#:~:text=Resultados%20en%20an%C3%A1lisis:%20decisi%C3%B3n%20sobre%20primer%20pozo%2C%20prevista%20para%20fin%20de%202025>
- González Levaggi, A. (2023). Argentina frente al Atlántico Sur: entre una inestabilidad crítica y una restringida (1983–2023). *Relaciones Internacionales*, 32(65), 177, <https://doi.org/10.24215/23142766e177>
- Instituto Geográfico Nacional. *Límites, superficies y puntos extremos*. <https://www.ign.gob.ar/nuestrasactividades/geografia/datosargentina/limitessuperficiesypuntosextremos>
- Ley 23.968 (1991). *Fijase las Líneas de Base de La República Argentina*. <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/367/norma.htm>

- Ley 25.860 (2003). *Institúyese el 16 de julio como Día de los Intereses Argentinos en el Mar, en homenaje al nacimiento del Almirante Segundo R. Storni*. <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/90000-94999/91778/norma.htm>
- Ley 26.659 (2011). *Establécense condiciones para la exploración y explotación de hidrocarburos en la Plataforma Continental Argentina*. <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/180000-184999/181076/norma.htm>
- Ley 27.167 (2015). *Programa Nacional de Investigación e Innovación Productiva en Espacios Marítimos Argentinos —PROMAR—*. <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/250000-254999/251438/norma.htm>
- Mahan, A. T. (1897). *Influencia del poder naval en la historia, 1660-1783* (Tomo I; trads. R. Cervera y E. Sobrini). Madrid: Imprenta de la Dirección de Hidrografía. <https://archive.org/details/influencia-del-poder-naval-en-la-historia-1660-1783-tomo-i-alfred-t.-mahan-v/page/8/mode/2up>
- Mahan, A. T. (1898). *Influencia del poder naval en la historia, 1660-1783* (Tomo II; trads. R. Cervera y E. Sobrini). Madrid: Imprenta de la Dirección de Hidrografía.
- Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación (2023). *Pampa Azul: el mar argentino como vector de desarrollo: una política de ciencia, tecnología e innovación mirando al Mar*. Buenos Aires: Fundación CICCUS.
- Ministerio de Educación de la Nación (2022). *Malvinas y el mar*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ministerio de Educación de la Nación.
- Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación (2023). *Pampa Azul: el mar argentino como vector de desarrollo: una política de ciencia, tecnología e innovación mirando al Mar*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Fundación CICCUS.
- Naso, G. (14 de noviembre de 2019). “Áreas estratégicas con mirada universitaria”. Página 12. <https://www.pagina12.com.ar/230889-areas-estrategicas-con-mirada-universitaria>
- Nogueira, C. (2022). *Malvinas y la competencia por la conectividad en el Atlántico Sur*. Universidad de la Marina Mercante. Buenos Aires.
- Página 12 (26 de abril de 2025). “Trump ordenó impulsar la extracción de minerales en aguas internacionales”. <https://www.pagina12.com.ar/821093-trump-ordeno-impulsar-la-extraccion-de-minerales-en-aguas-in>
- Resolución 31/49 de la Asamblea General de las Naciones Unidas (1976). *Cuestión de las Islas Malvinas (Falkland)*. https://www.iri.edu.ar/publicaciones_iri/manual/Malvinas/RESOLUCION%2031-49.pdf
- Ruiz, O. (2021). *Geopolítica de Malvinas, Antártida y Atlántico Sur: Argentina y la construcción de un liderazgo regional*. Córdoba: Quo Vadis Ediciones.
- Sala, J. (2025). *Iniciativa Pampa Azul: ciencia post-normal para la gestión costera y marina. Malvinas en Cuestión N.º 4*.
- Silenzi de Stagni, A. (1982). *Las Malvinas y el petróleo I*. Buenos Aires: El Cid Editor
- Silenzi de Stagni, A. (1983). *Las Malvinas y el petróleo II*. Buenos Aires: Editora Theoría
- Storni, S. (2009[1916]). *Intereses argentinos en el mar*. Buenos Aires: Armada Argentina.
- Swissinfo.ch (29 de abril 2025). *Minera canadiense presenta en EEUU primera solicitud de explotación en alta mar*. <https://www.swissinfo.ch/spa/minera-canadiense-presenta-en-eeuu-primera-solicitud-de-explotaci%C3%B3n-en-alta-mar/89235983>
- Tokatlian, J. G. (2024). *Consejos no solicitados sobre política internacional*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Waldbillig, M. (2025). *Talud Continental IV: reflexiones sobre modelos de ciencia y soberanía desde el Atlántico Sur profundo*. <https://90lineas.com/2025/08/08/talud-continental-iv-cuando-el-mundo-habla-de-la-argentina-que-sonamos-el-gobierno-nos-devuelve-al-siglo-xix/>

RESEÑA DE LIBROS

El estudio de los riesgos psicosociales en el trabajo en una gran empresa industrial: marco teórico y diseño metodológico de Julio César Neffa y María Laura Henry (Eds.)¹

Mirian Graciela ARCE²



1 Sugerencia de citación: Arce, M. G. (2026). Reseña sobre *El estudio de los riesgos psicosociales en el trabajo en una gran empresa industrial: marco teórico y diseño metodológico* de Julio César Neffa y María Laura Henry (Eds.), *Revista de Economía Política y Desarrollo*, Vol. 2. – Num. 3., pp.93-95.

2 Magister en Gobierno y Economía Política; Especialista en Gestión de las Relaciones del Trabajo. Profesora en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Nordeste; integrante del equipo de investigación sobre RPST –Grupo de Estudios sobre el Trabajo (GET-FCE-UNNE)–. Correo electrónico: mirian.arce@comunidad.unne.edu.ar

Esta reseña de la obra *El estudio de los riesgos psicosociales en el trabajo en una gran empresa industrial: marco teórico y diseño metodológico* –de Neffa y Henry (2024), escrito en colaboración con un equipo multidisciplinario–, se confeccionó a partir de tres ejes principales que condujeron el recorrido por sus hojas: experiencia lectora, aportes a la disciplina y a su metodología de investigación.

Desde sus primeras páginas el libro invita a pensar las relaciones del trabajo, para ello, parte de una investigación de la Universidad Nacional de Moreno dirigida por Neffa que se realizó durante 2022–2023, en la que se relevaron los riesgos psicosociales en una gran empresa industrial de Argentina. Si bien, la existencia de acuerdos de confidencialidad impidió incluir en este libro el diagnóstico, los resultados y las recomendaciones surgidas de aquél proyecto, los editores lograron convertir esta limitación en una oportunidad para plasmar el marco teórico y el diseño metodológico, haciendo posible al lector acceder a la trastienda de la investigación.

El libro se estructura en dos grandes bloques que en total suman nueve capítulos. El primer apartado se titula: Objetivos, marco teórico y operacionalización de conceptos, y contiene dos capítulos; mientras el segundo, denominado: El abordaje metodológico utilizado: disciplinas y técnicas, engloba los siete capítulos restantes.

El capítulo uno, a cargo de Neffa y el más extenso de la obra, despliega los conceptos necesarios para comprender la problemática de los riesgos psicosociales en el trabajo, constituyéndose en un gran aporte a la disciplina. Mediante una estrategia narrativa el autor introduce de manera elegante y amena para el lector, a las concepciones teóricas que dominaron el escenario intelectual desde mediados del siglo XIX hasta la actualidad. Esta disposición de los contenidos le permite articular la trama de manera tal que el receptor, a medida que lee, consigue formarse una panorámica de la situación dentro de la cual cobra especial sentido la temática de los riesgos psicosociales en el trabajo (RPST). Dicha estrategia expositiva de Neffa, pulcra, exhaustiva, y didáctica como nos tiene acostumbrados el autor, desemboca en el detalle de los principales modelos explicativos en torno a los riesgos psicosociales en el trabajo, cuyo cierre de capítulo incluye el enfoque de Michel Gollac en tanto marco teórico tomado en la investigación de base.

El capítulo dos, autoría conjunta de Henry y Neffa, presenta las variables, indicadores y técnicas que se utilizaron en dicho estudio, aportando un repertorio de elementos metodológicos estructurales para la investigación en el área.

El capítulo tres, escrito por Henry y Neffa, presenta el diseño de la investigación de base, justificando su encuadre en el paradigma de la investigación-acción y el abordaje mixto e interdisciplinario, en coincidencia con la tradición impulsada por Neffa. En este también se detallan las actividades previas que fueron necesarias para la elaboración de un proyecto de la envergadura de aquél, al igual que la composición y funciones del equipo que intervino, ofreciendo un punto de vista valioso para la metodología de la investigación.

El capítulo cuatro, a cargo de Neffa, relata los pasos en la programación del proyecto. Si bien este es el capítulo más breve de la obra, su contenido permite al lector conocer las actividades necesarias que llevó adelante el equipo y que pueden usarse como modelo de planificación en estudios de corte similar.

El capítulo cinco, de Esther Giraudo y Lilia Chernobilsky, está dedicado a los talleres de visualización que se implementaron para la recolección de datos en el estudio de base. Las autoras ofrecen una exposición pormenorizada de la metodología del taller y de sus ventajas para lograr que los trabajadores objetiven lo subjetivo; sus reflexiones sobre los aspectos operativos y las limitaciones de esta técnica constituyen un

aporte valioso al campo interdisciplinario, en tanto ofrecen orientaciones prácticas para su ejecución y para el diálogo con metodologías de otras disciplinas.

El capítulo seis, autoría de Daniel Fontana, describe el procedimiento que se utilizó en la investigación de base para recolectar y sistematizar la información sobre el servicio de medicina laboral de la empresa, sus políticas de prevención y el estado de salud de los trabajadores. En este, detalla los circuitos que posibilitaron un diagnóstico de enfermedades vinculadas a los RPST y ofrece sugerencias para la aplicación de dicho procedimiento en el análisis de medianas y grandes empresas.

En el capítulo siete, Lucie Nouviale expone el enfoque y los objetivos de la ergonomía aplicada al estudio de los riesgos laborales. Su descripción detallada de la metodología y de las herramientas de recolección de datos, incluidas las grillas de entrevistas y observaciones que permiten reconstruir los instrumentos completos, constituye una contribución significativa para la investigación en este ámbito.

El capítulo ocho, a cargo de Henry, explicita los pasos seguidos en la preparación de la encuesta que se aplicó. Tal instrumento resultó de la revisión de una encuesta sobre riesgos psicosociales en el trabajo elaborada por un equipo encabezado por Michel Gollac, y posteriormente adaptada por Neffa al contexto argentino. Gran parte del capítulo se concentra en la organización del trabajo de campo, haciendo especial énfasis en el papel que jugaron los informantes clave y el análisis documental de la estructura de la empresa para el diseño y selección de la muestra (tamaño y cantidad muestral) y los criterios de estratificación de las variables en estudio. Si bien el carácter técnico del tema requiere cierto conocimiento previo por parte del lector, el capítulo ofrece un panorama claro del proceso, que sirve de referencia para quienes investiguen empresas de la magnitud de la estudiada.

El capítulo nueve, de Lara Yepes y Karen Ortiz, presenta una descripción detallada, desde la óptica de las relaciones laborales, de la metodología cualitativa utilizada en el estudio de base y de las técnicas que la componen: análisis documental y entrevistas. Al respecto, las autoras señalan que ambas técnicas cumplen funciones complementarias, en tanto, la revisión documental apunta a conocer la estructura formal de la organización, mientras las entrevistas a los responsables de recursos humanos permiten acceder a la organización real y a los modos en que se gestiona el personal. El capítulo cierra con la definición de las dimensiones de análisis adoptadas para los procesos de gestión de personas: selección, capacitación, desarrollo, comunicaciones internas, análisis de estructura y desempeño.

Como consideraciones finales es posible señalar que en la obra reseñada, la exposición detallada, rigurosa y sistemática del marco teórico y del estado del arte, permiten al lector, incluso al poco versado en la temática, fluir por las páginas con escasa dificultad, a la vez que construir una imagen completa del fenómeno en cuestión. En relación con los aspectos vinculados al diseño metodológico, estos se tornan un mapa eficiente para quienes buscan incursionar en el estudio de grandes organizaciones. De igual manera, la amplia gama de técnicas e instrumentos que contiene, convierten a la obra en literatura valiosa para investigadores y tesis. Por lo tanto, *El estudio de los riesgos psicosociales en el trabajo en una gran empresa industrial: marco teórico y diseño metodológico*, no solo realiza un aporte significativo a la comprensión de los riesgos psicosociales en el trabajo, sino también, a las metodologías y técnicas de investigación aplicadas a este tipo de problemáticas.

REFERENCIAS

Neffa, J. C. y Henry, M. L. (Eds.). (2024). *El estudio de los riesgos psicosociales en el trabajo en una gran empresa industrial: marco teórico y diseño metodológico*. UNM Editora: Moreno, Argentina.

PAUTAS PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS

(Disposición UNM -DEyA N° 48/2018)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

GUÍA PARA LA PRESENTACIÓN DE ARTÍCULOS

(Disposición UNM-DEyA N° 48/2018)

Indicaciones generales

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

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

Textos

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

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

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

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

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

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

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

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

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

VI. Las citas textuales de cuatro renglones o menos podrán hacerse seguidas en el texto, utilizando comillas para indicar que se trata de una cita textual. Al final de la cita, se indicará entre paréntesis el número o los números de página en que aparece el texto original.

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

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

Referencias

Las referencias de citas en el texto deberán reunir el criterio establecido por debe seguir el estilo APA (American Psychological Association).

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

De artículos en revistas académicas:

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

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

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

De libros:

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

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

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

De capítulos de libros:

- Apellido, iniciales del/os autor/es del capítulo (autores separados por “.” cuando son más de dos y/o “., y”, según corresponda).
- Año de publicación entre paréntesis.
- Título del capítulo.
- La palabra “En”, seguida por las iniciales y apellido del editor del libro en el cual aparece el capítulo, seguido de “(Ed.)”
- Título del libro en el cual aparece el capítulo, en letra cursiva.
- Entre paréntesis, las páginas correspondientes al capítulo.
- Lugar de publicación (ciudad, estado, provincia, país), seguido de dos puntos.
- Nombre de la editorial.

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

De documentos de trabajo:

- El formato es similar al del libro. Si proviene de una serie reconocida, incluya el título de la serie y el número entre paréntesis después del título.
- Apellido, iniciales del/os autor/es del capítulo (autores separados por “.” cuando son más de dos y/o “., y”, según corresponda).
- Año de publicación entre paréntesis.
- Título del documento en letra cursiva.
- Título de la serie y número entre paréntesis.
- Lugar de publicación (ciudad, estado, provincia, país), seguido de dos puntos.
- Nombre de la editorial.

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

Nota sobre el DOI

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

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

Otras sugerencias para la redacción:

- Uso de mayúsculas:

Si se utilizan: nombres propios, marcas, asignaturas o materias, carreras, instituciones, títulos, premios, nombre de eventos, etc. Las siglas van completas con mayúsculas cuando son menores a 4 letras y mayúscula minúscula mayor igual a 5 letras. La primera vez que se las nombra debe indicarse qué significan. Ejemplo: ONU, Unicef. Se utiliza mayúscula cuando se consigna el nombre de una ley. Ejemplo: Ley de Ética en la Función Pública. Los cargos y las instituciones en mayúscula. Ejemplo: Ministro XXX / Ministerio de Justicia, Seguridad y Derechos Humanos. Los términos “provincia”, “ciudad”, “municipio” y similares van con minúscula, excepto cuando integran el nombre de una institución. Ejemplo: en la provincia de Buenos Aires... / Policía de la Provincia de Buenos Aires. Los meses y los días de la semana van con minúscula.

- Estilo:

Decimos “la década del 90” (sin apóstrofo) o “la década de 1990”, y “la década de los noventa” (o “los años noventa”). La abreviatura de página es p. (p. 54) y la de páginas pp. (pp. 54-58). Se prefiere la separación decimal entre parte entera de la decimal debe usarse la coma, según establece la normativa internacional. La leyes se escriben sin separación de puntos, ejemplo ley 25188.

- Uso de supra índices para notas al pie:

Se coloca el número después del punto. Ejemplo: “...entre otros problemas.”

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

**REVISTA DE ECONOMIA POLITICA Y DESARROLLO DEL DEPARTAMENTO
DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MORENO**

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

Edificio Historico — Ala Oeste 1° Piso

Oficina A 102 - Interno: 100 3620

Correo electronico: repyd@unm.edu.ar

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

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

Internos: 123 y 124

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

SUMARIO

INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

Política industrial y empleo en Sudamérica: Un análisis estructural multisectorial

Joaquín LUCERO, Francisco LEIVA y Hernán Alejandro ROITBARG

Reflexiones críticas sobre la Teoría del Dinero Moderno: los avatares del dinero y el Estado en la historia

Alcides BAZZA, Eduardo CRESPO, Alexandre FREITAS, Javier GHIBAUDI y Marcelo MUÑIZ

Poder de negociación y determinación salarial. Debates teóricos y aportes para el caso argentino

Ramiro GIMÉNEZ GARCÍA

Ciencia y tecnología para el desarrollo argentino en Atlántico Sur

Juan Cruz CAMPAGNA, Nayla VERÓN y Román RUEDA

RESEÑA DE LIBROS

El estudio de los riesgos psicosociales en el trabajo en una gran empresa industrial: marco teórico y diseño metodológico de Julio César Neffa y María Laura Henry (Eds.)

Mirian Graciela ARCE