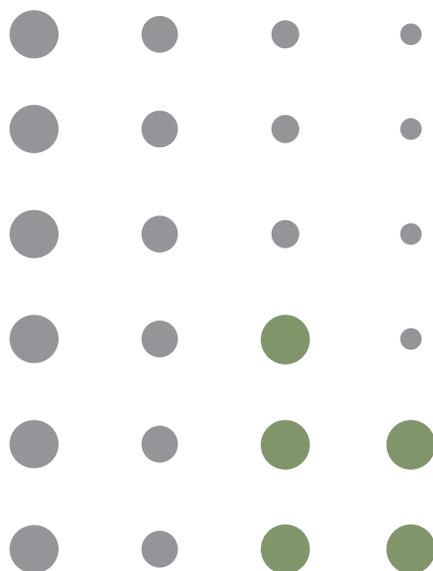


REVISTA  
ECONOMÍA

VOL. 73 | N.º 117 | MAYO 2021



FUGA DE CAPITALES EN AMÉRICA LATINA:  
EFECTOS PARA SU DESARROLLO

REVISTA ECONOMÍA

Vol. 73, N.º 117 (mayo 2021)

FUGA DE CAPITALS EN AMÉRICA LATINA:  
EFECTOS PARA SU DESARROLLO

EDITORES

JONATHAN BÁEZ VALENCIA  
*Universidad Central del Ecuador*

ROBERTHO ROSERO  
*Universidad Central del Ecuador*

CHRISTIAN OROZCO  
*Universidad Central del Ecuador*

La Revista Economía es una publicación de carácter semestral del Instituto de Investigaciones Económicas de (IIE) de la Universidad Central del Ecuador (Quito, Ecuador). Constituye un espacio de reflexión crítica de la realidad socioeconómica y ambiental contemporánea, especialmente del Ecuador y de América Latina. La Revista Economía persigue un pensamiento plural y diverso en la economía y en las ciencias sociales para responder con voces alternativas y críticas a los problemas y retos de la sociedad latinoamericana.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

DIRECTOR Robertho Rosero

CONSEJO EDITORIAL

Nancy Medina, Guido Duque, Bryan Espinoza, Robertho Rosero (*Universidad Central del Ecuador*); Xabier Arrizabalo, Mario del Rosal, Francisco Murillo (*Universidad Complutense de Madrid, España*); Ana Cubillo, Antonio Hidalgo (*Universidad de Huelva, España*); Luis Guridi, Unai Villalba, Yolanda Jubeto (*Universidad del País Vasco, España*); Fernanda Wanderley (*Universidad Católica Boliviana, Bolivia*), Rodolfo Pastores (*Universidad Nacional de Quilmes, Argentina*), Luis Montoya (*Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú*), José Gómez (*Universidad de Alicante, España*), Adoración Guamán, Raúl Lorente (*Flacso, Ecuador/Universitat de València, España*), Nora Fernández (*Pontificia Universidad Católica del Ecuador*), Jaime Osorio (*Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México*), Adrienne Falcon (*Michigan State University, usa*), Sara Latorre (*Flacso, Ecuador*), Juan Paz y Miño (*Universidad UTE, Ecuador*), Demian Panigo (*Universidad Nacional de La Plata-Conicet, Argentina*).

EDITOR GENERAL

Christian Orozco

EDITORES DEL DOSSIER

Jonathan Báez Valencia y Robertho Rosero

EDICIÓN DE TEXTO

Gustavo Pazmiño

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Patric Hollenstein, Gustavo Pazmiño, Steven Castillo

DIRECCIÓN REVISTA ECONOMÍA

Ciudadela Universitaria, Avenida América

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Central del Ecuador

Quito, Ecuador

Teléfono: +593 (02) 252 5018, ext. 502

Correo electrónico: [revistaeconomia@uce.edu.ec](mailto:revistaeconomia@uce.edu.ec)



Los contenidos pueden usarse libremente, sin fines comerciales y siempre y cuando se cite la fuente. Si se hacen cambios de cualquier tipo, debe guardarse el espíritu de libre acceso al contenido.

## TABLA DE CONTENIDO

Vol. 73, N.º 117 (mayo 2021)

Editorial .....	v
DOSSIER	
Sentado en un carrusel: fuga de capitales en el Ecuador (2018-2020) .....	13
<i>Eric Stefano Meyer, Universidad Central del Ecuador (Ecuador)</i>	
Precios de transferencia en el comercio exterior del complejo sojero argentino (2004-2020) .....	29
<i>Gustavo García,<sup>1</sup> Alejandro Gaggero<sup>2</sup></i>	
<i><sup>1</sup>Universidad Nacional de Rosario, <sup>2</sup>Universidad de Buenos Aires (Argentina)</i>	
ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS	
Educación para la práctica de la economía social popular y solidaria .....	47
<i>José Astudillo Banegas, Universidad de Cuenca (Ecuador)</i>	
La violencia epistémica en las ciencias económicas: pandemia, <i>confusión epocal</i> y extravío en el mar caudaloso de los problemas públicos .....	59
<i>El Colegio Mexiquense, A. C. (México)</i>	
Dineros alternativos: herramientas monetarias con cualidad ecológica .....	79
<i>Héctor López Terán, Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM (México)</i>	
Concentración y tasas de interés en el sistema financiero ecuatoriano .....	93
<i>Pedro Páez Pérez,<sup>1</sup> Óscar Jaramillo Vásquez<sup>2</sup> y Richard Ramírez González<sup>2</sup></i>	
<i><sup>1</sup>Investigador independiente, <sup>2</sup>Universidad Torcuato Di Tella (Argentina)</i>	
RESEÑA	
Miguel Braun y Lucas Llach (2018). Macroeconomía argentina. Manual para (tratar de) comprender el país. ....	107
<i>Ignacio Rossi, Instituto del Desarrollo Humano, Universidad Nacional de General Sarmiento</i>	
POLÍTICA EDITORIAL Y NORMAS DE PUBLICACIÓN .....	113



## EDITORIAL

Vol. 73, N.º 117 (mayo 2021)

Los debates sobre las restricciones al desarrollo de los países en América Latina ha sido una de las constantes en los análisis económicos. Desde los aportes de Prebisch (1950) con el «deterioro de los términos de intercambio» hasta la «superexplotación de la fuerza de trabajo» propuesta por Marini (1978), así como otros postulados más, han tratado de explicar analíticamente las razones por las que la región ha visto limitadas sus posibilidades de desarrollo. Sin embargo, uno de los elementos poco estudiados, según los últimos estudios sobre esta problemática, tiene que ver con la falta de divisas en los países, es decir, por la fuga de capitales. De esa manera, como mencionan Panigo y Castillo (2018):

[...] entendemos a la fuga de capitales como el componente central en los países latinoamericanos a la hora de explicar el estrangulamiento por falta de divisas, antes que la falta de competitividad comercial. De hecho, según datos de la CEPALSTAT (CEPAL), el déficit crónico de la cuenta corriente no se debe a la balanza de bienes —estructuralmente positiva pese a exportar bienes de baja complejidad— sino a la balanza de rentas y servicios de la cuenta corriente y a la formación de activos por parte del sector privado no financiero de la cuenta de capital. [En efecto] sobre diseño de políticas para el desarrollo. Estas están más ligadas, en términos de prioridades, al establecimiento de un marco regulatorio que permita evitar la fuga del excedente y la formación de activos externos. (pp. 142-143)

A tal punto llega la problemática que, según Rúa (2019):

La fuga de divisas constituye, luego de las importaciones, la salida más relevante de moneda extranjera de la balanza de pagos, representando, entre 2002 y 2017, un promedio del 44% de los ingresos financieros y comerciales de Argentina, 37% de los de Brasil, 93% de los de México, 98% de los de Venezuela, 50% de los de Chile, 64% de los de Colombia, 24% de los de Perú y 33% de los de Uruguay. (pp. 172-173)

No obstante, si bien la fuga de capitales representa una restricción al desarrollo de la gran mayoría de la población en cada país con sus implicaciones a nivel general de la economía (Gaggero, Gaggero y Rúa, 2015), al mismo tiempo ésta representa una forma de perpetuar las fortunas de los agentes que, a través de una serie de acciones, fugan divisas y las colocan en territorios que les son de gran privilegio para mantener su posición social en detrimento del mejoramiento de las condiciones de vida del conjunto de las sociedades, se trata de guardidas fiscales y la serie de mecanismos que estos agentes despliegan para frenar el desarrollo.

En efecto, se estima que «por lo menos USD 21 billones de la riqueza financiera privada se refugia en este tipo de jurisdicciones» (Henry, 2012; citado en Ordóñez, 2017, p. 5). Otros estudios muestran que «en el año 2008 el patrimonio financiero de los particulares de todo el mundo —depósitos bancarios, acciones, fondos de inversión y seguros— ascendía a 75 billones

de dólares. De ellos, el 8%, unos 6 billones, se encuentran en paraísos fiscales» (Zucman, 2015, p. 50). Así, «el propio término fuga de capitales [...] coloca la responsabilidad en el país que pierde el dinero [...]. Sin embargo, cada fuga de capitales que salen de África debe corresponderse con una afluencia en algún otro lugar» (Shaxson, 2014, p. 30). Por lo que, con estos elementos, se cierra el ciclo de prohibición del desarrollo para las mayorías en los países de la periferia, entre ellos los de América Latina, sin embargo, sus élites a través de este proceso mantienen sus privilegios. Desde esta perspectiva, en este dossier de la Revista Economía se presentan contribuciones para atender esta problemática.

De esa manera, el artículo de Eric Stefano Meyer estudia el proceso de la fuga de capitales desde una perspectiva monetaria en Ecuador. A partir de la identificación de las condiciones sistémicas que posibilitan esta fuga, derivada de la naturaleza de los pagos internacionales. Con evidencia para los años 2018-2020 se observa un *carrusel* de endeudamiento público y adquisición privada de activos externos, proceso que lo interpreta (tentativamente) como expresión de las contradicciones del proceso de acumulación de capital periférico y su mediación por el Estado-nación.

Desde un análisis de caso, Gustavo García y Alejandro Gaggero muestran un mecanismo ciertamente conocido pero pocas veces investigado relacionado con la fuga de capitales: Se trata de los precios de transferencia. Con una investigación aplicada al comercio exterior del complejo sojero argentino (2004-2020), encuentran cómo los procesos de subfacturación y sobrefacturación les permiten a las mayores empresas de este sector apropiarse del excedente en el contexto del movimiento de los precios internacionales y maniobrar en su beneficio.

En la sección de estudios socioeconómicos se encuentran cuatro artículos ligados a problemas estructurales de la sociedad contemporánea. En el primero, José Astudillo Banegas aborda un elemento invisibilizado en los acercamientos analíticos de la economía popular y solidaria: la educación, elemento central para comprender su reproducción y sobre todo, la *praxis* —como menciona el autor— de esta propuesta contra la crisis del modelo imperante de acumulación.

Y, en la misma línea sobre la reflexión de las formas de cómo se interpretan esas crisis, el artículo de Isaac Enríquez Pérez muestra desde una perspectiva sociológica cómo la economía neoclásica con sus postulados epistémicos y metodológicos inciden en la formación de las maneras de comprender el devenir social a través de la imposición de dicha noción, en lo que se conoce como el ejercicio de una *violencia* simbólica de los saberes en el que la visión de seres atomizados, sin relaciones y con acciones racionales inherentes que maximizan el beneficio a toda costa se impone, es decir, desde la ficción de que existen mercados perfectamente competitivos. En efecto, la economía neoclásica en lugar de analizar la acción económica es el resultado histórico del intento de desincrustación de lo económico de lo social y las otras esferas para imponer el mercado como regulador de la vida social.

El siguiente artículo, elaborado por Héctor López Terán, se sumerge en el proceso de financiarización de la economía con un enfoque especial en el dinero y presenta una serie de alternativas en el ámbito monetario para resolver las crisis que devienen de ese proceso incluido el ecológico. Desde esa perspectiva analiza los dineros alternativos que postula como «una herramienta ecológica [que] trastoca el esquema de financiarización monetario que dinamiza la reproducción de capital», insertándose en el circuito de la reproducción de la vida.

Finalmente, Pedro Páez Pérez, Óscar Jaramillo Vásconez y Richard Ramírez González muestran la relación entre la concentración del mercado financiero lo que le otorga poder de manejo en la fijación del regulador del dinero: la tasa de interés. A partir de un análisis cuantitativo realizan una crítica fundamentada a la ficción del mercado perfectamente competitivo y sus consecuencias en el devenir de la sociedad ecuatoriana.

Con el presente dossier esperamos contribuir a la comprensión rigurosa analítica y empírica de los problemas de la sociedad ecuatoriana, situando como su eje a las grandes mayorías, mismas que han padecido el embate que mantiene, profundiza y reproduce el privilegio de unos pocos. Sin lugar a dudas el primer paso es develar cómo este proceso tiene lugar y a partir de ello implementar medidas direccionadas a disputarlas con el fin de asegurar el bienestar de todos los sectores de la sociedad y la presenta revista es uno de los primeros pasos para alcanzarlo. Invitamos a las lectoras y lectores a ser parte de este camino.

*Jonathan Báez Valencia*

*Robertho Rosero*

Instituto de Investigaciones Económicas  
Universidad Central del Ecuador

### COLABORARON EN ESTE NÚMERO

**ALEJANDRO GAGGERO** Doctor en Ciencias Sociales (UBA) y actualmente se desempeña como investigador del CONICET con sede en IDAES-UNSAM, donde coordina el Centro de Estudios Sociales de la Economía (CESE). Especialista en temas de sociología económica y economía política, su principal línea de investigación analiza las transformaciones de los grandes grupos empresariales argentinos desde la restauración democrática hasta la actualidad.

**ERIC MEYER** Docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador y doctorando de la Universidad de Friburgo, Suiza.

**GUSTAVO GARCÍA** Licenciado en Economía por la Universidad Nacional de Rosario (UNR) y doctor en Desarrollo Económico por la Universidad Nacional de Quilmes. Actualmente se desempeña como becario posdoctoral del CONICET en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística (UNR) y como docente universitario de la materia de Economía Política de la Facultad de Derecho (UNR). Su línea de investigación aborda el estudio de trayectorias de empresas y empresarios.

**HÉCTOR LÓPEZ** Economista, Especialista en Historia Económica y Maestro en Estudios Latinoamericanos por la Universidad Nacional Autónoma de México; Maestro en Sociología por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede Ecuador. Sus investigaciones abordan temas de economía política, alternativas económicas y extractivismos.

**IGNACIO ROSSI** Licenciado en Historia por la Universidad Nacional de Luján (UNLU) y doctorando en Ciencias Sociales por convenio entre la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y el Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES). Su área de interés —y principales publicaciones— constituye la historia de la política económica en los años ochenta en Argentina, especialmente en el gobierno de Raúl Alfonsín (1983-1989).

**ISAAC ENRÍQUEZ** Sociólogo con un posgrado en Historia del Pensamiento Económico y un doctorado en Economía del Desarrollo; investigador titular en El Colegio Mexiquense, A. C. y docente en la Universidad Nacional Autónoma de México, miembro del Sistema Nacional de Investigadores (CONACYT) y seleccionado como investigador junior por el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Temas de especialización: estudios sobre el desarrollo, políticas públicas, funciones del Estado en la dialéctica desarrollo/subdesarrollo, organismos internacionales, economía política internacional, teoría y política del desarrollo local/regional. Su último libro se intitula *Los vericuetos sociohistóricos del coronavirus y la gran reclusión: miedo, dispositivos de poder, tergiversación semántica y escenarios prospectivos*.

**JOSÉ ASTUDILLO** Licenciado en Ciencias de la Educación en la Especialización de Filosofía, Sociología y Economía por la Universidad de Cuenca. Posgrado en Ética Aplicada en la Universidad Católica de Lovaina, magíster en Gestión de Redes Territoriales para el Desarrollo Sustentable por la Universidad Complutense de Madrid. Doctor en Sociología y Antropología por la Universidad Complutense de

Madrid. Docente- investigador en la Universidad de Cuenca desde el año 2005. Ha publicado libros y artículos en diversas revistas nacionales e internacionales en temas de desarrollo, migración, Buen vivir, participación social y ciudadana, desarrollo organizacional. Rector transitorio del Instituto Superior Tecnológico de Economía Social y Solidaria (ISTEPS).

**ÓSCAR JARAMILLO** Ingresó a la Universidad Central del Ecuador (UCE) donde terminó satisfactoriamente la carrera de Economía. Fue asistente del Instituto de Investigaciones Económicas de la UCE, también en el Instituto de Pensamiento Político Eloy Alfaro y la Superintendencia de Control de poder de Mercado. Actualmente, estudia una maestría en economía y lleva a cabo varios proyectos de divulgación e investigación así como la actividad política.

**PEDRO PÁEZ** Economista por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE); máster en Desarrollo y Política Económica por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO; y Ph. D. en Economía en la Universidad de Texas en Austin. Ex Ministro de Economía, ex Viceministro de Finanzas, ex Superintendente de Control de Poder de Mercado. Miembro de la Comisión Stiglitz de ONU y de la Comisión Stiglitz Fitoussi del G20. Exdirector del Instituto de Investigaciones Económicas de la PUCE y ex profesor de la Universidad Central del Ecuador, de FLACSO, de la Universidad de Utah y de Sorbonne la Nouvelle, Paris 3.

**RICHARD RAMÍREZ** Economista por la Universidad Central del Ecuador (UCE). Exbecado por excelencia académica por la UCE y por el Instituto de Fomento de Talento Humano. Exasistente de investigación en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UCE, Grupo FARO y Económica CIC. En la actualidad, es maestrando en Economía en la Universidad Torcuato Di Tella.



FUGA DE CAPITALES EN AMÉRICA LATINA:  
EFECTOS PARA SU DESARROLLO





## SENTADO EN UN CARRUSEL: FUGA DE CAPITALES EN EL ECUADOR (2018-2020)

*SITTING ON A CAROUSEL: CAPITAL FLIGHT IN ECUADOR (2018-2020)*

ERIC STEFANO MEYER<sup>1</sup>

*Universidad Central del Ecuador (Ecuador)*

Recepción manuscrito: 11 de abril de 2021

Aceptación versión final: 30 de abril de 2021

**RESUMEN** El artículo estudia el proceso de la fuga de capitales desde una perspectiva monetaria. Identificamos condiciones sistémicas que posibilitan la fuga de capitales sostenida que derivan de la naturaleza de los pagos internacionales. Los datos del Ecuador para los años 2018-2020 permiten identificar un «carrusel» de endeudamiento público y adquisición privada de activos externos, proceso que interpretamos —tentativamente— como expresión de las contradicciones del proceso de acumulación de capital periférico y su mediación por el Estado-nación.

**PALABRAS CLAVE** Fuga de capitales, circuito de capital, dolarización, posición de inversión internacional.

**ABSTRACT** The article studies the process of capital flight from a monetary point of view. We identify systemic conditions for the possibility of continuous capital flight, that derive from the nature of international payments. The data for Ecuador for the years 2018-2020 allow us to identify a «merry-go-round» of public indebtedness and private acquisition of external assets, a process that we interpret —tentatively— as an expression of the contradictions of the peripheral capital accumulation process and its mediation by the nation-state.

**KEYWORDS** Capital flight, capital circuit, dollarization, international investment position.

**JEL CODES** E42, F34, H63.

*El estado del sistema monetario de un pueblo es un síntoma de todas sus condiciones.  
(Der Zustand des Geldwesens eines Volkes ist ein Symptom aller seiner Zustände.)*

J. A. SCHUMPETER, *DAS WESEN DES GELDES* (1970)

A TÍTULO DE INTRODUCCIÓN:  
LA GÉNESIS DE LOS DEPÓSITOS FUGABLES

La fuga de capitales es un evento aparentemente sencillo. Una persona, natural o jurídica, posee «capital» en forma de un depósito bancario situado en el espacio monetario nacional y lo transforma en un depósito situado en otro espacio. El evento elemental de la fuga da lugar a un conjunto de preguntas acerca de sus causas, consecuencias y eventuales remedios. Éstos pueden ser de carácter individual —motivos que inducen las personas a «sacar su dinero del país», *e. g.*—, o extenderse al plano social —dinámicas sociales que crean percepciones de riesgo, consecuencias macroeconómicas y fiscales, *e. g.*—. No obstante, cualquiera que sea el punto de llegada del análisis, el punto de partida es un hecho aparentemente individual, la desaparición de un depósito en el espacio monetario nacional causada por la transferencia internacional. Este hecho parece un fundamento perfectamente sólido para iniciar el análisis de la fuga de capitales, ya que no parece existir razón alguna para dudar de que, cualquier cosa que fuese la fuga de capitales adicionalmente, es ante todo la desaparición de un depósito en el espacio monetario nacional.

No obstante, la aparente robustez de este punto de partida, un análisis macroeconómico del fenómeno de la fuga de capitales no puede tomarlo por sentado. Los debates acerca de la relación entre «niveles jerárquicos» en las ciencias —que toma la forma, en el campo de la economía, del debate sobre los «microfundamentos» de la macroeconomía— muestran que las propiedades de un nivel no necesariamente son transferibles a otro nivel jerárquico por medio de un procedimiento de agregación —el problema de la «falacia de composición»— y que la naturaleza de las entidades aparentemente elementales se transforma según el nivel en el cual son analizadas.<sup>2</sup>

La alternativa al punto de partida microeconómico es iniciar directamente con la perspectiva macroeconómica. Esta estrategia ha prevalecido durante largo tiempo en el desarrollo del pensamiento económico y está retomando fuerzas frente al fracaso del proyecto científico de la «fundación microeconómica de la macroeconomía». Esto es particularmente cierto para el análisis monetario que encuentra dificultades considerables al intentar integrar la moneda a los modelos de equilibrio general. La concepción de la moneda como fenómeno esencialmente social, cuya comprensión solamente puede ser lograda iniciando su análisis a nivel social, tiene cada vez más defensores.<sup>3</sup>

Esta perspectiva sistémica cambia la manera en que se analizan los problemas monetarios: en vez de pensar el dinero como un «objeto» —a la par de los demás bienes, aunque con sus especificidades— y analizar su «valor» como resultado de la interacción entre demanda y oferta, se lo piensa como componente de un sistema de cuentas y de pagos sociales que permite la reproducción social de una economía descentralizada (ver, *e. g.*, Schumpeter, 1970). Esencialmente se trata de un mecanismo para «saldar cuentas» a nivel social. Desde esta perspectiva, el dinero deja de ser concebido como miembro del «espacio de las mercancías» (Cartelier, 2010, p. 19) y comienza a contraponerse como un «poder social» sobre ellos.<sup>4</sup>

El análisis monetario transforma la concepción de la fuga de capital: en lugar de tratarse de «sacar la riqueza» de un país —intuición correspondiente al punto de vista individual, para el cual el dinero es la riqueza por antonomasia y, por ende, «capital»—, se trata de un proceso de conversión de asignaciones sobre la riqueza producida en un espacio, en asignaciones que corresponden a otro espacio monetario. La riqueza real no es afectada por esta conversión, por lo menos en lo inmediato. Una vez abandonada la idea de que la relación entre dinero y mercancías se establece por la relación de «equivalencia», es decir, por la igualdad en términos de «valor» del dinero y de la mercancía, el problema de la relación entre dinero y producto social se transforma profundamente. El economista francés Bernard Schmitt e investigadores afines han contribuido sustancialmente a la comprensión de esta problemática. Seguiremos aquí su perspectiva, sin poder exponerla en profundidad.<sup>5</sup>

El punto de partida es el proceso productivo. No hay producto preexistente y, por ende, «las cuentas sociales» están vacías, se comienza con una «hoja en blanco». Aún no hay producto, ni en su «forma material», ni en su «forma monetaria». Las empresas inician un proceso productivo y solicitan a los bancos acreditar los depósitos de los trabajadores involucrados en el proceso productivo. A cambio de ello, las empresas aceptan una nueva obligación con los bancos. El pago de los salarios —compensación por su trabajo productivo— da lugar a la formación de un *ingreso* en la forma de un depósito bancario. Éste es la «forma monetaria» del producto que se encuentra todavía en manos de las empresas. Los bancos permitieron la «monetización» de la producción —dar a los productos su «forma monetaria»—, pero no son ellos quienes financian la producción: son los mismos trabajadores que financian a través de los bancos las empresas mientras que mantienen sus ingresos en su forma monetaria.

Los ingresos creados y existentes en forma de depósitos corresponden entonces a los productos creados en el curso del periodo para el cual los salarios fueron pagados. Hasta no ser gastados, los ingresos constituyen un «capital-tiempo» (Schmitt, 1984, p. 154) que tienen como contraparte los productos no vendidos de las empresas. Cuando los trabajadores compran los productos con sus ingresos, estos dejan de tener esta existencia «desdoblada» (a la vez material y monetaria) y se convierten en simples valores de uso bajo control de los productores: son, en otras palabras, consumidas. Por su parte, las empresas se encontrarán en la posibilidad de cancelar sus deudas con los bancos mediante los depósitos obtenidos al vender las mercancías.

Los trabajadores, sin embargo, no son los únicos que van a hacer uso de los ingresos generados por ellos: las empresas logran apropiarse de una parte de los ingresos en forma de ganancia (o renta) mediante precios de venta encima del «valor» de las mercancías. Asimismo, el Estado puede apropiarse de una fracción de los ingresos creados por medio de los impuestos. Se trata aquí de una transferencia del ingreso de una mano a otra, y no de la creación de nuevos ingresos. Por ende, la relación entre ingresos y producto se mantiene estable. Esta relación entre producto y dinero puede encontrarse afectada: en el caso de «emisión vacía» —formación de un nuevo depósito sin correspondiente producción, ni ingreso anterior inmovilizado mediante un préstamo— y por problemas en el registro de la formación y amortización de capital fijo en la contabilidad bancaria (para una introducción a esta problemática, ver Cencini, 2017). Los depósitos del espacio monetario nacional, cuya «fuga» estamos analizando, son entonces asignaciones sobre una fracción del producto social.<sup>6</sup> Son riqueza monetaria para su tenedor,

pero desde el punto de vista sistémico no son activos netos, ya que son a la vez pasivos de los bancos y, a través de éstos, de las empresas en cuyo nombre se hizo el pago de los salarios. La transferencia monetaria involucrada en la fuga no implica, en sí, la transferencia de la riqueza social real correspondiente que sigue en manos de las empresas esperando su venta. Para comprender lo que ocurre en esta transferencia «parcial», debemos analizar en mayor profundidad la naturaleza de la transferencia internacional de un depósito, es decir, de la conversión de una asignación sobre una fracción del producto creado en un espacio monetario en una asignación referente a otro espacio monetario.

#### FUGA DE CAPITAL EN UN RÉGIMEN DOLARIZADO

Siendo una asignación sobre una fracción del producto social creado dentro del espacio monetario en cuestión, el depósito no puede abandonar este espacio. En cuanto asiento contable, no puede, de hecho, salir de los libros del banco para el cual representa una obligación. Solamente puede ser destruido cuando el banco efectúa un pago en nombre del tenedor, incluso para saldar una deuda con el mismo banco. En rigor, el depósito no es «dinero», si entendemos por dinero el «medio de pago», sino es la promesa (de parte del banco) de efectuar un pago si el tenedor del depósito lo solicita.

Para efectuar un pago de un participante de la economía nacional a otro, el banco debita el depósito por el monto correspondiente. Si el beneficiario tiene su cuenta en el mismo banco, simplemente acredita el depósito de éste. Si el beneficiario tiene su cuenta en otro banco, el banco del pagador debe efectuar un pago al banco del beneficiario para lo que precisa medios de pago interbancarios —dinero de «alto poder», típicamente encajes en el Banco Central—, este banco a su vez acredita el depósito del beneficiario. En contraste con la representación corriente del proceso de pago como «desplazamiento» en el espacio físico de un objeto monetario, un pago es una serie de registros que destruye y crea nuevos asientos contables.<sup>7</sup>

¿Qué ocurre en el caso de un pago internacional? Esto depende principalmente del régimen de cambio. En el caso de un régimen con una tasa de cambio flexible, el banco debe obtener los depósitos en el espacio monetario destinatario, ya sea a cambio de activos internacionales propios del banco,<sup>8</sup> ya sea ofreciendo depósitos suyos a cambio. Esencialmente, la fuga de capital implica un trueque de depósitos situados en distintos espacios monetarios, para lo que es necesario encontrar quien quisiera participar en el trueque. Estas ofertas y demandas por depósitos en los diferentes espacios monetarios constituyen el mercado cambiario y dan lugar, en el régimen de cambio flexible, a variaciones de la tasa de cambio, siendo el efecto de la fuga masiva de capital la depreciación. En el caso de un «trueque de depósitos» —*e. g.*, con un exportador que busca obtener depósitos nacionales—, la fuga no afecta la relación entre depósitos y productos en la economía nacional, el poder adquisitivo de los depósitos se encuentra simplemente en manos de otro agente.

Para nuestro análisis de la economía ecuatoriana dolarizada, el caso del régimen de tasa de cambio fijo es más relevante. A pesar de que la moneda de curso legal es el dólar de los Estados Unidos, el Ecuador no forma parte del espacio monetario de aquél. Se trata de dos espacios monetarios diferentes, con la particularidad que los depósitos están denominados en dólares y que los billetes que circulan son emitidos por la Reserva Federal.

Hemos mencionado brevemente que la capacidad del banco para cumplir su promesa de efectuar un pago a otro banco —y a través de éste a otro agente económico— depende de su disposición de los medios de pago interbancario, dinero de un poder superior. Los depósitos de los bancos son en su esencia promesas particulares de efectuar pagos dentro del sistema monetario nacional en paridad (es decir, a la tasa 1:1), promesas cuya condición de cumplimiento consiste en el acceso del banco pagador a la liquidez interbancaria necesaria. La homogeneidad del dinero manifestada en un espacio monetario nacional no es algo dado, sino el resultado de un proceso de homogeneización de dineros particulares, heterogéneos entre sí (Mehrling, 2012).

En el régimen de cambio fijo, el Banco Central promete la transformación entre depósitos del sistema monetario nacional y depósitos en el país emisor de la moneda de reserva de referencia a una tasa fija. En el caso de la dolarización, promete entregar un dólar «propriadamente dicho» (emitido por el sistema monetario us: billetes y depósitos en Estados Unidos) a cambio de los depósitos locales que se presentan para este «trueque», siempre y cuando el banco en cuestión tenga los encajes suficientes para adquirir estos dólares para sus clientes. Mientras que el Banco Central del Ecuador puede cumplir esta promesa, disponiendo de los depósitos us (o activos financieros fácilmente transformables en depósitos us), la heterogeneidad fundamental entre los dólares de ambos sistemas monetarios —consecuencia del hecho que los dos depósitos son «asignaciones» sobre el producto de dos economías nacionales diferentes— queda opacada por el proceso de «homogeneización» efectuado por el Banco Central. La homogeneidad es siempre condicional, el resultado de un proceso de homogeneización cuyo insumo fundamental son las reservas internacionales bajo control del Banco Central. La mera elección del dólar como moneda de curso legal no implica la integración de los dos espacios monetarios.

Tanto el Banco Central como el banco comercial ven su hoja de balance contraídos como resultado del proceso de fuga: el primero entrega depósitos internacionales al segundo a cambio de encajes bancarios, mientras que el banco comercial entrega estos depósitos a su cliente a cambio de los depósitos en fuga. El tenedor del depósito inicial simplemente convierte sus depósitos nacionales en depósitos de otro sistema monetario y deja, por consiguiente, de financiar la producción nacional. La contracción de la hoja de balance del banco comercial que emitió los depósitos significa que éste debe financiar ahora con su capital propio la empresa endeudada y deja de financiar, a través del Banco Central, la tenencia de las reservas internacionales. La fuga de capital no solamente resulta en la destrucción de un depósito, sino también del encaje bancario correspondiente y en la privatización de una fracción de las reservas internacionales del país. Las hojas de balance tanto del Banco Central como del banco involucrado se han comprimido, los bancos en su conjunto tienen menos liquidez, ya que ocurrió una destrucción de «dinero de alto poder» en forma de encajes.

Esto conlleva un riesgo para el sistema monetario nacional: las condiciones de la posibilidad para la homogeneización del sistema monetario nacional se erosionan con la fuga de capital. La falta de liquidez interbancaria pone en riesgo los pagos internos, y la falta de liquidez internacional (reservas internacionales) la dolarización, ya que significa la imposibilidad de cumplir la promesa de conversión. ¿Existe algún mecanismo «automático» que puede poner un alto a la fuga y conducir a un equilibrio estable, al estilo del mecanismo de «flujo especie-dinero» (*price-specie flow mechanism*)?<sup>9</sup>

Eventualmente, la reducción de liquidez interbancaria haría aumentar el nivel de las tasas de interés en el país, y volvería los bancos más reticentes para otorgar créditos. La formación de nuevos depósitos fugables se reduce y el cambio de la «pendiente» en términos de remuneración del capital monetario contribuiría a invertir la dirección de los flujos de capital. El ajuste estaría sin duda acompañado de costos sociales muy elevados y podría no funcionar —*e. g.*, si la crisis generada por ese proceso de contracción vuelve las perspectivas futuras tan sombrías que en vez de frenar acelera la fuga de capitales—.

La retroalimentación negativa causada por la reducción de liquidez interbancaria sobre la fuga de capital adicional y sobre las demás transacciones que contribuyen a problemas de la balanza de pagos, puede quedar neutralizada por transacciones compensatorias que restablecen la liquidez interbancaria y eventualmente la liquidez internacional (reservas internacionales). En el primer caso —*e. g.*, si nuevos encajes bancarios se forman a partir de un «financiamiento» del gasto público por parte del Banco Central—, la fuga puede continuar hasta chocarse con el agotamiento de las reservas internacionales. En el segundo caso, —*e. g.*, cuando se compensa con exportación de recursos primarios, venta al exterior de activos públicos o gasto público deficitario financiado con deuda externa—, la fuga puede continuar sin encontrarse con los límites impuestos por las consecuencias causadas por ella misma, el proceso de la privatización de activos internacionales puede continuar sin límites inherentes.

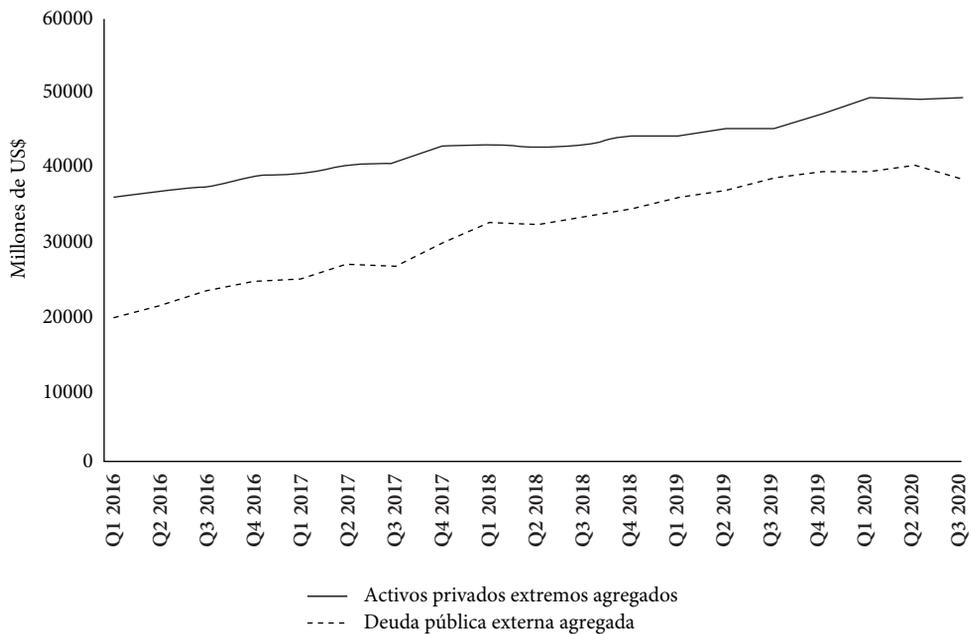
En lo que sigue, intentaremos analizar las características de la fuga de capital tal cómo se ha desarrollado en los últimos años en el Ecuador.

#### EL CICLO DE LA FUGA DE CAPITAL

Para que la fuga de capital no lleve el sistema monetario dolarizado a su desmoronamiento, es necesario que los acervos en depósitos internacionales del sistema monetario (reservas internacionales) y en encajes bancarios (liquidez interbancaria y a la vez el medio de los bancos para acceder a «dólares auténticos») sean reconstituidos por pagos transfronterizos en la dirección contraria. El pago de una exportación, por ejemplo, si es que se efectúa a través del Banco Central, conduce a los registros contrarios a los de la fuga de capital: el Banco Central obtiene reservas internacionales y reconoce un pasivo con el banco comercial, este mismo reconoce a cambio de los encajes obtenidos un depósito adicional para el exportador. Cuando el monto de la exportación corresponde al de la fuga, el sistema monetario se encuentra, de forma agregada, en la misma situación cómo si esas dos transacciones no hubieran tenido lugar. La exportación compensa la fuga, la adquisición de activos externos privados fue posible, desde la perspectiva del sistema monetario en su conjunto, gracias a la exportación de bienes reales.

Para la economía en su conjunto, hay una adquisición de activos externos a cambio de la entrega de un producto real. A la vez hay una reconfiguración de la estructura interna: los dueños del capital «fugado» han logrado transformar sus depósitos nacionales en depósitos jerárquicamente superiores (depósitos en el sistema estadounidense, *e. g.*) y quizás fuera del alcance de la actividad impositiva del Estado (ver Mehrling, 2013, acerca de la jerarquía monetaria internacional). La entrega de «bienes financieros» (títulos de deuda) en vez de bienes reales y el uso de los recursos obtenidos para efectuar un pago interno a un agente no-bancario

Figura 1. Evolución activos privados y pasivos públicos



modifica la situación descrita en términos de los pagos futuros que implica, pero no en su impacto inmediato.

La estabilidad de un sistema monetario y su articulación con las demás economías nacionales depende entonces fundamentalmente de la compensación de pagos entrantes y salientes al espacio monetario nacional, su falta conduce, en un régimen cambiario flexible, a la fluctuación de la tasa de cambio —según la dirección de pagos excesivos depreciación o apreciación—, en el régimen de tasa de cambio fijo eventualmente a la desintegración del régimen —caso de pagos salientes importantes no compensados—. Por esta razón, Bernard Schmitt y sus colaboradores desarrollan su propuesta de reforma del sistema monetario internacional a partir de mecanismos que aseguren esta compensación (Bailly, Cencini y Rossi, 2017).

Para hacernos una idea acerca de la dinámica de la fuga de capital y de los flujos compensatorios en el Ecuador, podemos encontrar información detallada sobre los flujos que afectan la reserva internacional en el boletín mensual publicado por el Banco Central del Ecuador (BCE a) y sobre los resultados de la balanza de pagos en su boletín trimestral (BCE b). Adicionalmente, existe el registro de los activos y pasivos internacionales de los residentes nacionales —la llamada «posición de inversión internacional», IIP por sus siglas en inglés—, publicada por el Banco Central y paralelamente por el FMI (FMI s. f.). Finalmente, tenemos una descomposición del financiamiento del «resultado bajo la línea» —es decir, de las fuentes del financiamiento neto del resultado «corriente» del sector público o, alternativamente, de los usos del mismo), permitiendo entre otro analizar la repartición del financiamiento neto entre fuentes domésticas y externas (BCE c).

Lo primero que podemos observar —a partir de los datos de la posición de inversión internacional— es que desde 2016 (cuando el registro desagregado de la IIP inicia) tanto los activos externos privados como los pasivos externos públicos se han incrementado constante y aproximadamente en el mismo ritmo absoluto. Claramente, la evolución de los activos externos registrados en la IIP solamente muestra una imagen parcial de la fuga de capitales. En partes, registra la detención de efectivo por razones de transacción, lo que no podría llamarse «fuga», pero por otro lado no registra los activos adquiridos por medio de mecanismos de transferencia oculta como sobrefacturación de importaciones y subfacturación de exportaciones, entre otros —se puede consultar a Epstein (2007) y a Rua (2019) acerca de los problemas conceptuales y de medición de la fuga—. Con todo, la continua adquisición privada de activos internacionales a la par con el creciente endeudamiento externo parece estar nítida (ver Figura 1).

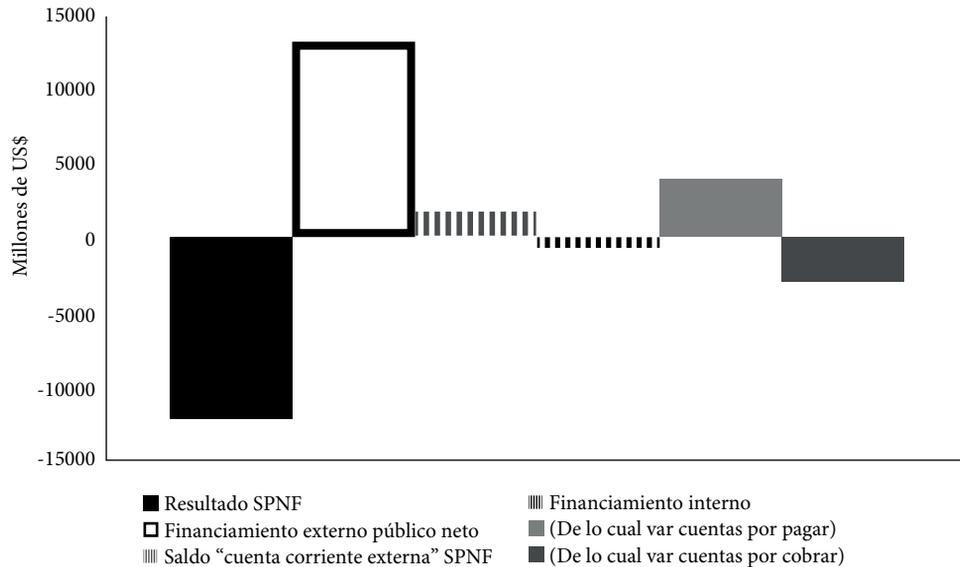
Esta relación no es fortuita, en los dos «acervos», activos privados y pasivos públicos externos, se manifiesta un circuito de capital que es tanto más transparente que la cuenta corriente de la balanza de pagos del Ecuador mantuvo una situación más o menos equilibrada en el tiempo aquí analizado (2016 a 2020).<sup>10</sup> Podemos a la vez descomponer, a partir de los flujos que afectan las reservas internacionales, la cuenta corriente «primaria» en su parte «pública» y su parte «privada». Consideramos como «pública» el saldo de los pagos por exportación de hidrocarburos e importación de derivados, más el saldo de los giros del y hacia el exterior del sector público —los pagos asociados a la deuda externa no están considerados aquí—. Esta «cuenta corriente externa primaria pública» presenta, para la época para la que disponemos datos (2018 al 2020), una posición generalmente excedentaria (salvo para la primera mitad del año 2020), con un saldo excedentario de casi USD 1684 millones para estos tres años (BCE a).

Dejando de lado los pagos asociados a la deuda externa, el sector público no necesita financiamiento externo: para financiar un exceso de pagos en el seno del espacio monetario ecuatoriano necesita depósitos en el Banco Central («cuenta única del tesoro», un pasivo del Banco Central), pero no reservas internacionales (un activo para el Banco Central). Los datos sobre el financiamiento del sector público (BCE c) nos muestran una imagen que contrasta con las necesidades reales del sector público ecuatoriano para la época de la que disponemos de datos (2018-2020). El financiamiento externo neto —es decir, después de haber efectuado los pagos relacionados al servicio de la deuda externa— es positivo para 10 de 12 trimestres y, a nivel agregado, incluso más elevado (USD 13.134,8 millones) que la necesidad de financiamiento público global (USD 12.314,2 millones). A nivel agregado de los tres años, no solamente no se utiliza financiamiento interno, sino que se usa financiamiento externo para repagar obligaciones internas (ver Figura 2).<sup>11</sup>

El endeudamiento público externo es mucho mayor a las necesidades de medios de pago internacionales del sector público. Financiar el déficit (de origen interno) con financiamiento externo contribuye a restituir las condiciones de la fuga de capital: disponibilidad de reservas internacionales, creación de encajes y depósitos en los bancos. La posible retroalimentación negativa que tiene la fuga de capital sobre la fuga adicional —la contracción de la liquidez interbancaria y la reducción de depósitos «fugables»— es neutralizada por el financiamiento externo del déficit público interno.

En el Ecuador de estos años, la venta de activos externos públicos (adquisición de obligaciones externas) crea las condiciones que permiten la fuga de capital. El espacio económico

Figura 2. Financiamiento SPNF 2018-2020



en su conjunto obtiene nuevos activos externos a cambio de nuevos pasivos externos, siendo los activos privados y los pasivos públicos. Algunos tenedores de depósitos ecuatorianos logran convertir estos a depósitos jerárquicamente superior, mientras que el Estado (en nombre del país en su conjunto) se carga obligaciones externas adicionales. La diferencia entre la remuneración de los activos y pasivos implica una pérdida (externa) para el país en su conjunto y afecta la cuenta corriente de la balanza de pagos aún en el caso improbable de que los retornos sobre estos activos (de por sí muy bajos) sea transferidos al país, y el servicio de la deuda externa adicional pesará sobre la balanza de pagos en el futuro. Se trata entonces de una subvención pública de la conversión privada de depósitos nacionales hacia una forma jerárquicamente superior y fuera de alcance del poder impositivo público (ver circuito [a] de la Figura 3).

El país se financia entonces largamente a sí mismo, pero a través de las hojas de balance del resto del mundo —la IIP tiene un saldo de USD -25.044,8 millones al final del tercer trimestre 2020, pero no incluye, por definición, activos externos no registrados resultados de fuga de capital en el sentido más estricto—. La interposición de las hojas de balance externas en el financiamiento del país tiene consecuencias importantes, especialmente en términos de pérdida de soberanía nacional (las medidas de ajuste estructural son su expresión más visible). Incluso es posible que una parte importante del capital fugado financie de forma directa al Estado ecuatoriano, la deuda pública externa se vuelve entonces una herramienta especialmente eficaz de acumulación de riqueza y poder por partes de élites nacionales, ya que cuenta con la protección de los diferentes gremios de acreedores internacionales. En este caso, la naturaleza «carruselaria» del endeudamiento externo con cuenta corriente equilibrado se vuelve plenamente transparente: el financiamiento externo del déficit fiscal es el medio para adquirir los activos internacionales y crea a la vez los encajes que permiten la transformación de

depósitos internos en externos, mientras que los depósitos así obtenidos sirven a su vez a financiar externamente al Estado. En cada «vuelta» del carrusel aumentan los activos externos privados y los pasivos externos públicos (ver gráfico [b] en la Figura 3).<sup>12</sup>

#### FUGA DE CAPITAL Y CONTRADICCIONES DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL PERIFÉRICA

¿Qué enseñanzas se puede sacar de este breve análisis sobre el funcionamiento de la fuga de capital y de su anatomía de los últimos años en el Ecuador?

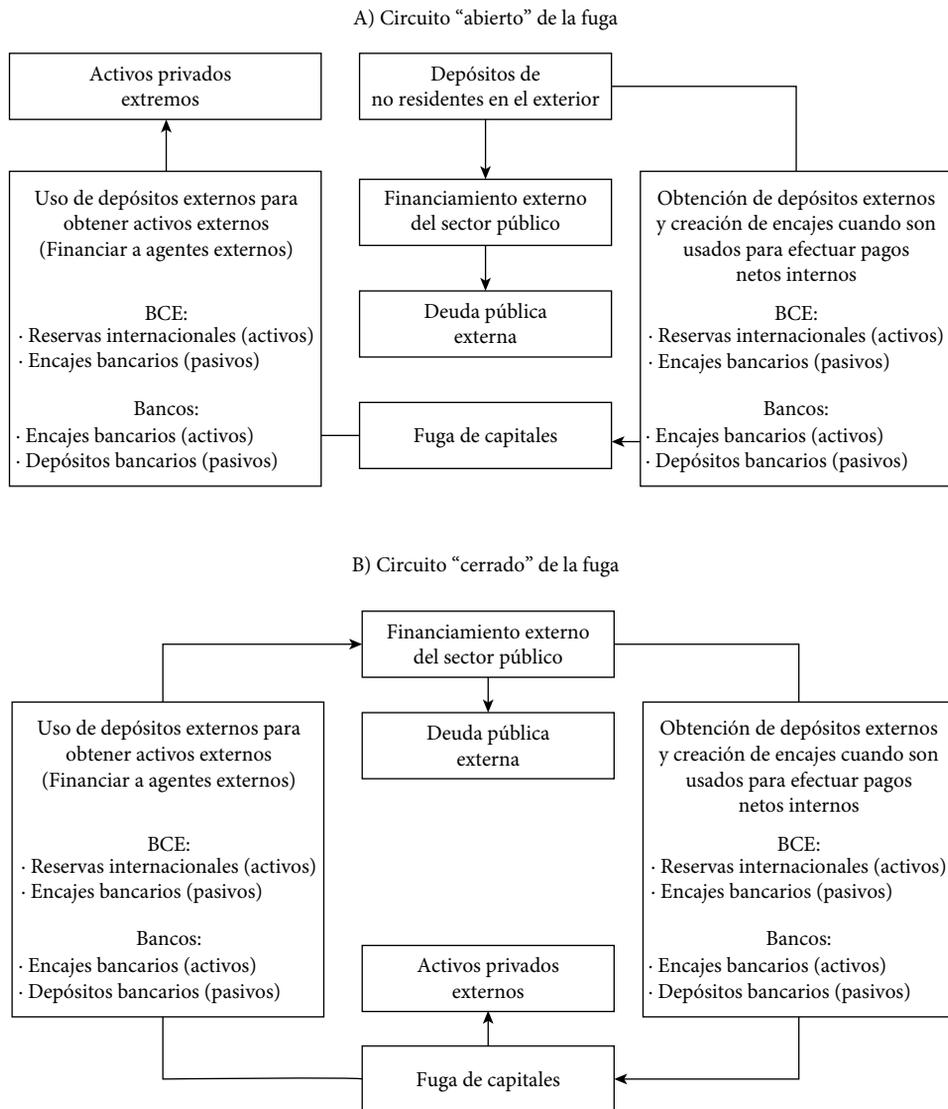
El punto de vista sistémico nos muestra que aquello que se concibe como «sacar su dinero del país» solamente puede darse si a nivel global el país entrega un valor correspondiente. Es con este valor real (sea actual: bienes exportados, sea futuro: activos financieros) que los depósitos externos obtenidos por los tenedores de los depósitos nacionales «en fuga» son adquiridos por «la economía nacional en su conjunto». <sup>13</sup> Un saldo positivo de la cuenta corriente de la balanza de pagos o un saldo positivo de la cuenta financiera/de capital pública (o de agentes privados que tienen un comportamiento complementario) aparece entonces como condición necesaria para un proceso de fuga de capitales sostenido.

Mientras que la entrega de bienes reales o financieros por parte de los agentes del espacio económico restablece las condiciones de posibilidad de la fuga, la fuga restablece las circunstancias de amenaza sobre la estabilidad monetaria, tanto en los regímenes de cambio fijo como flexible. Esta amenaza es particularmente acentuada en el contexto de la dolarización, ya que no solamente amenaza el anclaje monetario externo (como para los demás regímenes de cambio fijo), sino incluso la «homogeneidad» monetaria interna (imposibilidad de convertir depósitos en billetes a falta de reservas internacionales para su adquisición). El *dollarization put* —garantía pública de conversión de depósitos internos en externos, en analogía al *Greenspan put*— deja al Estado expuesto al chantaje de la fuga de capitales y le impone el papel de proveedor de reservas internacionales para la economía en su conjunto, reservas que serán enseguida privatizadas mediante su entrega a cambio de depósitos internos.

Al inicio del proceso, el endeudamiento externo es la solución «cómoda» al problema, pero hay límites en ello y el servicio de la deuda externa afecta estas mismas reservas. A la larga, el país tiene que entregar —tanto para el servicio de la deuda externa acumulada, tanto para posibilitar fuga adicional/evitar la situación de devaluación/quiebre del régimen de cambio fijo— bienes reales, no promesas. Es ahí cuando el Estado tiene que dejar su papel «benevolente» de estimulador de la demanda por medio del gasto deficitario financiado externamente y debe asumir su papel de expropiador y disciplinador imponiendo las condiciones (laborales y ambientales) para la exportación de recursos naturales.<sup>14</sup> El «sistema de la deuda del Estado» (*Staatsschuldensystem*) sigue jugando el papel en el proceso de la acumulación originaria que Marx identificó en *El capital* (1867 [2000], cap. 24).

Sería importante profundizar el análisis de las consecuencias políticas de estos «dos momentos» de la acumulación periférica y su correspondiente forma estatal: la que corresponde a la «formación» (¿excesiva?) de depósitos por medio del gasto público deficitario (y financiado externamente) y la que corresponde al intento de «validar» a nivel internacional el capital así formado. La primera correspondería al Estado desarrollista y de «derechos» en sus

Figura 3. Financiamiento externo del sector público



múltiples variantes, la segunda al Estado «neoliberal» y «autoritario». Evidentemente, se trataría de «tipos ideales», los desarrollos históricos reales son mucho más complejos. Sin embargo, consideramos como hipótesis inicial útil pensar estos dos aspectos —formación de «capital fugable» por un lado y su transformación en activos internacionales por el otro— como dos momentos cristalizados de la contradicción entre los diferentes planos del proceso de acumulación, descrito por Iñigo Carrera (2013, p. 57) así: «La acumulación de capital es un proceso mundial por su contenido, pero nacional por su forma» (citado por Sutherland, 2016,

en el mismo espíritu se puede consultar a Kornbliht y Dachevsky (2017) para el análisis de la renta petrolera en Venezuela).

Esta posible «relación interna» entre las diferentes formas políticas (y de política económica) del Estado periférico no implica, por supuesto, el cierre de horizontes políticos, sino que advierte acerca de los límites propios de un proceso de acumulación estimulado por (expansión crediticia), o conducente a (déficit público con financiamiento externo) la formación de depósitos (capital monetario) cuya validación internacional depende de la explotación ampliada de la naturaleza humana y extrahumana. Una perspectiva del dinero como «registro contable» del proceso de reproducción social parece poder contribuir al desarrollo de perspectivas de transformación de la reproducción social más allá de las contradicciones que se manifiestan en el «carrusel» de la fuga de capitales.

Los circuitos arriba desarrollados muestran la dificultad para identificar «la causa» de la fuga de capital. ¿Conduce la acción fiscal a la formación de depósitos excesivos y al establecimiento de los medios que posibilitan su fuga, o conduce la sobreemisión de depósitos bancarios a la fuga cuyas consecuencias la acción fiscal busca neutralizar?<sup>15</sup> La fuga de capital puede considerarse como una corrida bancaria que se desarrolla a cámara lenta a nivel del espacio monetario en su conjunto. Como en el caso de la corrida que afecta a un solo banco, la «amenaza de iliquidez» que desencadena la corrida (cuando no es causada por un simple rumor) es expresión de un proceso de acumulación de capital de —¿calidad?, ¿intensidad?— insuficiente con respecto al ámbito superior de referencia (resto de la economía nacional, economía global), problema que se expresa en la dificultad de obtener liquidez a cambio de los activos que forman la contraparte de los pasivos «en fuga».<sup>16</sup>

La acción de los bancos puede contribuir entonces a crear las contradicciones en el proceso de acumulación cuya expresión es la fuga de capital. Esto tiene, por supuesto, consecuencias políticas. Hacer frente al proceso continuo de privatización de activos externos y socialización de los pasivos (*Las vaquitas son ajenas, las penas son de nosotros* canta Atahualpa Yupanqui) implica no solamente reducir la fuga de capital de forma directa (finalmente un síntoma), sino reducir la formación de «capital fugable». Esta estrategia contiene necesariamente: un ala fiscal (impositiva y orientación hacia el financiamiento interno en caso de déficit público), monetaria (orientación de crédito, reducir liquidez interbancaria excesiva) y salarial (la distribución del ingreso nacional afecta directamente la «fugabilidad» de los depósitos formados), medidas que cobran su sentido, empero, solamente en el marco de una perspectiva que trasciende el horizonte de una gestión «técnicamente adecuada» de la acumulación del capital periférico por el Estado.

## CONCLUSIONES

El análisis macroeconómico que rompe con el sentido común del dinero como «objeto de valor» y desarrolla la concepción del dinero como sistema de registro y pagos muestra que la fuga de capital solamente puede ocurrir de forma sistémica si la economía nacional en su conjunto entrega bienes (reales o financieros) a cambio de los depósitos en el sistema monetario destinatario de la fuga. Un depósito —asignación sobre una fracción de la producción

desarrollada en un espacio monetario nacional— no puede salir de éste.

El análisis del financiamiento público ecuatoriano muestra que, para los años 2018-2020, la adquisición de activos externos por residentes ecuatorianos fue posible gracias al endeudamiento externo público adicional, endeudamiento que reconstituye continuamente las condiciones que permiten la continuación de la fuga de capitales. El resultado del «carrusel» de transacciones internacionales es la interposición de la hoja de balance «del resto del mundo» en el financiamiento del Estado ecuatoriano y la correspondiente transformación de la relación entre deudor y acreedores. El déficit público y su financiamiento externo son ingredientes esenciales en un esquema de acumulación privada, esquema que amenaza el régimen monetario de la dolarización y a la vez, y por medio de ello, logra profundizar este proceso de acumulación mediada por el Estado en que la explotación de recursos naturales jugará un papel tanto más importante como aparezcan los límites al endeudamiento público externo.

Para el caso estudiado, la fuga que aparece en la perspectiva individual como «salida de capital» que deja un «vacío» se revela, desde la perspectiva sistémica, como una transformación de la estructura del capital en cuanto relación social. El espacio económico nacional es insertado más estrechamente, y de forma subordinada, al proceso de valorización del capital a nivel mundial y el Estado juega un rol mayor en la mediación de esta inserción y, por ende, en la organización de la reproducción social y material en el espacio nacional.

Los resultados alcanzados en el presente trabajo no son sino un primer acercamiento a una problemática que merece ser ampliada tanto en su alcance empírico (temporal y espacial) como conceptual. Creemos que podría abrir perspectivas fértiles para el estudio del capitalismo contemporáneo que trasciende la oposición congelada entre lo nacional y lo global, lo público y lo privado, y finalmente entre lo social lo natural.

#### NOTAS

1 Docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador y doctorando de la Universidad de Friburgo, Suiza. El presente trabajo se elaboró en el marco del proyecto de investigación «Dinero, deuda y acumulación: el entramado estructurante de la economía-análisis teórico y aplicación al caso ecuatoriano» registrado en la Dirección de Investigación de la Universidad Central del Ecuador (Código 32E-2019). Comentarios y críticas muy bienvenidos a: esmeyer@uce.edu.ec Gracias a los dos pares ciegos por sus comentarios muy pertinentes y a Alejandra por la ayuda estilística brindada.

2 Un revisor anónimo ha señalado, con razón, que el análisis de la fuga de capitales tiene que hacerse cargo de la naturaleza relacional del capital. Si el capital es una relación social, pregunta el revisor, ¿cómo se la exporta? Desde el punto de vista individual, un activo financiero o monetario es capital, cualquiera que sea su naturaleza y su relación con el proceso de la reproducción social. Desde una perspectiva sistémica, éstos son solamente «momentos» cristalizados del capital como «valor en proceso de valorización» (Marx) o eventualmente derivaciones (el llamado capital ficticio), cosificaciones de una relación social. ¿Se puede exportar o fugar una relación social? Para nuestra problemática, la pregunta podría formularse eventualmente así: ¿qué consecuencias tiene, para el capital como relación social (¿global? ¿nacional?), la exportación o fuga de estos depósitos que son «capital para sus tenedores»?

Esta problemática me había sido señalada por Pedro Páez hace algún tiempo —con referencia al marxista francés Christian Palloix— y ha sido una motivación para el presente trabajo. El comentario del revisor anónimo muestra que no se ha logrado aún avanzar lo suficientemente en el análisis de la problemática. Estas páginas pueden quizás considerarse como una pequeña contribución a la clarificación de

la dimensión monetaria de un análisis de capital que queda aún por hacer. Comparto gustosamente las sugerencias del revisor acerca de una profundización del análisis aquí iniciado: «sugeriría profundizar en el carácter relacional de las categorías capital y dependencia, entre otras. Esa profundización podría hacer mucha más fecunda la investigación: si el capital es una relación social, ¿cómo se la exporta?, ¿cuál es el rol del Estado, de las instituciones jurídicas y los tratados y el ordenamiento internacional al garantizar la rentabilización de ese capital?, ¿cómo operan diferenciadamente las formas de ese capital en tanto capital-dinero, capital-mercancías específicas (tecnología, por ejemplo) y capital producción?, ¿cómo opera cada una de esas formas sobre la restricción externa?, ¿sobre la liquidez macro y micro?, ¿sobre las condiciones de dependencia?». El marco de este artículo no permite, lamentablemente, ampliar el argumento en la dirección sugerida, que exige además un trabajo conceptual y empírico aún por hacer.

3 Para una introducción a la variedad de las corrientes actuales que comparten esta perspectiva puede consultarse Arestis y Sawyer, 2006; Rochon y Rossi, 2003; Smithin, 2000.

4 El desdoblamiento de la mercancía en mercancía común y mercancía dineraria, así como el análisis de la «forma dinero» y del fetichismo de la mercancía y del dinero al inicio del tomo uno de *El capital* de Marx puede interpretarse en este mismo sentido. Estos aportes quedan eventualmente opacados por pensar el dinero en su forma metálica (Marx, 2000 [1867]). En todo caso, el problema del «sustrato material» del dinero —el cuerpo portador de la función monetaria— pasa al segundo plano de las ventajas y desventajas prácticas que no afectan la naturaleza del dinero en su esencia (Schumpeter, 1970; Rossi, 2007).

5 La obra culminadora de Bernard Schmitt es *Inflation, chômage et malformations du capital: macroéconomie quantique*; para una exposición y desarrollo de su pensamiento se puede consultar Bailly, Cencini y Rossi, 2017; Cencini, 2012 y Rossi, 2006. La obra de Schmitt es de acceso público en <https://www.quantum-macroeconomics.info/index.php/language/en/downloadable-books/>

6 Es evidente que los depósitos que pueden ser acumulados a partir de ingresos salariales y ser, por ende, «fugables» son la minoría con respecto a aquellos acumulados por diferentes procesos de apropiación (renta, ganancia, venta de propiedades, etc.).

7 Se puede consultar Rossi (2007) para una buena introducción al proceso de pagos en una economía moderna.

8 Este caso se asemeja al de la tasa de cambio fijo en cuanto a su efecto sobre el sistema monetario interno en la medida en que implica la destrucción del depósito, pero no en cuanto a la estabilidad de la tasa de cambio. No profundizaremos aquí el análisis de este caso. Para un estudio reciente de la fuga de capital en una economía con tasa de cambio flexible (caso Argentina), se puede consultar a Gaggero, Gaggero y Rúa (2015).

9 Se puede consultar a Hudson (2009) para una presentación crítica de la problemática.

10 La cuenta corriente es deficitaria con USD -1327,9 millones en el año 2018, pero para el periodo analizado en su conjunto es excedentaria con USD +2034,5 millones (BCE b). La cuenta corriente incluye el pago de la remuneración de la deuda externa, pero no su amortización.

11 Es interesante analizar, además, la composición del financiamiento interno: los rubros «cuentas por cobrar» y «cuentas por pagar» adquieren cada vez un mayor protagonismo; las «cuentas por pagar» se convierten en una fuente importante de financiamiento interno (USD 3865,1 millones para los tres años, pero con valores sustanciales en la segunda mitad del tiempo analizado), mientras que las «cuentas por cobrar» se convierten en un uso importante de recursos (USD 3196,3 millones). Los pagos no efectuados (a proveedores, etc.) se convierten en la fuente de financiamiento de cobros no efectuados (impuestos, etc.).

12 Un revisor sugirió pertinente incluir la referencia a un escrito más coyuntural en el que se analizan algunos elementos del entonces proyecto de la mal llamada «Ley de defensa de la dolarización» (aprobada a finales de abril 2021) (Meyer, 2021). Se argumentaba entonces que el proyecto implicaba una «codificación» de las condiciones necesarias para el desarrollo del circuito de fuga de capital aquí analizado en mayor profundidad.

13 Esta entrega puede no ser contemporánea a la salida de capitales, reservas internacionales previamente acumuladas pueden paliar un desfase temporal. La existencia de este desfase puede eventual-

mente «frenar» la fuga —si resulta en condiciones financieras internas más «rígidas»: reducción de formación de depósitos fugables por reducción de liquidez interbancaria interna (Stützel, 1978)—, ya sea agravarla —cuando colapsa el régimen de tasa fija debido al agotamiento de las reservas internacionales, ya sea cuando conduce a la depreciación de la moneda en el régimen flexible que alimenta la anticipación de depreciación futura y fomenta así la fuga—.

14 Podemos ver como la fuga de capital —expresión de la contradicción entre el proceso de acumulación a nivel global y la forma nacional propia a la mediación monetaria de la misma— conduce a una cierta «lógica» de la transformación del metabolismo social global: para estabilizar el proceso de acumulación en los espacios jerárquicamente inferiores la restricción externa presenta una amenaza constante y conduce a políticas orientadas a la explotación de recursos naturales, incluida la salud de los trabajadores. Esta «venta de emergencia» (*fire sale*) de recursos naturales y de la fuerza de trabajo en el mercado mundial conduce a la tendencia hacia la caída de su precio y, por ende, a mayor necesidad de explotación, y a la vez a un incentivo para organizar la reproducción social global intensiva en «baja entropía» (energías fósiles, recursos minerales de alta calidad).

15 Se puede consultar a Boyce (1992) sobre las diferentes interpretaciones causales de la relación entre endeudamiento externo y fuga de capital y su análisis econométrico. El autor encuentra evidencias, para el caso de las Filipinas, de la existencia de una «puerta giratoria» (lo que llamamos aquí *carrusel*) donde la fuga y la deuda externa se alimentan mutuamente.

16 El problema detrás de un espacio monetario «débil» identificado por Stützel (1978), la falta de «transferibilidad» (*shiftability*, *Abtretbarkeit*), responde finalmente a un proceso de acumulación de capital de calidad insuficiente mediado por la hoja de balance del banco (o sistema bancario) en cuestión (¿qué activos forman la contraparte de los depósitos fugables?). En la misma obra se discute también la problemática de la dirección causal entre problemas de la balanza de pago y su financiamiento.

#### REFERENCIAS

- Arestis, P. and Sawyer, M. C. (Eds.). (2006). *A handbook of alternative monetary economics*. Cheltenham, UK ; Northampton, MA: Edward Elgar.
- Bailly, J.-L., Cencini, A. and Rossi, S. (Eds.). (2017). *Quantum macroeconomics: the legacy of Bernard Schmitt*. Routledge.
- Beretta, E. (2017). From reparations to (net) interest payments on external debt: same script, different cast. En J.-L. Bailly, A. Cencini and S. Rossi (Eds). *Quantum macroeconomics: the legacy of Bernard Schmitt* (pp. 105-121). Routledge.
- BCE (a) (varias fechas). *Boletín de Reservas Internacionales*. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/RILD/Indice.htm>
- BCE (b) (2020). *Boletín Trimestral de la Balanza de pagos del Ecuador (n.º 74)*. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/boletin74/indice.htm>
- BCE (c) (2020). *Financiamiento del Sector público no financiero*. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorFiscal/OperacionessPNE/FinansPNE.xlsx>
- Boyce, J. K. (1992). The revolving door? External debt and capital flight: A Philippine case study. *World Development*, 20(3), 335–349. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(92\)90028-T](https://doi.org/10.1016/0305-750X(92)90028-T)
- Cartelier, J. (2010). Money is the scribe of a Market Economy. En M. Amato, L. Doria and L. Fantacci (Eds.), *Money and calculation: Economic and sociological perspectives* (pp. 16-33). Palgrave Macmillan.
- Cencini, A. (2012). *Macroeconomic Foundations of Macroeconomics*. Hoboken: Taylor and Francis. <http://grail.eblib.com.au/patron/FullRecord.aspx?p=214719>

- Cencini, A. (2017). National Banking Reform. En J.-L. Bailly, A. Cencini and S. Rossi. *Quantum macroeconomics: the legacy of Bernard Schmitt* (pp. 85-102). Routledge.
- Epstein, G. A. (2007). *Capital flight and capital controls in developing countries*. Edward Elgar.
- Fondo Monetario Internacional (s.f). IIP Summary Presentation Ecuador, IMF Data. <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40Co-83DD-CA473CA1FD52&slid=1542640325115>
- Gaggero, A., Gaggero, J. y Rúa, M. (2015). Principales características e impacto macroeconómico de la fuga de capitales en Argentina. *Problemas del desarrollo*, 46(182), 67-90. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2015.06.002>
- Hudson, M. (2009, primera edición 1992). *Trade, development and foreign debt: how trade and development concentrate economic power in the hands of dominant nations*. ISLET.
- Íñigo Carrera, J. (2013). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Imago Mundi.
- Kornbliht, J. y Dachevsky, F. (2017). Crisis y renta de la tierra petrolera en Venezuela: crítica a la teoría de la Guerra Económica. *Cuadernos Del Cendes*, 34(94), 002-030. [http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S1012-25082017000100002&lng=es&nrm=iso&tlng=es](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1012-25082017000100002&lng=es&nrm=iso&tlng=es)
- Marx, K. (1867 [2000]). *El capital: crítica de la economía política: libro primero: el proceso de producción del capital: volumen I*. Siglo XXI de España Editores, s. A.
- Mehrling, P. (2012). *The Inherent Hierarchy of Money*. [http://sites.bu.edu/perry/files/2019/04/Mehrling\\_P\\_FEseminar\\_Sp12-02.pdf](http://sites.bu.edu/perry/files/2019/04/Mehrling_P_FEseminar_Sp12-02.pdf)
- Mehrling, P. (2013). Essential hybridity: A money view of FX. *Journal of Comparative Economics*, 41(2), 355-363. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2013.03.007>
- Meyer, E. (2021). *La reforma al Código Orgánico Monetario y Financiero proyectados: ¿fortalecimiento de la dolarización o el inicio de su fin?* <https://coyunturaueiie.org/2021/02/04/la-reforma-al-codigo-organico-monetario-y-financiero-proyectados-fortalecimiento-de-la-dolarizacion-o-el-inicio-de-su-fin/>
- Rúa, M. B. (2019). La fuga de capitales en América Latina: 2002-2017. Tesis de Maestría. Flacso. Sede Académica Argentina, Buenos Aires.
- Rochon, L.-P. and Rossi, S. (2003). *Modern theories of money: the nature and role of money in capitalist economies*. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- Rossi, S. (2006). The theory of money emission. En P. Arestis and M. C. Sawyer, (Eds.). *A handbook of alternative monetary economics* (pp. 112-138). Edward Elgar Publishing.
- Rossi, S. (2007). *Money and payments in theory and practice*. Routledge.
- Schmitt, B. (1984). *Inflation, chômage et malformations du capital: macroéconomie quantique*. Économica.
- Schumpeter, J. A. *Des Wesen des Geldes (La esencia del dinero)*. Publicado por Fritz Karl Mann. Vandenhoeck u. Ruprecht.
- Smithin, J. N. (Ed.). (2000). *What is money?* Routledge.
- Stützel, W. (1978). *Volkswirtschaftliche Saldenmechanik: ein Beitrag zur Geldtheorie* (2. Edición). J. C. B. Mohr (P. Siebeck).
- Sutherland, M. (2016). Crítica a la política económica del «socialismo del siglo XXI»: apropiación privada de la renta petrolera, política de importaciones y fuga de capitales. *Estudios Latinoamericanos*, (38), 39. <https://doi.org/10.22201/cela.24484946e.2016.38.57456>



**PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL COMERCIO EXTERIOR DEL  
COMPLEJO SOJERO ARGENTINO (2004-2020)**

*TRANSFER PRICING IN FOREIGN TRADE OF THE ARGENTINE  
SOYBEAN COMPLEX (2004-2020)*

GUSTAVO GARCÍA,<sup>1</sup> ALEJANDRO GAGGERO<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universidad Nacional de Rosario, <sup>2</sup>Universidad de Buenos Aires (Argentina)

Recepción manuscrito: 18 de febrero de 2020

Aceptación versión final: 05 de mayo de 2021

**RESUMEN** El presente trabajo analiza la subfacturación (sobrefacturación) de exportaciones (importaciones) por parte de las empresas del complejo sojero en Argentina durante el período 2004-2020. El artículo sostiene que los mayores desvíos en los precios de transferencia se produjeron en dos períodos específicos: por un lado, en momentos de liberalización en la comercialización, lo que les otorgó a las empresas una mayor libertad de acción; y por el otro, en el contexto de incrementos en los precios internacionales, lo cual les permitió retrasar el aumento del precio pactado con su contraparte relacionada a fin de prolongar la subfacturación.

**PALABRAS CLAVES** Precios de transferencia en el comercio exterior, complejo sojero, Argentina.

**ABSTRACT** This paper aims to analyze and account the under-invoicing (over-invoicing) of exports (imports) by the soy grinding complex companies in Argentina during the period 2004-2020. The article claims that the greatest deviations in transfer prices occurred in two specific periods: on the one hand, in moments of liberalization in commercialization, which gave companies higher freedom of action; and on the other, in the context of increases in international prices, which allowed them to delay the increase in the price agreed with their related counterpart in order to prolong under-invoicing.

**KEYWORDS** Transfer pricing in foreign trade, soy complex, Argentina.

**JEL CODES** H26, H87, L11, O12, F23.

**INTRODUCCIÓN**

La Argentina es un país en desarrollo que posee un serio problema de restricción externa

debido a la industrialización incompleta que presenta su estructura productiva y a la desindustrialización prematura que esta sufrió durante las últimas décadas (Azpiazu y Schorr, 2010). Este problema se ha visto agravado además por la desregulación del mercado financiero a partir de mediados de la década de 1970, que potenció el fenómeno de la fuga de capitales hacia los países centrales y las llamadas guaridas fiscales. Si bien no toda la fuga es necesariamente ilegal, la evidencia recabada para Latinoamérica muestra que una proporción importante de ella está vinculada a actividades ilícitas o, en el caso de las legales, estas se encuentran asociadas a algún tipo de evasión impositiva (Gaggero *et al.*, 2013). Este flujo de salida puede darse a través de distintas modalidades, y tan solo como ejemplos, pueden mencionarse: la transferencia de divisas a entidades financieras del exterior, la adquisición de activos físicos —como la compra de inmuebles en otros países— o las maniobras vinculadas al comercio exterior que se analizarán en este artículo.

La escasez crónica de divisas en Argentina ha reforzado el poder de los empresarios exportadores. En el caso del sector oleaginoso, un número acotado de firmas concentran el 28% de las exportaciones totales del país<sup>1</sup> y, por ende, aportan el grueso de las divisas comerciales netas. Diversas investigaciones han señalado que en las últimas décadas las firmas del sector han avanzado en la internacionalización de su estructura empresarial a través, por ejemplo, de la creación de filiales en países de baja tributación, lo cual les ha permitido llevar adelante la manipulación de precios de transferencia.

Aunque en los últimos años se ha potenciado la producción académica que analiza los flujos de salida de capitales, la mayoría de los trabajos se han centrado en un análisis de la evolución del proceso de fuga de capitales y sus consecuencias macroeconómicas (Basualdo *et al.*, 2017; Gaggero *et al.*, 2007, 2013; Kulfas, 2005) y, en menor medida, en los vínculos entre las grandes empresas y las filiales en guaridas fiscales (Gaggero, 2015; García Zanotti, 2020). Cabe señalar que a excepción del trabajo de Burgos y Grondona (2015),<sup>2</sup> no existen análisis sobre la manipulación de los precios de transferencia de las grandes aceiteras en Argentina.

En relación a esta vacancia, el presente artículo se propone analizar la subfacturación (sobrefacturación) de exportaciones (importaciones) por parte de las empresas del complejo de molienda de soja en Argentina durante el período 2004-2020. Para ello se utilizaron como fuentes de información tanto los documentos contables de cada una de las grandes firmas del sector, así como a datos referidos a las transacciones en el comercio exterior efectuadas por estas compañías en el período mencionado. Además, se tuvieron en cuenta las posibles sobrefacturaciones de las importaciones de porotos de soja, las cuales fueron permitidas recientemente a partir de la liberalización comercial durante el gobierno de Cambiemos (2015-2019).

El trabajo se estructura de la siguiente manera. En la primera sección se establecerán ciertas definiciones metodológicas respecto tanto a las guaridas fiscales como a los desvíos en los precios de transferencia y las técnicas utilizadas para su contabilización. En la segunda sección se analizará la internacionalización de las firmas del sector y los desvíos en los precios de transferencia sobre los derivados de soja (harina y aceite) y los porotos de soja. Por último, finalizaremos con una reflexión.

## DEFINICIONES CONCEPTUALES Y METODOLÓGICAS

Denominamos como guarida fiscal a todo «lugar que procura atraer negocios ofreciendo instalaciones políticamente estables que ayudan a personas o entidades a eludir reglas, leyes y regulaciones en otras jurisdicciones» (Shaxson, 2014, pp. 32-33). Las principales características que poseen dichos espacios extraterritoriales son: bajas tasas impositivas, elevados niveles de secreto bancario, predominio del sector financiero, ausencia de controles de capitales, elevados grados de desregulación en la actividad financiera, falta de transparencia y cooperación en el intercambio de información, entre otras (OCDE, 1996).

Al hablar de empresas *offshore*, nos remitimos a personas jurídicas constituidas en espacios extraterritoriales. En términos jurídicos, estas empresas se las suele conocer como *Special Purpose Entity* (SPE) e incluyen a empresas *holding*, *conduit*, filiales financieras, sedes regionales, etc. Es decir, son *empresas cáscaras* que poseen como función mantener participaciones en compañías radicadas en espacios (extra)territoriales, otorgar y recibir préstamos, o detentar la función de oficinas de gestión, ser de intermediarios comerciales, etc. (OCDE, 2008). Las «cáscaras» e intermediarios en términos físicos comprenden únicamente un código postal. En la mayoría de los casos, dichas estructuras se encuentran registradas en un edificio de oficina perteneciente a una corporación dedicada a la actividad de servicios empresariales. En este sentido, al interior de las mismas, no se realiza ningún proceso productivo y, por ende, no poseen trabajadores —en el mejor de los casos, poseen una plantilla muy reducida que se encuentra especializada en tareas de administración—, ni capital fijo.

No existe consenso internacional en lo que respecta a la definición y clasificación de guaridas fiscales, y la lista de países clasificados como tales se encuentra en constante cambio. De hecho, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) ha reducido sustancialmente el número que poseen poca transparencia fiscal y hoy solo clasifica como guarida fiscal a Trinidad y Tobago (Mitchell, 2017). Estudios recientes han mostrado además que el 98% de los riesgos de fraude fiscal corporativo es responsabilidad de países calificados como «no nocivos» por la OCDE.<sup>3</sup> En Argentina, la Agencia Federal de Ingresos Públicos (AFIP) considera como jurisdicciones cooperantes a los países donde su respectiva agencia tributaria realiza intercambios de información financiera.<sup>4</sup> Por la negativa, el resto de países que no integran dicha lista podrían considerarse como guaridas fiscales. Por otro lado, también se entiende como guarida fiscal a toda jurisdicción que posea una tasa tributaria menor que el 60% de lo que sería efectivamente tributado en Argentina (Ley 27.430 agregados al art. 15 de la Ley de Impuestos a las ganancias).

Desde ya, debemos estar atentos a las diversas jurisdicciones que podrían escapar del radar teniendo en cuenta las particularidades en las prácticas de empresas internacionalizadas en Argentina. En especial, las firmas en Argentina suelen incorporar filiales en países tales como Uruguay y España, dado que estas naciones han liberalizado sus normas durante las últimas décadas para atraer capitales (Deloitte, 2016; Tax Justice Network, 2015). Es decir, dichos países son utilizados como guaridas fiscales al existir leyes laxas respecto a la movilidad de capitales, así como también disponen de bajas o nulas tasas impositivas.

Por otro lado, denominamos como *precios de transferencia* al valor del pago que se efectúa en una operación entre sociedades vinculadas o relacionadas de un mismo grupo empresarial,

ya sea por transacciones de bienes, servicios y préstamos, entre otros. Existe un desvío en los precios de transferencia cuando las condiciones de dicha transacción resultan ser diferentes a los que se hubieran pactado entre sociedades independientes —es decir, sin existir una relación de propiedad entre las partes—. En lo que respecta al comercio exterior, las empresas suelen subfacturar (sobrefacturar) las exportaciones (importaciones) para reducir los pagos impositivos y fugar estos fondos hacia filiales relacionadas situadas en países con menores cargas tributarias. Para ello, las empresas internacionalizadas realizan transacciones intrafirma con «cáscaras» de forma de triangular las operaciones a través de estas últimas. Dichas operaciones son realizadas bajo una exhaustiva estrategia de planificación fiscal (*tax planning*) para minimizar los pagos impositivos.

Las manipulaciones de las condiciones de mercado en las operaciones entre partes relacionadas poseen una concreta incidencia en el pago de impuestos tales como el IVA, el impuesto a las ganancias, las tarifas aduaneras, etc. Dichas operaciones opacas pueden realizarse debido a la existencia de una infraestructura que incluye desde intermediarios comerciales y financieros, así como «facilitadores» (asesores, estudios de abogados y contables, etc.).<sup>5</sup>

La OCDE a través de sus guías de precios de transferencia estipulan y promueven el principio de *arm's length*, el cual es aceptado tanto entre las agencias tributarias como por parte de los contribuyentes. Este principio establece que las condiciones de mercado de las operaciones pactadas entre partes relacionadas deberían ser equivalentes a aquéllas efectuadas entre empresas no relacionadas. Dichas condiciones de mercado refieren a: el tipo y características del producto, el espacio-tiempo en el cual son realizadas las transacciones, la cantidad del bien operado en la transacción, nivel de oferta y demanda, alcance de la competencia, regulaciones públicas, acondicionamiento (*e. g.*, fletes), unidad de cuenta de la transacción, etc. Por ello, el principio tributario estipula que: Cuando se establecen condiciones comerciales o financieras entre dos empresas asociadas que difieren de las que se realizarían entre empresas independientes, entonces cualquier beneficio que, de no ser por esas condiciones, se haya acumulado en una de ellas, pueden incluirse en las ganancias de esa empresa y gravarse en consecuencia (OCDE, 2017, p. 35).<sup>6</sup>

Existen diversas metodologías para procesar los datos y permitirnos obtener un cálculo sobre el desvío de los precios de mercados fruto al comercio intrafirma, aunque se distinguen cinco principales: 1. precios comparables entre partes independientes (CUP por sus siglas en inglés); 2. precios de reventa entre partes independientes; 3. costo más beneficios; 4. división de ganancias; 5. margen neto de la transacción. Según la guía de precios de transferencia de la OCDE (2017), debe priorizarse el método CUP y solo en caso de ser imposible su cálculo deberá buscarse alternativas metodológicas. La legislación argentina también privilegia la utilización de esta metodología (Decreto Reglamentario, —de ahora en más DR— 1344/98 y art. 18 DR 1170/18).

El método CUP compara el precio establecido entre partes relacionadas en relación al precio operado en circunstancias similares en transacciones entre partes no relacionadas. En caso de existir diferencias entre ambos precios, estaríamos en la presencia de precios anormales, y por ende, no se cumplirá el principio *arm's length*. Cabe destacar que tanto la guía de precios de transferencia de la OCDE (2017, párrafo 2.18) como las agencias tributarias de países

latinoamericanos utilizan el método CUP cuando se trata de sectores vinculados a la comercialización de *commodities*. En este caso el precio de mercado o la cotización comprendería una referencia que nos sirve como comparable respecto a los precios pactados entre partes relacionadas (OCDE, 2017, párrafo 2.19). El método establece como precio de referencia al respectivo precio de cotización internacional del *commodity*. El desvío entre los precios pactados entre partes relacionadas y el precio de cotización diario constituye la evidencia de subfacturación (sobrefacturación).

Las dificultades a la hora del cálculo de la ganancia producida por parte de la agencia tributaria argentina consisten en las numerosas relaciones intrafirma con filiales en guaridas fiscales. En relación a este punto, existen requisitos que deben ser cumplidos antes de aplicar el presente método. Como menciona la Ley 25.784, este se aplicará: cuando se trate de exportaciones realizadas a sujetos vinculados, que tengan por objeto cereales, oleaginosas, demás productos de la tierra, hidrocarburos y sus derivados, y, en general, bienes con cotización conocida en mercados transparentes, en las que intervenga un intermediario internacional que no sea el destinatario efectivo de la mercadería, se considerará como mejor método a fin de determinar la renta de fuente argentina de la exportación, el valor de cotización del bien en el mercado transparente del día de la carga de la mercadería —cualquiera sea el medio de transporte—, sin considerar el precio al que hubiera sido pactado con el intermediario internacional (art. 2, Ley 25.784).

Desde ya, en caso que el precio internacional «fuera mayor al precio de cotización vigente a la fecha mencionada, se tomará el primero de ellos para valuar la operación». El precio de cotización relevante para ser comparado como precio de mercado será el «correspondiente al día de la carga de la mercadería, el vigente al día en que finaliza dicha carga» (Decreto 916/2004). La aplicación podrá ser llevada a cabo en caso que las exportaciones sean dirigidas a sujetos relacionados o vinculados, siendo la actividad principal de estos últimos la de meros intermediarios de las mismas. Sin embargo, la metodología será descartada en caso que se demuestre sustancia económica por parte del intermediario. En este caso la ley entiende que dos empresas son partes relacionadas siempre y cuando: estén sujetos de manera directa o indirecta a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas o éstas, sea por su participación en el capital, su grado de acreencias, sus influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no, tengan poder de decisión para orientar o definir la o las actividades de las mencionadas sociedades, establecimientos u otro tipo de entidades (Ley 27.430, art. 15). Cabe destacar que son muy pocos los casos juzgados y con fallo condenatorio sobre manipulación de los precios de transferencia. Según Grondona y Knobel (2017) esta baja efectividad se debe, en parte, a la dificultad de los organismos estatales para adaptarse a los periódicos cambios regulatorios que se produjeron en los últimos años.

#### GRANDES EMPRESAS DEL SECTOR EN ARGENTINA Y SU GRADO DE INTERNACIONALIZACIÓN

El sector oleaginoso argentino se encuentra concentrado en un puñado de empresas. En el caso de la molienda y exportación de los derivados de la soja (harina y aceites en bruto), unas ocho firmas —se trata de Bunge, Cargill, Dreyfus, Cofco, Oleaginosa Moreno Hnos, Aceitera

General Deheza, Molinos Agro y Vicentin— abarcan el 94% del mercado (Pérez Barreda *et al.*, 2013). Dentro de ellas se encuentran grandes *traders* internacionales como Bunge, Cargill, Dreyfus (LDC), Nidera-Noble (Cofco), y Glencore (por medio de Oleaginosa Moreno Hnos.), las cuales conviven con grandes grupos económicos nacionales, como son los casos de Vicentin, Aceitera General Deheza (AGD) y Molinos Agro.<sup>7</sup>

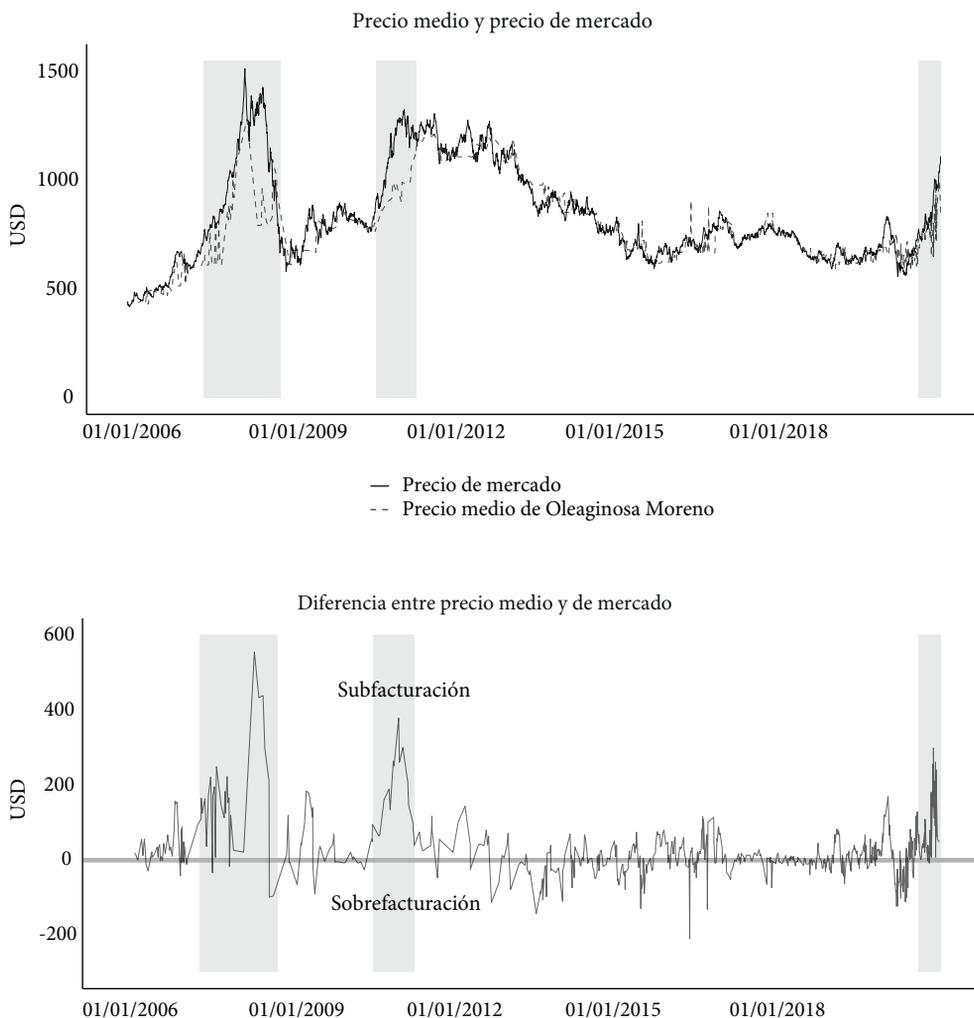
Tanto los *traders* internacionales como los grupos económicos desplegaron estrategias de internacionalización, involucrando en su estructura de propiedad a sociedades en guaridas fiscales. Particularmente Dreyfus, Moreno y Nidera se vincularon con estructuras radicadas en Suiza. La firma Noble, del conglomerado Cofco, se mantuvo bajo el control de una estructura en las Islas Vírgenes Británicas, y Bunge de una estructura en las Islas Bermuda. Mientras tanto, el control de Cargill fue ejercido por una estructura en Canadá. En tanto, los grupos económicos locales no poseen un comportamiento diferente al de los *traders* internacionales. Por un lado, aunque si bien el grupo Vicentin se encuentra controlado por las diversas familias accionistas, éste posee un *holding* paralelo radicado en Uruguay denominado Vicentin Family Group. Por último, Molinos Agro detenta como controlante a una cáscara en el Estado de Delaware (EE. UU.).

En segundo lugar, según consta en sus respectivos balances contables, todas las empresas comercian a través de firmas relacionadas en espacios extraterritoriales. Usualmente, las firmas compradoras de los derivados de soja comprenden a cáscaras sin ninguna actividad en la economía «real» y éstas se radican en países de baja tributación y, como tales, actúan como meros intermediarios. En este caso, tanto Bunge, Cargill como Vicentin mantuvieron como principales compradores a firmas relacionadas en Uruguay; mientras que Dreyfus como Noble detentaron como clientes a empresas en Suiza; Oleaginosa Moreno hizo lo propio con una sociedad relacionada en Países Bajos, y, finalmente, Molinos Agro con una filial en Chile. Estos compradores poseen ventajas tributarias por radicarse en espacios extraterritoriales y, de esta forma, ante prácticas de desvíos en el precio pactado, éstos podrán acumular ganancias sin tener la obligación de tributar por ellas. Dichos intermediarios serán los encargados de acumular las diferencias entre la facturación al precio de mercado y la subfacturación del *commodity*.

Respecto a las importaciones, nuevamente el comercio intrafirma resulta en una característica a destacar. Particularmente, la soja proveniente de Paraguay suele ser exportada por firmas pertenecientes a los mismos *traders* internacionales o a los grupos locales. En todos los casos, se trata de una empresa intermediaria radicada en Paraguay que realiza la tarea de exportación hacia la Argentina. Al hablar de intermediarios se trata de filiales que no cuentan con capital fijo y no poseen trabajadores a su cargo. Por ejemplo, Vicentin opera bajo una subsidiaria denominada Vicentin Paraguay; Bunge por medio de Bunge Paraguay s. A.; Cargill a través de Cargill Agropecuaria SAIC; y Nidera como Dreyfus por medio de Nidera Paraguay s. A. y LDC Paraguay s. A., respectivamente.

En suma, las firmas del sector poseen un grado elevado de internacionalización que les permite realizar prácticas nocivas a través del comercio intrafirma. Cabe destacar que estas compañías mantienen o mantuvieron procesos judiciales en el tribunal fiscal a partir de actuaciones de la AFIP debido a dichas prácticas en el desvíos de los precios de transferencia (Grondona y Knobel, 2017).

Figura 1. Empresas del sector oleaginoso: desvíos acumulados por la subfacturación en la exportación de la harina de soja, millones USD (2004-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de Softrade y MAGyP.

#### CONTABILIZACIÓN DE LOS DESVÍOS EN LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA DEL COMPLEJO SOJERO

En esta subsección analizaremos los desvíos en los precios de transferencia en el comercio intrafirma de las compañías más grandes del sector. Dicho cálculo abarcó unas 104.245 transacciones de comercio exterior correspondientes a la exportación de los derivados de soja y a la importación de porotos durante el período 2004-2020. Para realizar el cálculo de los precios de transferencia, se aplicó el método CUP. Se utilizó como indicador del desvío a la respectiva diferencia entre los precios unitarios de los bienes exportados (pactados con los intermediarios),

y los precios FOB oficiales del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGYP) en el caso de los derivados de la soja. Mientras tanto se utilizó el precio de mercado de Chicago para la importación del poroto de soja —por ser el mercado de referencia más importante a nivel global para este producto—.

Denominaremos como desvíos acumulados a la sumatoria de dichas diferencias multiplicadas por la cantidad comercializada del respectivo *commodity* en una unidad de tiempo determinada. Cabe destacar que los precios de exportación oficiales del MAGYP suelen ser utilizados para el cálculo de precios de transferencia por parte del AFIP. Para ello, se tomaron aquellos desvíos que significaron una subfacturación en el caso de la exportación de los derivados de la soja, mientras se aplicó lo propio a la sobrefacturación de las importaciones en el caso del poroto de soja.

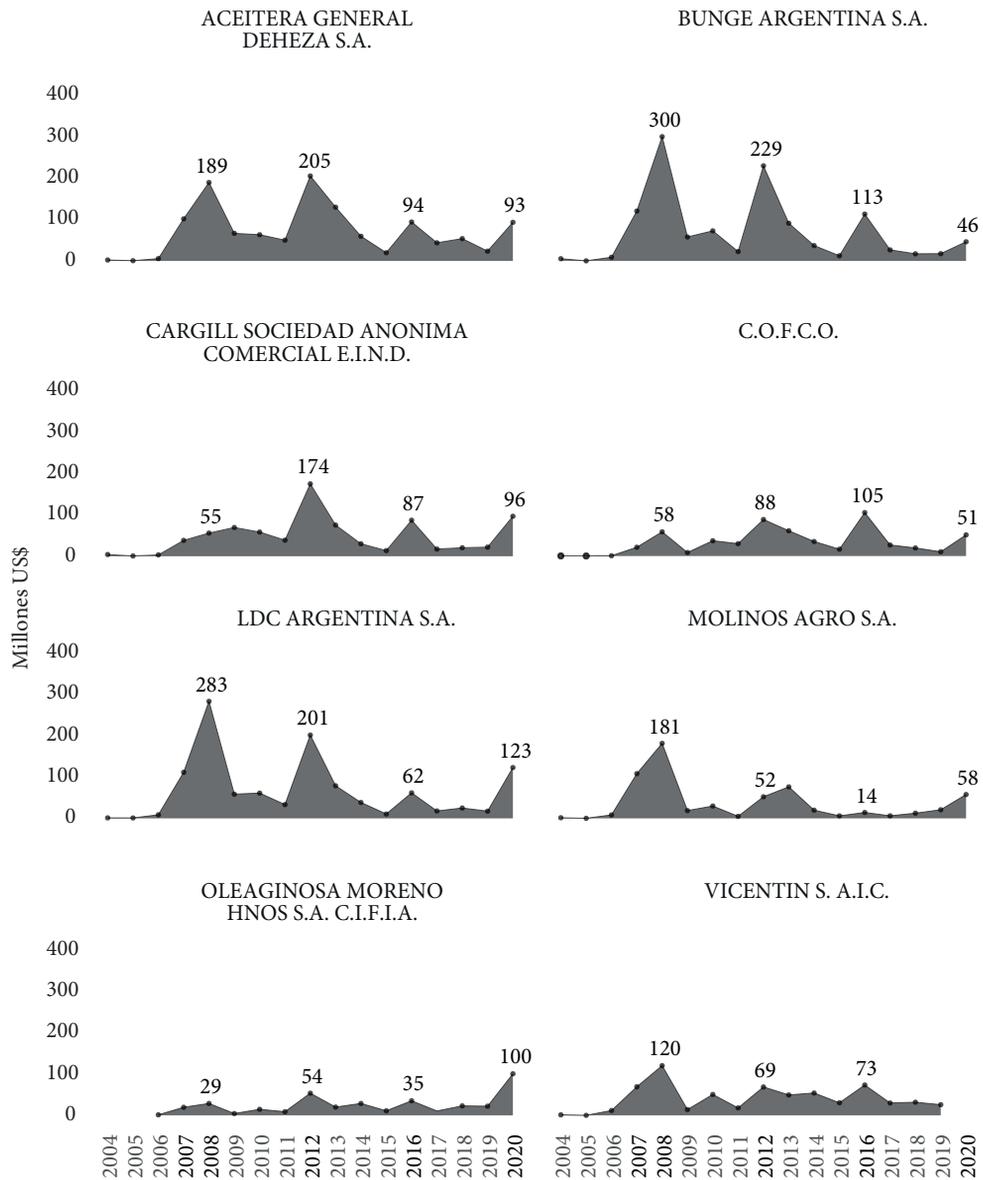
#### EXPORTACIÓN DE DERIVADOS DE SOJA

Como resultado de la aplicación de la metodología antes mencionada se pudo constatar que estas firmas subfacturaron exportaciones en aquellos momentos de gran variabilidad del precio internacional. Es así que, en los contextos de ascenso del mismo, las compañías exportadoras aumentaron más lentamente sus precios de comercialización, con el objetivo de acumular períodos relativamente largos de subfacturación. En cambio, durante los períodos de baja en el precio internacional, las empresas se acoplaron rápidamente al precio internacional de forma de evitar la sobrefacturación de la exportación del *commodity*. Es por ello que los períodos de subfacturación resultaron ser más duraderos que aquéllos de sobrefacturación. A lo largo de los años, se evidenciaron grandes diferencias entre el precio de mercado y el precio medio de comercialización pactado con el intermediario, lo cual nos permite verificar la intensidad del fenómeno de subfacturación. En cambio, no ocurrió lo contrario durante los períodos de baja en el precio internacional, siendo estos los que posibilitarían la sobrefacturación.

En relación con este punto, para entender más de cerca el funcionamiento de estos desvíos entre el precio pactado con el intermediario y precio internacional, hemos tomado como caso práctico a la empresa Oleaginosa Moreno Hnos. (Glencore). Para ello, se construyó una variable que comprende el precio medio unitario diario correspondiente a aquellas transacciones con el intermediario (ver Figuras 1 y 2 del anexo digital). A esta última se la comparó con el precio internacional. Los precios pactados con la empresa relacionada —en los gráficos a través del precio medio de Oleaginosa Moreno Hnos.— suelen seguir de cerca al internacional. Sin embargo, durante los períodos de ascenso de este último, el precio pactado con la empresa relacionada quedó rezagado de tal evolución. En cambio, cuando el precio internacional decayó, el precio pactado con la firma relacionada se acopló rápidamente. Por esta razón, la diferencia entre dichas variables mostró grandes saltos en el campo de la subfacturación, y no así en el de la sobrefacturación.

En este sentido, respecto a la comercialización de harina de soja, durante el nuevo milenio se produjeron cuatro períodos de ascenso en los precios internacionales que les permitieron a las firmas acumular desvíos en los precios de transferencia: 2007-2008, 2012, 2016 y 2020 (ver Figura 1). Por esta razón, podemos visualizar estos períodos de ascenso en su contabilización debido a la acumulación de estos desvíos por subfacturación. El desvío por subfacturación

Figura 2. Empresas del sector oleaginoso: desvíos acumulados por la subfacturación en la exportación del aceite de soja, millones USD (2004-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de Softrade y MAGyP.

del año 2008 fue especialmente elevado dado el contexto de crisis internacional e incremento de los precios internacionales. De esta forma, los *traders* internacionales aprovecharon la ocasión para realizar tales prácticas de forma de proveer liquidez a sus casas matrices. Las firmas

que más se destacaron fueron las compañías extranjeras como Cargill, Bunge y Dreyfus. Así también dentro de los grupos económicos nacionales sobresalieron tanto AGD como Vicentin.

En el caso de la comercialización de aceite de soja, los mayores desvíos en los precios de transferencia se produjeron en los años 2007-2008, 2010, 2016 y 2020 (ver Figura 2). Estos saltos en los precios de transferencia acumulados coincidieron con aumentos del precio internacional del respectivo *commodity*. Nuevamente se repiten los mismos actores con los mayores desvíos acumulados, entre los que se encuentran: Cargill, Bunge y Dreyfus en el caso de los *traders* internacionales, y AGD y Vicentin para los grupos nacionales.

En ambos derivados de la soja, debería destacarse el aumento producido en los desvíos acumulados de la firma Oleaginosa Moreno Hnos. para el año 2020. Esto se debe al aumento en su producción gracias al concurso de quiebra de Vicentin, ya que la firma internacional acaparó el mercado vacante dejado por aquel tras dicho proceso. En su totalidad, para el período bajo estudio (2004-2020), el monto de subfacturación del sector de ambos derivados de la soja alcanzó unos USD 11.000 millones y representó en promedio el 5% de las exportaciones. Aunque, como mencionamos, se evidenciaron años en los cuales estas diferencias resultaron ser mayores. Por esta razón, el ratio ascendió al 12% para aquellos años de aumento de los desvíos, y del 3% en el resto del período.

Finalizando, se torna útil estudiar los destinos que muestran los mayores desvíos entre el precio pactado y el precio de mercado. Países como España y Países Bajos mostraron los montos acumulados más importantes de precios de transferencia. Sin embargo, estos países no constituyen los destinos más representativos en términos de los volúmenes comercializados, siendo el sudeste asiático quien acapara dicho destino.

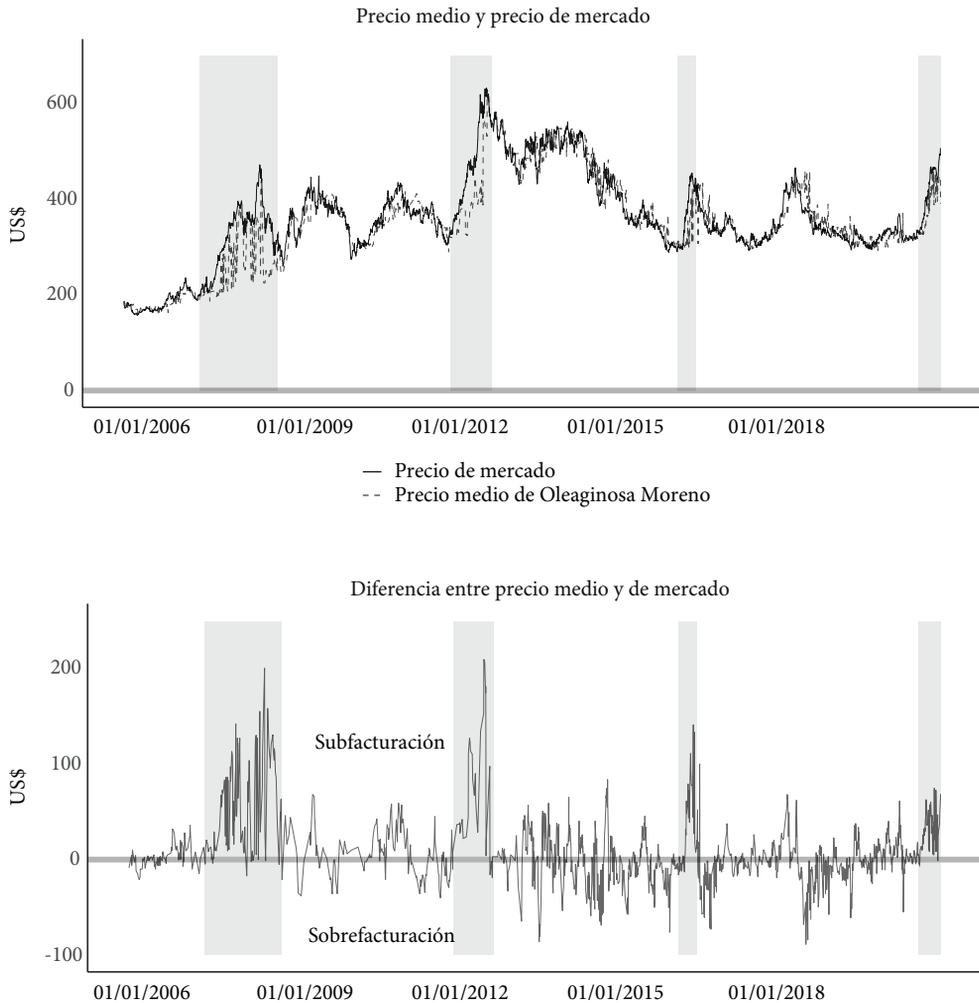
Particularmente, Países Bajos funciona como una guarida fiscal en la cual se localizan muchas de las *Special Purpose Entities* (SPE). Éstas funcionan como intermediarias de los préstamos intrafirma y el comercio exterior. Aunque se desconoce si la mercadería tuvo tal destino o si dicho país responde a la radicación de la intermediaria en lo que respecta a la facturación de la exportación. Muchos de los grandes *traders* comercializan con SPE en Países Bajos. Es el caso de Oleaginosa Moreno con Glencore Grain B. V., filial radicada en dicho país; Dreyfus con Nethgrain; o Nidera Argentina con Nidera B. V. Además, cabe destacar que el puerto de Róterdam (Países Bajos) suele ser utilizado para realizar reexportaciones.

En el mismo sentido que en el punto anterior, España es utilizada por empresas internacionalizadas para desplazar sus ganancias hacia destinos *offshore*. Dentro de los casos estudiados, Vicentin SAIC detenta una filial en dicho país que funciona como intermediario de los *commodities* exportados. En definitiva, las prácticas nocivas de subfacturación se sustentaron en los mecanismos de internacionalización en un sector que presenta una elevada concentración. Estos desvíos presentaron una importancia relativa durante el período bajo estudio en general como en los años de incremento del precio del *commodity* en particular (ver Figuras 3 y 4).

#### IMPORTACIÓN DE POROTOS DE SOJA

En la presente subsección, explicaremos el régimen de importaciones de soja en Argentina y las prácticas nocivas que poseen las empresas al realizar precios de transferencia. En primer lugar, cabe destacar que las compras de soja desde el exterior se reglamentaron bajo el carácter

Figura 3. Precio de mercado del aceite de soja, precio medio de Oleaginosa Moreno Hnos. pactado con el intermediario y la diferencia entre estos valores, en USD (2006-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de Softrade y MAGyP.

de importaciones temporarias. Estas comprenden a «[...] mercaderías destinadas a recibir un perfeccionamiento industrial, con la obligación de exportarlas para consumo a otros países bajo las nuevas formas resultantes, dentro del plazo autorizado» (Decreto 1330/2004). Estas importaciones consisten en un régimen aduanero y tributario que permite importar ciertos productos sin aranceles ni tributos con el fin de agregarles valor en el país para luego exportarlos en un plazo determinado. En la Argentina, las importaciones temporarias fueron reglamentadas por el Decreto 1330/04.

Durante los gobiernos kirchneristas (2003-2015), las importaciones de soja se desarrollaron especialmente en los primeros años de este período, y con mayor énfasis en los años 2007-2009. Posteriormente este régimen fue limitado y en los hechos quedó en desuso durante los años 2010-2015. Sin embargo, el gobierno de la Alianza Cambiemos modificó dicho régimen de importación por medio de los decretos 523/2017 y 854/2018 (entre otros), los cuales buscaron su flexibilización. En la mayoría de las grandes empresas del sector, las importaciones comenzaron a crecer a partir de 2016. No obstante, no fue sino hasta el año 2018 que las mismas se incrementaron con fuerza debido a la sequía de la campaña 2017/2018. La procedencia de las mismas comprende a Paraguay, Estados Unidos y Brasil.

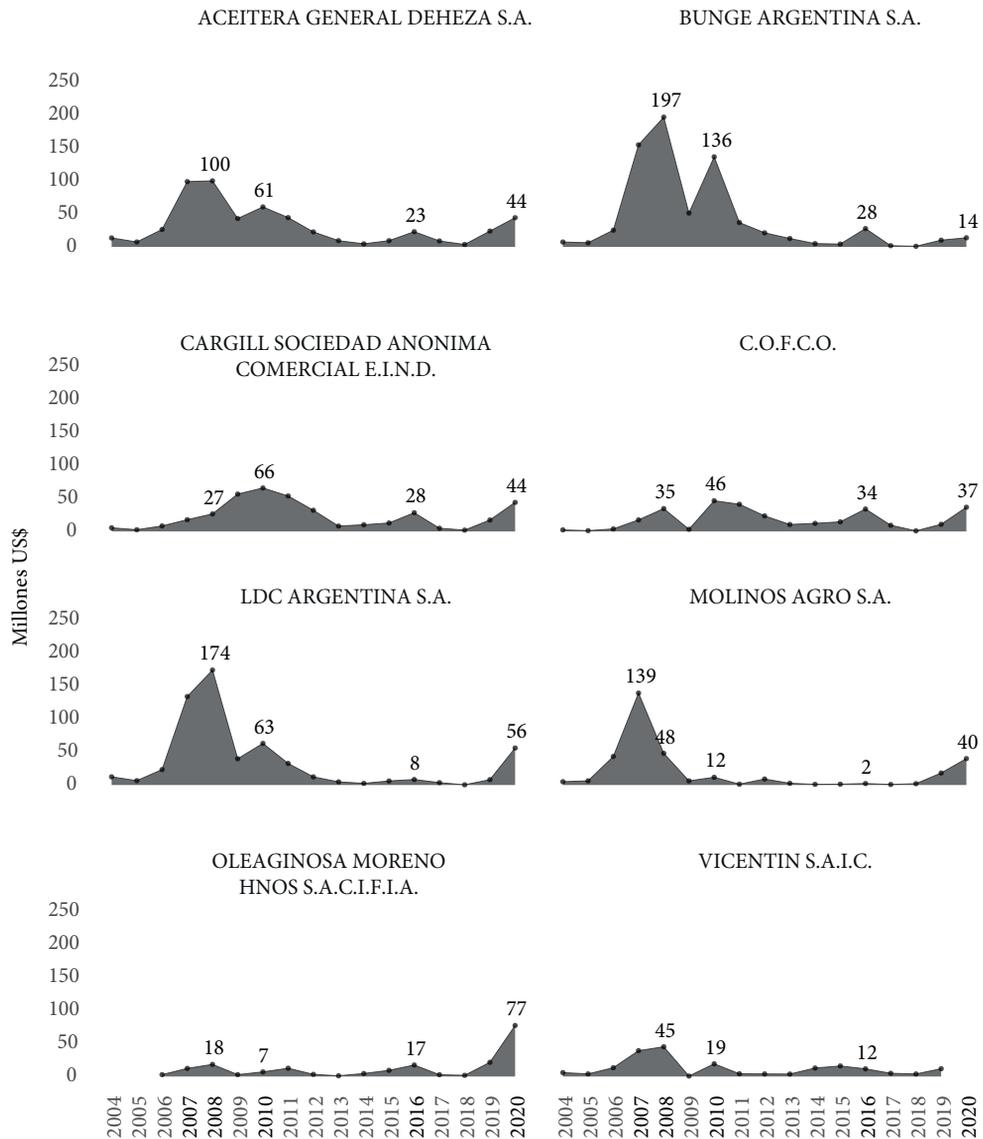
A partir de la última flexibilización importadora, el mercado quedó aún más concentrado en comparación con el de exportación de derivados de soja. De esta forma, Vicentin SAIC se constituyó en el mayor importador de soja y sobrepasó a su competencia con facilidad durante los años 2018-2019. Para el año 2019, Vicentin SAIC detentaba el 33% de las importaciones de porotos de soja. Tras el cambio de gobierno a finales de 2019, el régimen de importaciones temporarias siguió vigente. Sin embargo, el concurso de quiebra de la empresa Vicentin alteró el esquema de actores beneficiados de dicho régimen. De esta forma, para el año 2020, Oleaginosa Moreno, empresa aliada de Vicentin,<sup>8</sup> acaparó la participación de esta última, dado que la misma no pudo operar en el mercado. Como consecuencia, las exportaciones del *trader* internacional crecieron fuertemente en el año 2020 y, como resultado, éste explicó el 46% de las importaciones de porotos de soja de la Argentina.

Este cambio de beneficiarios del régimen de importaciones se debe al propio comercio intrafirma desde Paraguay. Cabe destacar que Vicentin Paraguay s. A. declaró no haber realizado operaciones de exportaciones hacia la Argentina en el año 2020, debido al concurso de acreedores. Sin embargo, emergió un nuevo actor en las exportaciones paraguayas de porotos de soja, el cual no poseía ninguna participación en años anteriores. Se trata de Glenpar s. A., una filial del conglomerado Glencore que desplazó a Vicentin Paraguay en la participación del mercado de exportación paraguayo. De esta forma, existió una clara colusión entre Vicentin y el conglomerado Glencore para trasladarle su cuota de mercado a este último. Como resultado, Oleaginosa Moreno Hnos. se constituyó para el año 2020 en el mayor exportador del sector de la Argentina gracias al incremento de las importaciones desde Paraguay.

En relación con el punto anterior, cabe destacar que, en términos de facturación, los compradores de la soja paraguaya no se correspondieron con las contrapartes argentinas. En este sentido, existieron otros intermediarios en el mismo comercio intrafirma. Es así, los compradores de la soja paraguaya con destino a la Argentina estuvieron explicados por la sucursal uruguaya de Vicentin en el caso del grupo nacional, como por Glencore Agriculture B. V. (Países Bajos) en el caso de Oleaginosa Moreno Hnos. Es decir, el *commodity* fue vendido a una filial en una guarida fiscal para luego ser adquirido por la firma en territorio nacional.

Debido a estas compras intrafirma, los montos de las exportaciones de Paraguay a la Argentina no coincidieron con las importaciones de este último país por aquél. En el año 2020, las exportaciones de soja desde Paraguay hacia Argentina ascendieron a unos USD 1588 millones, mientras que las importaciones de Argentina desde Paraguay totalizaron USD 1824 millones. Estas diferencias se producen debido a la respectiva facturación por parte de

Figura 4. Precio de mercado de la harina de soja, precio medio pactado con el intermediario de Oleaginosa Moreno Hnos. y la diferencia entre estos valores, en USD (2006-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de Softrade y MAGyP.

intermediarios que opacan las transacciones. Por ejemplo, Glenpar declaró haber exportado soja a Países Bajos por unos USD 94 millones en el año 2020, sin embargo, lo más probable es que se trataría de soja que tuvo como destino a la Argentina y por la cual intervino un intermediario de dicho origen.

Por esta razón, la importación de soja debería entrar dentro de las consideraciones que incluyan prácticas especulativas de desvíos en los precios de transferencia. De igual manera que el punto anterior sobre los derivados de soja, en esta oportunidad se calcularon los desvíos acumulados que comprenden a la sobrefacturación del comercio intrafirma (ver Tabla 1). En el caso de las importaciones, no existieron grandes desvíos en los años 2008-2009, momento en el que se habían realizado las mayores importaciones durante la etapa de los gobiernos kirchneristas. En tanto, en los años más recientes, se produjeron desvíos más significativos, especialmente a partir del año 2018 cuando las importaciones aumentaron por la sequía. En este caso, se destacaron Vicentin, Oleaginosa Moreno Hnos., Cargill y Nidera en tales prácticas. Sin embargo, estos desvíos menguaron significativamente en el año 2019, siendo Oleaginosa Moreno Hnos y Vicentin las únicas en mostrar diferencias que resultaron ser más bien reducidas respecto al año anterior. Mientras tanto para el año 2020, Oleaginosa Moreno Hnos. acaparó gran parte de tales prácticas dada la mayor concentración en el mercado en la importación de soja antes mencionada. Por último, cabe resaltar que el monto de sobrefacturación representó en promedio el 3% de las importaciones en aquellos años de vigencia del régimen de importaciones.

#### REFLEXIONES FINALES

Un puñado de empresas nacionales e internacionales concentra prácticamente la totalidad del mercado de molienda y exportación de soja en la Argentina. Estas empresas poseen un elevado grado de internacionalización que les permite triangular el comercio exterior por medio de firmas relacionadas que actúan como meros intermediarios. Estos últimos están localizados en países de baja tributación, que resultan ser espacios propicios para acumular las diferencias entre el precio de mercado y la subfacturación (sobrefacturación) de las exportaciones (importaciones).

En el período bajo análisis, las mayores diferencias se produjeron en los momentos en los cuales los precios internacionales subieron súbitamente. En dichos contextos, las empresas exportadoras retrasaron el incremento del precio pactado con su contraparte relacionada dado que de esta forma podrían prolongar el período de subfacturación. Entre las firmas que acumularon mayores diferencias se encuentran tanto los *traders* internacionales como los grupos nacionales. En tanto, el monto de subfacturación representó una parte importante de las exportaciones, especialmente en aquellos contextos propicios.

Por otra parte, el mercado de la importación de soja se presentó aún más concentrado que el de exportación. En este caso, principalmente Vicentin y luego Oleaginosa Moreno acaparan buena parte del mismo durante los últimos años del período bajo estudio, y comercializaron el *commodity* por medio de intermediarios. Bajo estas condiciones, dichos actores detentaron los principales desvíos entre los precios pactados y los precios de mercado.

En definitiva, estas prácticas resultan ser sumamente nocivas para países que poseen serias restricciones externas como es el caso de la Argentina. Estamos hablando del sector que realiza los mayores aportes netos en términos de divisas. Sin embargo, por este motivo, estas firmas poseen un poder de mercado determinante que las habilita a desplegar tal tipo de comportamiento.

**Tabla 1. Empresas del sector oleaginoso argentino: desvíos acumulados por sobrefacturación de las importaciones del poroto de soja, en millones US\$ (años particulares)**

Empresas	2008	2009	2018	2019	2020
Aceitera General Deheza SA	4	1	2	1	3
Bunge Argentina S.A.	6	2	9	0	1
Cargill SAIC	12	12	18	1	8
LDC Argentina S.A.	4	0	6	0	3
Nidera S.A.	0	0	16	0	4
Oleaginosa Moreno Hnos	0	0	31	10	59
Vicentin SAIC	1	0	57	12	0
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>15</b>	<b>139</b>	<b>24</b>	<b>78</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de Softrade y Mercado de Chicago. Fuente: Elaboración propia a partir de Softrade y MAGyP.

#### NOTAS

- 1 Datos del INDEC sobre el año 2019.
- 2 El presente trabajo no pretende innovar respecto a la metodología aplicada por Burgos y Grondona (2015), más bien las diferencias deberían encontrarse en el espacio temporal analizado dado que este último se acota únicamente al período 2010-2013, mientras que en nuestro caso tomamos al período 2004-2020. Además, el presente artículo analiza las dinámicas de sobrefacturación en las importaciones las cuales no se encuentran disponibles en otros cálculos realizados hasta el momento.
- 3 Ver <https://www.taxjustice.net/press/la-clasificacion-de-paraisos-fiscales-muestra-que-los-paises-que-e-establecen-las-normas-fiscales-mundiales-hacen-lo-posible-para-ayudar-a-las-empresas-a-ignoras-las/>
- 4 Ver la lista en línea: <http://www.afip.gob.ar/jurisdiccionesCooperantes/\#ver>
- 5 Un conocido ejemplo de «facilitador» es el estudio Mossack Fonseca, expuesto a la opinión pública gracias al trabajo del Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación. A partir de una filtración de documentos de este estudio panameño, pudieron identificarse más de 200.000 empresas creadas en guaridas fiscales.
- 6 Grondona y Knobel (2017) señalan que en Argentina el principio de *arm's length* comenzó a ser utilizado por las autoridades fiscales a partir de 1976, suplantando al principio de realidad económica.
- 7 Por grupo económico, se entiende al conjunto de empresas legalmente independientes ligadas por lazos formales de propiedad y ubicadas en distintos sectores de propiedad. Los grupos económicos son organizaciones empresariales que han tenido un rol destacado en la economía mundial durante los últimos cuarenta años. Su papel fue especialmente importante en los países periféricos, donde se expandieron en paralelo a los procesos de industrialización tardía (Amsden, 1989).
- 8 El conglomerado Glencore y Vicentin comparten participaciones en la empresa Renova. Además, la multinacional es habitual cliente de la firma nacional.

#### REFERENCIAS

- Amsden, A. (1989) *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina: industria y economía, 1976-2007*. Siglo XXI Editores.
- Basualdo, E. (ed.), Wainer, A., Barrera, M., Bona, L., González, M., Manzanelli, P. y Wainer, A. (2017). *Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri. Estado y Políticas Públicas*, 6(10), 231-235.

- Burgos, M. y Grondona, V. (2015). Fuga de capitales VI. Estimación de los precios de transferencias. El caso del complejo sojero. CEFIDAR.
- Deloitte. (2016). Taxation and investment in Spain 2016. *Deloitte Touche Tohmatsu Limite*.
- Gaggero, A. (2015). Fuga de capitales VII. los efectos de la internacionalización y extranjerización de los grandes grupos empresarios argentinos. los casos de techint, eurnekian y fortabat. CEFID-AR, *Documento de trabajo n.º 74*.
- Gaggero, J., Casparrino, C. y Libman, E. (2007). *La fuga de capitales: historia, presente y perspectivas*.
- Gaggero, J., Rua, M. y Gaggero, A. (2013). Fuga de capitales III. Argentina (2002-2012). Magnitudes, evolución, políticas públicas y cuestiones fiscales relevantes. CEFID-AR, *Documento de trabajo n.º 52*.
- García Zanotti, G. (2020). Contabilización de la fuga de capitales en el complejo aceitero de Argentina y Brasil durante el nuevo milenio (2001-2017). *Divulgatio. Perfiles Académicos de Posgrado*, 4(12).
- Grondona, V. y Knobel, A. (2017). *Transfer pricing in Argentina 1932-2015*.
- Kulfas, M. (2005). *Internacionalización financiera y fuga de capitales en América Latina*. Flacso.
- Mitchell, R. (2017). OECD Lists one tax haven, tax justice network says 'nonsense!' *Bloomberg*: <https://www.bna.com/Oecd-Lists-One-N73014460947/>.
- OCDE. (2017). *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations 2017*.
- OCDE (1996). OECD Benchmark definition of foreign direct investment, Third edition. OCDE.
- OCDE (2008). OECD Benchmark definition of foreign direct investment. Fourth edition. OCDE.
- Pérez Barreda, N., Kofman, M. y Abraham, L. (2013). El capital extranjero en la transformación de la industria aceitera argentina de las últimas décadas (1970-2010). *Jornadas de Economía Crítica*.
- Shaxson, N. (2014). *Las islas del tesoro. Los paraísos fiscales y los hombres que se robaron el mundo* (B. Aires [ed.]). Fondo de Cultura Económica.
- Tax Justice Network (2015). Narrative report on Uruguay. *Financial Secrecy Index*.

ESTUDIOS SOCIECONÓMICOS

---

Vol. 73, N.º 117 (mayo 2021)





## EDUCAR PARA LA PRÁCTICA DE LA ECONOMÍA SOCIAL POPULAR Y SOLIDARIA

### EDUCATE IN THE POPULAR AND SOLIDARITY SOCIAL ECONOMY PRACTICES

JOSÉ ASTUDILLO BANEGAS

*Universidad de Cuenca (Ecuador)*

Recepción manuscrito: 13 de noviembre de 2020

Aceptación versión final: 1.º de abril de 2021

**RESUMEN** La economía social y solidaria (ESS) es una alternativa para superar la múltiple y compleja crisis que vive la humanidad en su relación con la naturaleza. Es imperativo dar un salto cualitativo del discurso a la praxis que conlleve a una coherencia entre lo que se habla, escribe y se practica, por lo que un proceso de educación en economía social popular y solidaria tiene necesariamente que recuperar la historia de la cooperación y la organización a través de nuevas propuestas educativas y proyectarlas a la construcción de escenarios concretos y creíbles que se plasmen en *buenos vivires*.

**PALABRAS CLAVE** Cooperación, economía social y solidaria, buenos vivires, educación y transformación.

**ABSTRACT** The social and solidarity economy (ESS) is an alternative to overcome the multiple and complex crises that humanity is going through in its relationship with nature. Hence, it is critical to give a qualitative shift from discourse to praxis based on spoken, written, and practiced coherence. In this line, the education on popular and solidarity social economic have to bring back the lessons of its cooperation and organization historical roots. Therefore, we need to developed new educational proposals that build up concrete conditions for *good living* practices.

**KEYWORDS** Cooperation, social and solidarity economy, good living practices, education and transformation.

**JEL CODES** B5, B59.

LA COOPERACIÓN Y ORGANIZACIÓN SOCIAL,  
BASES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

La búsqueda de una nueva economía es simultánea a la existencia de la economía capitalista, pues al implementarse las empresas como instrumentos de absorción de la fuerza de trabajo mercantilizada para generar plusvalía, al subsumir el trabajo a la acumulación del capital generado por la ganancia, los trabajadores y trabajadoras se organizan de varias formas, una de ellas fueron las cooperativas para enfrentar el naciente capitalismo. La primera cooperativa surge en el pueblo de Rochdale —Inglaterra en 1844 — Inglaterra bajo, «el sentido organizativo que mostraron los obreros textiles pioneros, cuando Inglaterra iba a la cabeza de la revolución industrial y la población obrera vivía una situación de desempleo y de bajos salarios» (Rojas, 2009, p. 37); es la evidencia de que la lucha por una economía asociativa, cooperativa, va de la mano con las crisis que genera el propio sistema capitalista.

La economía solidaria es una aspiración histórica de la sociedad civil organizada frente al modelo de desarrollo implementado por los países industrializados. Son las organizaciones sociales, algunas con el apoyo de organismos no gubernamentales, que se han asociado con el fin de implementar iniciativas de otra economía basada en la colaboración mutua, el desarrollo de sus propios territorios, el cultivo de productos para el consumo local y la generación de excedentes para la socialización en el mercado.

En el Ecuador existen varias experiencias: la parroquia Salinas de Guaranda, junto con la FUNORSAL (Misión Salesiana) y el Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP), bajo el liderazgo del P. Antonio Polo, lograron desarrollar cooperativas de producción que dan cuenta de que la economía social y solidaria (ESS) es posible, incluso en el marco del modelo económico vigente, convirtiéndose en un escenario de una economía para la vida y no para la acumulación. Sin embargo, hay que tener muy en cuenta que, la gestación de una economía social y solidaria en el sistema vigente, es para transformarlo, saliendo del sistema en crisis y no quedarse buscando alternativas a la crisis del sistema.

Manuel Chiriboga (1999) advierte que los esfuerzos realizados en esta línea no son suficientes para salir de la pobreza, ni para combatir el ajuste estructural del sistema neoliberal, lo que se requiere es redistribución de la riqueza por medio de la reforma agraria, autoempleo y salarios dignos, así como políticas públicas aplicadas en favor de los sectores empobrecidos, lo que aspira es:

Al control que los grupos [...] ejerzan en las empresas de transformación y comercialización, en el proceso productivo primario y en el de los circuitos financieros; igualmente, la socialización o redistribución de las ganancias derivadas de la diversificación de la comercialización y de las operaciones financieras a través de organizaciones cooperativas de los productores. (Chiriboga, 1999, p. 179)

Otro ejemplo de cooperación y economía social y solidaria es la Asamblea de Unidad Cantonal de Cotacachi en Imbabura, que «Busca estructurar las bases de planificación local del municipio a través de un Plan de Desarrollo que pone en marcha un Presupuesto Participativo potenciando la participación de los indígenas y mujeres» (Fernández, Ramos y Jerez, 2009, p. 162). Por otro lado, están las Estructuras Financieras Locales de Azuay y Cañar, que «surgen en zonas rurales de altos niveles de pobreza, orientadas a prestar servicios de ahorro y crédito a partir de las remesas de los migrantes (Fernández, Ramos y Jerez, 2009, p. 162).

Las finanzas populares y los proyectos de desarrollo que se implementaron desde los años 70 como los programas de crédito «en favor de los agricultores y ganaderos pobres que forman parte de organizaciones y grupos» (Chiriboga, 1999, p. 20) del Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP), tienen una clara influencia de la doctrina social de la Iglesia; que en América Latina ha sido promovida desde el Concilio Vaticano II de 1959-1965.

La Iglesia católica marcó un hecho histórico de renovación sobre todo en el aspecto social y de preferencia a los pobres y es así como el Concilio de Obispos realizado en Medellín en 1968 critica el modelo de desarrollo capitalista que genera desigualdades y convulsiones sociales e impide un desarrollo en paz, pues «la paz, es, ante todo, fruto de la justicia. Supone y exige la instauración de un orden justo [...]» (CELAM, 1968, p. 37).

El Concilio Vaticano II y el Concilio de Obispos de Medellín consolidaron lo que en América Latina y el Ecuador se denominó el Movimiento de la Teología de la Liberación, comprometido con las organizaciones que buscan condiciones de equidad y justicia social. Por otro lado, hay que rescatar la influencia de algunas ONG y fundaciones tales como FEPP, CESA, CARITAS, CEAS, Operación Mato Grosso, CESU, entre otras, que, en coordinación con algunos movimientos sociales de obreros, mujeres y de la teología de la liberación, promovieron acciones concretas con la finalidad de hacer visible el discurso de liberación, superando algunas visiones marxistas cuya propuesta era la toma del poder para la transformación social.

Una economía alternativa que tenga como objetivo la rentabilidad social y se activa desde la solidaridad busca enfrentar los perversos objetivos del neoliberalismo que utilizando corporaciones transnacionales tales como Monsanto, empresas mineras y petroleras (Aurelian Ecuador s. A., Cía. Iamgold Ecuador s. A., Repsol, etc.) intentan dividir la organización social indígena-popular y su aspiración de una sociedad más equitativa en lo económico, incluyente en lo sociocultural y soberana en lo territorial. La economía de la solidaridad rechaza el dinero que proviene de los mecanismos que generan injusticia y del sistema que los promueve, pues éste subordina a las organizaciones populares y las vuelve competitivas, ambiciosas entre ellas: «Indirectement, elles contribuèrent aussi à la subordination des organisations populaires qui se trouvent en compétition, pour obtenir des fonds extérieurs[...]» (Arellano y Petras, 1997, p. 87)

El movimiento de la economía social y solidaria, así como las prácticas de las finanzas populares, fueron consolidándose en diferentes territorios como una alternativa al desarrollo basado en el crecimiento y la competitividad en el sistema capitalista. Una influencia fundamental fue la creación de los bancos Grameen en la India, cuyo promotor es el economista Muhammad Yunus, premio Nobel de la Paz en 2006, por sacar a millones de personas de la pobreza a través de los microcréditos, él demostró al mundo que los pobres que se organizan solo necesitan las oportunidades que les han sido negadas y que, además, son los mejores pagadores porque sus prácticas de ayuda mutua y solidaridad son sólidas.

Frente al desastre económico producido por el neoliberalismo y también a los desastres naturales, cuyos afectados en su mayoría son comunidades pobres, en casos donde existe organización, la respuesta inmediata es la solidaridad, el esfuerzo mancomunado de las personas que viven en los territorios y que conocen sus potenciales y su capacidad de resiliencia para volver a incorporarse.

Sucedió, por ejemplo, en 1992, en el sur del Ecuador un deslave que provocó la caída de una montaña llamada Tamuga y que inundó un primer poblado denominado La Josefina, luego la inundación subió afectando a otras poblaciones, el desfogue del dique más tarde afectó a gran parte de la población del cantón Paute-Azuay, este desastre se denominó La Josefina. Como respuesta a este evento, en medio de una crisis económica y de una estampida migratoria desde el austro ecuatoriano hacia los Estados Unidos y España debido a la aplicación de políticas neoliberales, nace la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo, que busca recuperar el acumulado histórico de luchas sociales y de proyectos alternativos al sistema dominante.

En el cantón Paute existían importantes procesos de organización social bajo la influencia de la teología de la liberación, las pedagogías participativas y educación popular de Paulo Freire, la propuesta de desarrollo a escala humana de Manfred Max Neef y la economía social y solidaria de Luis Razeto y Coraggio, que fueron, según el actual gerente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo, las «principales corrientes del pensamiento que se incorporan en la gestión de Jardín Azuayo» (Salinas y Urgilés, 2020, p. 19). La cooperación y la organización de los sectores populares en el marco de teorías alternativas al sistema capitalista, tales como teología de la liberación, educación popular, socialismo, investigación participativa, así como la recuperación de valores ancestrales como la minga, las fiestas comunitarias, etc., son la base de la economía social y solidaria.

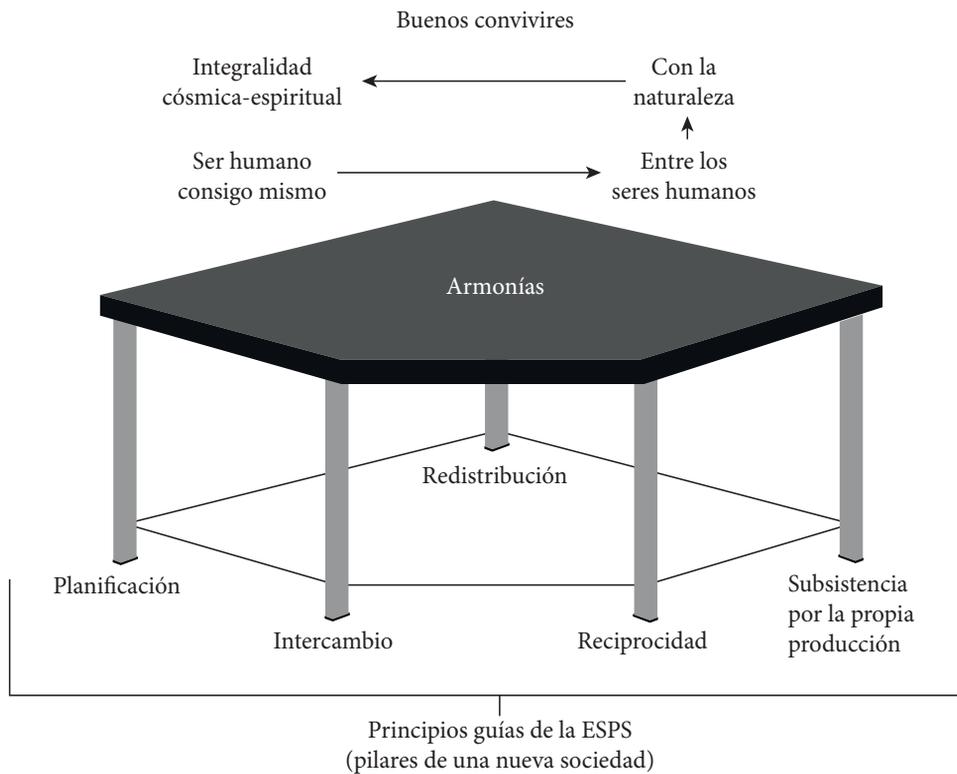
#### LA ECONOMÍA SOCIAL POPULAR Y SOLIDARIA COMO BASE DE LOS BUENOS VIVIRES

La constitución del 2008 representa el acumulado histórico de las fuerzas sociales, incorpora como paradigma de cambio el concepto del *buen vivir*, no solo como una declaración constitucional, sino como la meta hacia donde debe llevarnos la economía social y solidaria. Acosta (2012) comenta que el *buen vivir* es una oportunidad para reconstruir la vida misma, «plantea una cosmovisión diferente a la occidental al surgir de las raíces comunitarias no capitalistas [...] apunta a una ética de lo suficiente para toda la comunidad y no solamente para el individuo» (pp. 82-83).

El *buen vivir* no es un paradigma globalizante expresado como declaración en la nueva Constitución ecuatoriana, todo lo contrario, son expresiones de buenos convivires, según los territorios y culturas; como advierte Acosta (2012), «el Buen Vivir tendrá que ser construido/reconstruido desde la realidad actual de desarrollo» (p. 224). Esta propuesta va en concordancia con lo que se propone desde las culturas ancestrales manteniendo siempre la armonía con la propia persona, la comunidad, la naturaleza y un equilibrio cósmico basado en las relaciones de respeto, convivencialidad y trascendencias propias de una espiritualidad que se manifiesta en el equilibrio del universo y la vida. «La Vida Plena se origina en *modos de vida* de los pueblos indígenas andinos y amazónicos quienes han sido invadidos, colonizados y sometidos al desarrollo Occidental» (Freddy, 2014, p. 89).

El movimiento de la economía social y solidaria, es una estrategia para la construcción de los buenos vivires como alternativas al desarrollo capitalista. Se advierte que en la constitución está conceptualizado como popular y solidaria, porque le da mucha importancia a «los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios» (Asamblea Nacional, 2008, p. 140), legalizados

Figura 1. Nuevas economías y armonías para los Buenos Convivires



Fuente: Elaboración propia a partir de Coraggio (2011) y Astudillo (2020).

a través de los diferentes ministerios. La economía social y solidaria es proyecto colectivo de acción política que incluye las «[...] prácticas estratégicas de transformación y cotidianas de reproducción, dirigido a contrarrestar las tendencias socialmente negativas del sistema existente, con la perspectiva —actual o potencial— de construir un sistema económico alternativo» (Coraggio, 2011, p. 373). Extendiendo el concepto de Polanyi, Coraggio (2012), se proponen los siguientes principios de una economía mixta, que integre lo popular y solidario: «1. reproducción doméstica, 2. reciprocidad, 3. redistribución, 4. intercambio (mercado y, más en general comercio), 5. Planeamiento» (p. 296).

De esta manera, los principios de la economía social popular y solidaria, sustentan las armonías de los *buenos vivires* y la construcción alternativa de nuevos modos de vida. Villasante (2015) prefiere llamar *convivires* a la construcción de nuevas prácticas en transición y transformación encaminadas hacia «un mejor convivir, construido colectivamente, y desde una viabilidad económica para alcanzar lo que pueda llegar a ser una mejor calidad de vida para la mayoría» (p. 395). En el siguiente gráfico, (ver Figura 1) se puede apreciar lo comentado.

### EDUCACIÓN PARA EL CAMBIO: SER CREÍBLES CON LO QUE SE HACE

La instrumentalización de la educación en el sistema capitalista ha llevado a los seres humanos a formarse como piezas del sistema, convirtiéndose en objetos requeridos según el movimiento de la empresa hemos llegado a los límites del desarrollo que van más allá de la crisis económica y se evidencia en el deterioro del ambiente y el calentamiento global, así como la generación de enfermedades tales como «las vacas locas» en Francia, gripe española-porcina, aviar y, ahora, el covid-19 provocadas por la invasión a los hábitats de los animales salvajes y la manipulación genética en la producción de carne para satisfacer la demanda consumista. Una nueva cultura que practique la economía solidaria no solo se ve como una alternativa, es un imperativo vital para la humanidad frente a la crisis civilizatoria. De esta manera, las cooperativas y asociaciones que promuevan nuevas prácticas representan una salida concreta a la crisis actual; así resume González retomando las propuestas de Boaventura de Souza Santos:

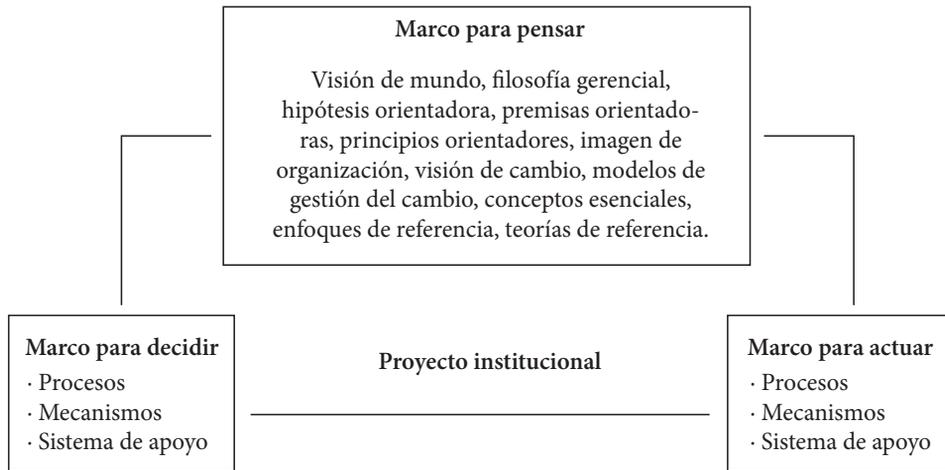
Primero, al hecho que, aun siendo basadas en principios no capitalistas, las cooperativas se han presentado como unidades capaces de competir en el mercado. Segundo, a que las cooperativas ofrecerían ventajas respecto de las formas capitalistas para actuar en el mercado contemporáneo por su mayor incentivo económico y moral, al ser el trabajador también propietario y con menor necesidad de supervisión por lo que tendrían mayor plasticidad para adaptarse a un mercado fragmentado, volátil, cambiante. Tercero, porque permiten armonizar mejor el crecimiento con la igualdad, al permitir una mejor distribución de la propiedad y de los ingresos. Cuarto, porque democratizan la sociedad, pues amplían la democracia participativa hasta el ámbito económico y, con ello, extienden el principio de ciudadanía a la gestión de empresas. (Gonzalez, 2016, p. 19)

Las experiencias descritas anteriormente sobre la economía solidaria, y que aún subsisten, son fruto de un proceso pedagógico liberador diferente al sistema formal que prepara a los futuros instrumentos de la industria moderna desde una educación bancaria, como manifestó Paulo Freire (1968). Por esta razón, él propone en la *Pedagogía del oprimido* que la relación maestro-estudiante sea horizontal en preparación de una economía, democracia, sociedad, también equitativas y horizontales.

Se señaló a la parroquia de Salinas de Guaranda como una experiencia importante en el impulso de la economía comunitaria y de la solidaridad en el Ecuador, su mayor impulsor, el P. Antonio Polo, hace referencia en el cambio cultural que es posible a través de la formación: «Había que transformar la “solidaridad de emergencia” en una estructura capaz de dar un cambio a todo esto, y darlo en forma efectiva [...] crédito significa inversión, la inversión exige capacitación, abriendo otro capítulo fundamental en nuestro camino» (Polo, 2002, pp. 30-31). La formación se daba a través de un proceso de *acompañamiento organizacional*, el mismo que desde estrategias como escuelas de capacitación y formación, talleres, formación de líderes, en alianzas con organizaciones y ciertas academias comprometidas con el cambio social, donde se aplicaban metodologías participativas para aprender haciendo.

El método, que es un aporte desde América Latina iniciado con Paulo Freire (1968), continuado por Orlando Fals Borda (1977) y la investigación acción participativa que más tarde

Figura 2. Triángulo de sostenibilidad institucional



Fuente: Elaboración propia a partir de Mato, Santamaría, De Souza Silva y Cheaz (2001).

Tomás Villasante lo implementará como la socio-praxis, forman parte de las propuestas metodológicas de intelectuales orgánicos que con sus colectivos venían y vienen acompañando el cambio social. Como manifiesta Villasante (2017), las técnicas metodológicas empleadas son «investigación-acción-participativa, de diagnóstico rural participativo, planificación estratégica situacional, socio-análisis institucional, coinvestigación militante, dinámica de grupos, socio-praxis y las devoluciones creativas es la mejor forma de ejercer la “inteligencia colectiva”» (p. 42). La inteligencia colectiva genera procesos de creatividad y desarrollo para una cultura que, desde lo comunitario, presenta alternativas para una economía de lo suficiente donde vivir bien no implique tener más, sino hasta menos superando el consumismo (Linz, Manfred, Riechmann, Sempere, 2007).

La sostenibilidad de la ESS no depende solamente de un encuadre de cuentas, es decir, que los ingresos sean mayores a los egresos, si debe estar atada a la subvención estatal a través de proyectos que vinculen a los sectores de la ESS con el Estado. La sostenibilidad depende de una formación ciudadana en ESS como una nueva cultura de vida tan requerida en este período poscovid como afirma Coraggio (2011), la población debe acceder entre otros aspectos a: «(i) La educación en todos sus niveles y su calidad, y adecuación al desarrollo de capacidades de emprendimiento; (ii) el conocimiento científico-tecnológico [...]» (p. 146). La formación a la ciudadanía despierta la inteligencia creativa y el desarrollo de procesos autogestivos que no se fijan solamente en los saldos positivos de las cuentas, sino en el proceso de reproducción de la vida fundamentalmente, en este proceso será fundamental «la voluntad y consistencia de las acciones sociales, políticas y económicas de los trabajadores y sus comunidades inmediatas» (Coraggio, 2011, p. 146), así como del acceso a bienes y políticas públicas, que permitan la inclusión de los sectores de la economía solidaria en los mercados, las compras, importaciones, exportación, etc.

Siendo la voluntad de las personas un elemento fundamental después de haber logrado un proceso de sensibilización o de haber interiorizado conscientemente la necesidad de una nueva economía, hay que dar el salto cualitativo a la generación de nuevas vivencias.

Creemos que ninguna economía se vuelve solidaria porque las personas son buenas y generosas, sino cuando el Trabajo y la Comunidad se vuelven factores determinantes de todos los demás factores de la producción. La solidaridad sólo puede volverse en un valor real, en la medida que se refleja en la propia organización del trabajo y en otras instancias de las relaciones de convivencia. (Tiribia, 2007, p. 214)

La educación para una ESS, según Tiribia (2007), «no reside en que los trabajadores solamente asimilen, de forma abstracta, a los supuestos filosóficos y políticos de una economía solidaria [...] hace falta más que nunca aprender a hacerla, a materializarla, en lo cotidiano de la producción» (p. 215); de esta manera, al interior de las organizaciones e instituciones se promueve y forma una ciudadanía sensible y activa.

Es imprescindible la articulación del trabajo con la educación y de objetivos económicos con objetivos sociales y educativos que apunten a la construcción de *buenos vivires* en los diferentes territorios. La formación y la capacitación tecnológica debe estar a tono con las potencialidades de los territorios para potencializar la capacidad de resiliencia de las comunidades, que son quienes guardan la memoria biocultural de sus ancestros, conocimientos que, junto al desarrollo de nuevas teorías y tecnologías apropiadas, pueden ayudarnos a superar la crisis civilizatoria que enfrentamos y a desarrollar otro sistema de relaciones armónicas: humanidad-naturaleza y cosmos:

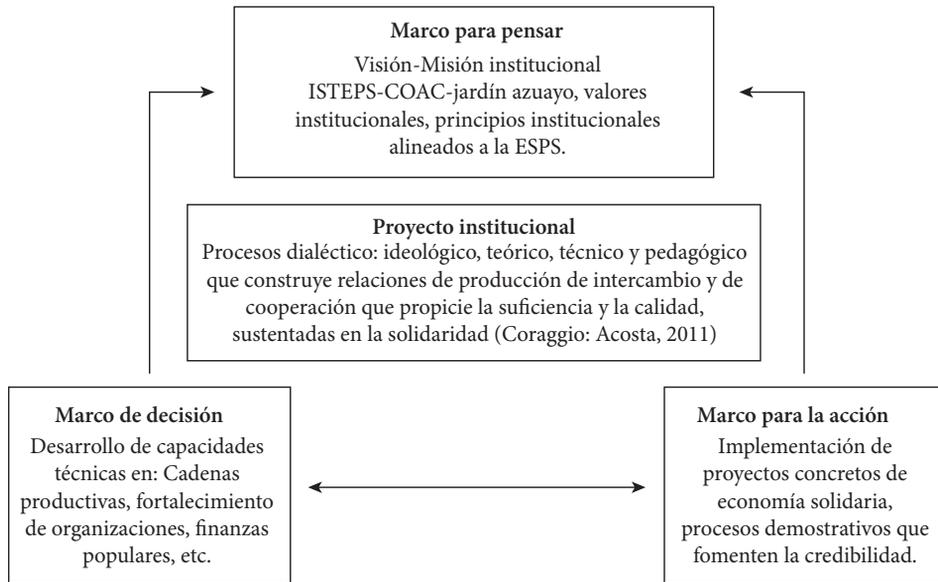
Los pueblos indígenas no consideran a la tierra meramente como un recurso económico. Bajo sus cosmovisiones, la naturaleza es la fuente primaria de la vida que nutre, sostiene y enseña. La naturaleza es, por lo tanto, no solo una fuente productiva sino el centro del universo, el núcleo de la cultura y el origen de la identidad étnica. En el corazón de este profundo lazo está la percepción de que todas las cosas vivas y no vivas y los mundos social y natural están intrínsecamente ligados (principio de reciprocidad) (Toledo & Barrera-Bassols, 2008, p. 54).

#### UN INSTITUTO PARA EDUCAR EN LA PRÁCTICA DE LA ECONOMÍA POPULAR SOCIAL Y SOLIDARIA

Una nueva economía para la vida que defienda la integridad de la naturaleza requiere de procesos de formación y educación y de una coherencia de estos con la práctica, pues hay que superar las «reglas económicas que resultaron eficaces para el crecimiento, pero no así para el desarrollo humano integral» (Francisco, 2020, p. 9). En la ciudad de Cuenca (Ecuador), se ha constituido el Instituto Superior Tecnológico de Economía Popular Social y Solidaria (ISTEPS), mismo que representa el sueño de muchas organizaciones, instituciones, cooperativas, asociaciones y personas comprometidas en procesos de transformación social y practicantes de alternativas productivas tales como agroecología, agricultura orgánica, mercados justos, finanzas populares.

El ISTEPS se propone educar para el cambio con una metodología que, analizando la realidad actual, genere nuevos conocimientos para transformarla, y de esta manera apoyar a la

Figura 3. Triángulo de sostenibilidad del ISTEPS



Fuente: Elaboración propia a partir de Mato, Santamaría, De Souza Silva y Cheaz (2001).

construcción de los *buenos convivires* territoriales. Esta propuesta comenzó a construirse en el 2015 con la Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Sur (UCACSUR). En el 2019, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo retoma la propuesta y se convierte en la institución promotora y presenta al Consejo de Educación Superior los documentos exigidos por ley para el funcionamiento de institutos técnicos y tecnológicos de educación superior, logrando, así, que el ISTEPS sea aprobado en segundo debate en el CES:

El propósito del Instituto de Economía Popular y Solidaria es contribuir significativamente al fortalecimiento de la economía y finanzas populares y solidarias en el Ecuador, en base a la profesionalización de los colaboradores de las distintas organizaciones de la Economía Popular y Solidaria y bachilleres del Sur del Ecuador con la obtención de un título de tercer nivel en tres carreras tecnológicas. (Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo, 2019)

El instituto tiene el reto de volver sostenible y de dinamizar no solo una propuesta educativa, sino la misma economía de la solidaridad, en tal sentido son importantes las consideraciones de José de Souza (2001) cuando sugiere un triángulo de sostenibilidad para las nuevas organizaciones que incursionan en el contexto de cambio que vivimos; para esto, propone tres aspectos de vital importancia: un marco para pensar una nueva visión del mundo, un marco para decidir a través del desarrollo de capacidades de formación adecuada a los territorios y un marco para actuar con credibilidad, es decir, para promover nuevas experiencias (Mato, Santamaría, De Souza Silva y Cheaz, 2001, p. 62). En el siguiente gráfico se pueda apreciar la propuesta de José de Souza (ver Figura 2).

No es posible una nueva formación si no se considera la vulnerabilidad y la incertidumbre del contexto actual; por esta razón, es necesario reorientar los proyectos institucionales y de tener la posibilidad de crear nuevos, considerar que «el proyecto institucional articula ciertos elementos orientadores, para construir una coherencia institucional que esté en sintonía con el modelo de desarrollo emergente» (Mato *et al.*, 2001, p. 74).

El Instituto Tecnológico Superior de la Economía Social Popular y Solidaria (ISTEPS) deberá: formar ciudadanía para la práctica de una nueva economía en armonía con la naturaleza, construir un instrumento que sensibilice a la población para una transición al posdesarrollo; no se trata de emprender un instituto que forme empresas capitalistas con rostro social, el objetivo educativo es «Contribuir a asegurar la reproducción con calidad creciente de la vida de sus miembros y sus comunidades de pertenencia o, por extensión, de todas la humanidad» (Coraggio, 2011, p. 47).

La sostenibilidad del instituto avanzará en un proceso colectivo, participativo y de apropiación de la colectividad en tanto que se vuelva un instrumento de cambio para la vida de las personas, las comunidades, organizaciones, cooperativas, asociaciones; y que contribuya a la emergencia de una nueva sociedad. En el siguiente gráfico, la propuesta de sostenibilidad institucional del ISTEPS.

#### CONCLUSIONES

La economía social, popular y solidaria es un proceso emergente de los sectores organizados que desde hace muchas décadas vienen luchando por la construcción de una economía con rentabilidad social en contraposición al sistema vigente —neoliberal, que ha desnaturalizado el verdadero sentido de la economía entendida como el cuidado y la buena administración de la *casa común*—. El neoliberalismo a través de una economía crematística ha impulsado la acumulación de dinero y riquezas.

Los procesos históricos de la economía solidaria, como se ha descrito la experiencia de la parroquia de Salinas de Guaranda, por haber comenzado desde abajo, sigue funcionando como alternativa al sistema en crisis, lo que demuestra que la economía social popular y solidaria debe gestarse desde los sectores sociales, las comunidades, a través de cooperativas, asociaciones para que una nueva economía sea creíble, por lo que se hace más que por lo que se dice.

La creación del Instituto Superior Tecnológico en Economía Social Popular y Solidaria, en el austro ecuatoriano promovido por la COAC-Jardín Azuayo representa una oportunidad para formar una nueva ciudadanía, en este proceso de transición poscovid y posdesarrollo. Tiene el reto de demostrar que es posible una *economía para la vida*.

Educar para la práctica de una economía social y solidaria será posible, si se avanza, recuperando la historia de la cooperación para desarrollar identidad de solidaridad, impulsando paradigmas de nuevos buenos convivires, educando para el cambio y la transformación e implementando propuestas educativas alternativas como el Instituto Superior Tecnológico de la Economía Social Popular y Solidaria (ver Figura 3).

## REFERENCIAS

- Acosta, A. (2012). *Buen vivir Sumak kawsay. Una oportunidad para imaginar otros mundos*. Abya-Yala.
- Arellano, S. et Petras, J. (1997). L' aide ambiguë des ONG, le cas de la Bolivie: un point de vue latino-américain. *Alternatives sud*, 87-107.
- Asamblea Nacional. (2008). *Constitución 2008*. Quito: Asamblea Nacional.
- CELAM. (1968). Segunda Conferencia General del Episcopado Latinoamericano. *Medellín conclusiones*.
- Chiriboga, M. (1999). *Cambiar si se puede. Experiencias del FEPP en el desarrollo rural del Ecuador*. Abya-Yala.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo. (5 de septiembre de 2019). *www.jardinazuayo.fin.ec*. [www.jardinazuayo.fin.ec: https://www.jardinazuayo.fin.ec/jardin-azuayo-impulsa-la-creacion-del-instituto-de-economia-popular-y-solidaria](https://www.jardinazuayo.fin.ec/jardin-azuayo-impulsa-la-creacion-del-instituto-de-economia-popular-y-solidaria)
- Coraggio, J. (2011). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Abya-Yala.
- Fernández, J., Ramos, A. y Jerez, A. (2009). Economía solidariay participación Ciudadana: Un balance de la innovación iberoamericana. *PAPELES de relaciones ecosociales y cambio global*, 161-167.
- Freddy, Ä. (2014). La distorsion del *sumak kawsay*. En O. Atawallpa, *Bifurcación del buen vivir y el sumak kawsay* (pp. 87-124). Ediciones SUMAK.
- González, D. (2016). Presentación. *Revista de la Academia*, 5-29.
- Mato, A., Santamaría, J., De Souza Silva, J. y Cheaz, J. (2001). *Proyecto Nuevo paradigma: la dimensión de «gestión» en la construcción de la sostenibilidad institucional*. San José: COSUDE-Proyecto nuevo Paradigma.
- Polo, A. (2002). *La puerta abierta*. Abya-Yala.
- Villasante, T. (2017). *Democracias transformadoras. experiencias emergentes y alternativas desde los comunes*. El Viejo Topo.
- Villasante, R. (2015). Conjuntos de acción y grupos motores para la transformación ambiental. *Política y Sociedad*, 387- 408.
- Rojas, J. (2009). Cooperativismo y desarrollo humano. *Una propuesta metodológica para su medición*. APANTE.
- Salinas, J. y Urgilés, J. (2020). Una pedagogía para la economía social y solidaria poscovid-19. *Nueva Época*, 19.
- Tiribia, L. (2007). Pedagogía(s) de la producción asociada: ¿Hacia donde camina la economía popular? En J. Coraggio, *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas* (pp. 195-225). Altamira.
- Toledo, V. y Barrera-Bassols, N. (2008). *La memoria biocultural: la importancia ecológica de las sabidurías tradicionales*. Icaria.





**LA VIOLENCIA EPISTÉMICA EN LAS CIENCIAS ECONÓMICAS: PANDEMIA,  
CONFUSIÓN EPOCAL Y EXTRAVÍO EN EL MAR CAUDALOSO DE LOS  
PROBLEMAS PÚBLICOS**

*EPISTEMIC VIOLENCE IN THE ECONOMIC SCIENCES: PANDEMIC, EPOCHAL  
CONFUSION AND LOSS IN THE MIGHTY SEA OF PUBLIC PROBLEMS*

ISAAC ENRÍQUEZ PÉREZ

*El Colegio Mexiquense, A. C. (México)*

Recepción manuscrito: 28 de septiembre de 2020

Aceptación versión final: 1.º de abril de 2021

**RESUMEN** En medio de la *confusión epocal*, se pretende reivindicar el ejercicio del pensamiento crítico en la ponderación de la epistemología propia de la teoría económica neoclásica. Los problemas económicos contemporáneos que gestan rupturas históricas, imponen desafíos teórico/epistemológicos a dicha teoría, y ésta —al encontrarse desanclada de ellos— no siempre brinda las respuestas pertinentes respecto al proceso económico que afecta al ciudadano de a pie. Al problematizar a la pandemia como un *hecho social total* dotado de sistemas complejos, se evidencia la resistencia de esta teoría al ejercicio de la interdisciplinariedad y al diálogo con otros campos del conocimiento en aras de privilegiar el estudio de la sociedad como totalidad.

**PALABRAS CLAVE** Teoría económica neoclásica, *violencia epistémica*, interdisciplinariedad, decisiones públicas, pandemia.

**ABSTRACT** In the midst of the epochal confusion, it is intended to vindicate the exercise of critical thinking in the weighting of the epistemology of neoclassical economic theory. Contemporary economic problems that breed historical ruptures, impose theoretical / epistemological challenges to said theory, and this theory —because it is disengaged from them— does not always provide the pertinent answers regarding the economic process that affects the ordinary citizen. By problematizing the pandemic as a total social fact endowed with complex systems, the resistance of this theory to the exercise of interdisciplinarity and dialogue with other fields of knowledge is evidenced in order to privilege the study of society as a whole.

**KEYWORDS** Neoclassical economic theory, epistemic violence, interdisciplinarity, public decisions, pandemic.

**JEL CODES** A2, A11, A12, A14, B41.

## INTRODUCCIÓN

Las ciencias económicas —especialmente las cultivadas y difundidas a lo largo del siglo xx y principios del siglo xxi— no solo son un discurso académico, aparentemente neutral, dotado de un sofisticado y especializado lenguaje, y ataviado mediante la modelización matemática. Son, también, un conjunto de significaciones y referentes teórico/epistémico/ético/ideológicos y una serie de prescripciones respecto a la realidad social que inciden —directa o indirectamente, en mayor o menor medida, y a la par de intereses creados— en la representación de la realidad, la construcción del poder, el ejercicio de la dominación y en la toma de decisiones públicas. De estos referentes teórico/normativos se desprenden pautas normativas y prescriptivas que modelan cursos de acción, comportamientos y procesos o estrategias de intervención en la realidad y en sus problemáticas. De ahí que, en principio, no sean ciencias neutrales ni objetivas como se precian de serlo las ciencias físicas, sino que son *disciplinas interesadas* al estar preñadas de cosmovisiones y rasgos axiológicos, éticos e ideológicos. Ello es así pese a la soberbia y pretendida superioridad de los economistas respecto a otras formas de conocer lo social humano.

En ese sentido, cabe argumentar que no existe una teoría económica monolítica, sino que existen múltiples y distintas teorías económicas que bien podrían complementarse las unas a las otras; aunque sea una de ellas la que se erige en el *mainstream*, en la corriente hegemónica que tiende a subsumir y ningunear al resto tras perfilar su estatus de supuesta superioridad científica a partir del sofisticado manejo del lenguaje matemático. También cabe puntualizar que lo económico no remite, exclusivamente, a la relación coste/beneficio, ni al trapicheo o a la simple acción de compra/venta; actos regidos, se diría, por la racionalidad ilimitada del *Homo oeconomicus*. Es más que ello: remite a múltiples formas de organización de la sociedad para satisfacer las necesidades humanas más elementales tras proveerse los medios de vida. Y en ello no solo converge una racionalidad instrumental, sino múltiples racionalidades que le dan forma a la naturaleza del ser humano en sociedad.

A partir de lo anterior, cabe plantear algunos interrogantes que le dieron sentido a la investigación que subyace en el presente texto: ¿Por qué las ciencias económicas —especialmente la teoría económica neoclásica— evidencian un desanclaje o distanciamiento respecto a la lógica de la realidad social contemporánea? ¿En qué consiste la *violencia epistémica* y cómo incide en la mirada y posicionamientos del economista convencional de cara a la incertidumbre y complejidad de las problemáticas contemporáneas? ¿Por qué las ciencias económicas convencionales se resisten, en medio de su autismo, al ejercicio de la investigación interdisciplinaria y al diálogo abierto con otros campos del conocimiento a partir de objetos de estudio que se conforman como sistemas complejos? ¿Por qué la teoría económica convencional no logra aprehender los rasgos, cauces y magnitudes estructurales de las crisis del capitalismo contemporáneo? ¿Cuáles son los rasgos ideológicos de esta tradición de pensamiento que se anteponen a la comprensión cabal de las crisis económicas? De este modo, el objetivo principal de nuestra investigación consistió en construir y posicionar un discurso analítico en torno a las contribuciones, alcances, inconsistencias y limitaciones de las ciencias económicas en torno a su

labor de comprender y explicar el sentido y las contradicciones de las sociedades contemporáneas y de sus problemas públicos. A la par de ello, se trata de comprender cómo estas cegueras en el conocimiento propio de las ciencias económicas inciden en la toma de decisiones y en la hechura y ejercicio de las políticas públicas.

En el curso de la investigación realizada, se perfiló una premisa teórico/metodológica crucial que es necesario enunciar: los problemas públicos contemporáneos conforman sistemas complejos dotados de interrelaciones e intensas interdependencias endógenas y exógenas; de ahí la relevancia de apelar a la investigación interdisciplinaria para tender los puentes entre las ciencias económicas y otros campos del conocimiento sobre lo social humano. Sin ese diálogo interdisciplinario, no solo se perfilan perspectivas fragmentarias y dispersas de la realidad social, sino que el inducido autismo de disciplinas como la economía también incide en la manera en que son concebidos los problemas públicos, se toman las decisiones y se diseñan las posibles soluciones. En esta incapacidad para observar y comprender a cabalidad los problemas contemporáneos, subyacen en la teoría económica neoclásica limitaciones epistemológicas que se tornan cegueras del conocimiento, así como la tendenciosidad ideológica propia de los profesionistas que abrazan los supuestos restrictivos inspirados en la escasez, el individualismo metodológico y la racionalidad ilimitada del *Homo oeconomicus*. Sin un mínimo diálogo multidireccional, es tarea cuesta arriba la comprensión cabal de la lógica y el sentido del comportamiento humano y de las relaciones sociales en las cuales intervienen los agentes socioeconómicos. Como consecuencia de estas cegueras del conocimiento, se anteponen formas preconcebidas de observar la realidad, así como formas de pensar en torno a las posibles estrategias de intervención. De ahí la emergencia y expansión de una especie de *violencia epistémica* que entroniza significaciones y narrativas que evidencian algunas aristas de los problemas públicos y silencian, encubren e invisibilizan otras. El tratamiento de la pandemia y de la crisis económica que le acompaña no es la excepción a esa lógica.

#### EL DISTANCIAMIENTO DE LA TEORÍA ECONÓMICA CONVENCIONAL RESPECTO A LOS PROBLEMAS CONTEMPORÁNEOS

La realidad social contemporánea es una vorágine de hechos, acontecimientos y procesos entrelazados e intergenerados que discurren con intensidad por múltiples cauces interdependientes que conforman sistemas complejos y estructuras dotados de dinamismo, densidad e incertidumbre. Las sociedades humanas representan una totalidad cuya estrecha articulación entre sus partes integra distintas modalidades de praxis —entre ellas, la relativa al proceso económico— que responden a distintas racionalidades y formas de posicionarse ante la realidad social. Este carácter sistémico e interdependiente no está exento de la exposición a las crisis y a la emergencia de fenómenos que trastocan sus fundamentos y alejan a la sociedad del equilibrio y la armonía.

Pese a sus incapacidades predictivas y a sus limitaciones teóricas para explicar una gran cantidad de fenómenos —tales como el subdesarrollo, la desigualdad extrema global, la injusticia social, la pobreza, el hambre, las recurrentes crisis del capitalismo, la insuficiencia de crecimiento económico, el desempleo masivo, las epidemias, entre otros— que afectan la vida

cotidiana de los ciudadanos, la teoría económica convencional adolece de la arrogancia, jactanciosidad y autocomplacencia de quienes la ejercen académica y profesionalmente. Revestidos con el aura de la cientificidad objetivista (para mayores detalles véase Enríquez Pérez, 2008 y 2016b), encubren, invisibilizan y tergiversan el carácter histórico de la praxis económica; las relaciones de poder que subyacen en el proceso económico; las condiciones de explotación como génesis de la desigualdad económica; las contradicciones de la ilusión del progreso; el carácter consustancial o inherente de las crisis en el capitalismo; la contradictoria y depredadora relación sociedad/naturaleza y el colapso climático; las epidemias como fruto de la depredación de la dimensión ambiental de la existencia social; así como la génesis de las guerras internacionales y los conflictos intestinos. Como estas convulsiones y contradicciones sociales se tornan disruptivas ante la prevalencia del modelo del equilibrio económico general, suelen obviarse e invisibilizarse o, a lo sumo, son encapsuladas en explicaciones que no se contraponen a los supuestos neoclásicos.

Más aún, persisten varias inadecuaciones entre la teoría económica convencional y los hechos históricos. De tal modo que, como corriente principal, hace de sus supuestos un dogma incuestionable e inmutable que se antepone a la realidad para predecir el comportamiento humano. Por ejemplo: el autismo de la teoría económica convencional reincide en el tratamiento de la pobreza desde una óptica cuantitativa y paliativa; al tiempo que obvia la explotación, la exclusión social, la estratificación y las relaciones de poder consustanciales al capitalismo. Incapaz de predecir y explicar la crisis económico-financiera del 2008-2009, los representantes de esta profesión que entronizan su discurso en los *mass media*, instalan, en este 2020, la idea de que la pandemia del coronavirus SARS-COV-2 provoca la crisis de la economía mundial. Culpar a un minúsculo patógeno (León Rodríguez, Gómez Corral y Castro Ponce, 2020), novecientas veces menor al ancho de un cabello y con una letalidad del 1% —los distintos tipos de cáncer causan, anualmente y a nivel mundial, la muerte de 9,6 millones de personas—, de una más de las manifestaciones de la crisis estructural del capitalismo, no solo es irresponsable, sino falto de toda honestidad y de mínima validez, cientificidad, rigor metodológico e historicidad. Esto es, tal como lo argumentamos en otro espacio, la *crisis epidemiológica global* se incubó en la misma *crisis sistémica y ecosocietal del capitalismo* (Enríquez Pérez, 2020).

Los economistas convencionales no cuentan con respuestas mínimamente estructuradas respecto a los grandes tópicos temáticos de su disciplina. Y no por falta de pericia técnica o por ignorancia —aunque no son pocos quienes la padecen y les lapida la imaginación creadora—, sino por la obstinación ideológica que subyace en sus supuestos y que, como gremio profesional, los posiciona en una situación de falso confort e insularidad que les desconecta de diálogos fructíferos con profesionistas de otras disciplinas.

Que en sus teorías se equivoquen, no solo es un asunto de incumbencia estrictamente académica e intelectual, sino que tiene implicaciones sociales en la medida que su disciplina incide en las decisiones públicas y en los cursos de acción. Esto es, el tratamiento de este tema no es baladí, pues el trabajo de los economistas convencionales —especialmente de aquéllos cercanos a las decisiones públicas y al poder— no rinde frutos en cuanto a las soluciones que esperan los ciudadanos respecto a los problemas públicos más acuciantes. Ello significa que las poblaciones padecen los efectos negativos de las prescripciones fundamentadas en supuestos

infundados que se pretenden universales y carentes de mínimo trabajo histórico-empírico respecto a las especificidades de los problemas públicos y a las diferencias y singularidades en las forma de vida entre una sociedad y otra. Por ejemplo, si se prescribe la austeridad fiscal en economías nacionales con escenarios recesivos, serán severos los impactos en la caída del crecimiento económico, el empleo y de los indicadores de «combate a la pobreza». Más lo serán en sociedades que experimentan crisis institucionales. Incluso, en el mismo contexto de la pandemia, es muy probable que sea un economista convencional el que susurra al oído de algún tomador de decisiones y sugiere sendos paquetes presupuestales de «rescate» para salvar de la quiebra inducida a las grandes corporaciones y bancos, bajo el supuesto infundado de que ello revertirá la crisis económica y preservará los empleos de la clase trabajadora.

El supuesto de la escasez es una coraza mental que enclaustra a quien lo proclama en los márgenes de dilemas restrictivos, sin consideración de las dimensiones institucionales, simbólicas e históricas de la realidad social. El mundo fenoménico no se rige por la lógica de opciones binarias —como el decidir entre el producir mantequilla o cañones (argumento de Samuelson y Nordhaus, 2006), y menos cuando se trata de decisiones geoestratégicas orientadas a la expansión de las hegemonías nacionales en el sistema mundial—, sino que toda decisión en el proceso económico está mediada por relaciones de poder, mecanismos de estratificación social, estructuras de dominación y exclusión, y por convencionalismos culturales que refuerzan estos rasgos.

#### LA VIOLENCIA EPISTÉMICA Y EL ENCUBRIMIENTO E INVISIBILIZACIÓN DE LA REALIDAD SOCIAL COMO TOTALIDAD

En sus pretensiones de científicidad, la teoría económica neoclásica se enmarañó en las prioridades propias de las técnicas administrativas y de la gestión. Aunado ello a que esta teoría económica suele preocuparse más por la psicología modelizable del consumidor y del empresario, que por el sentido y lógica del proceso económico en su conjunto y como praxis con dimensiones históricas y arraigada en instituciones y relaciones de poder. Regida por el supuesto de un *Homo oeconomicus* imaginario, ahistórico, eterno, desanclado de la dimensión territorial-ambiental, y dotado de una supuesta racionalidad ilimitada, la teoría económica convencional se extravía en las arenas movedizas de la *era de la incertidumbre*. Este enfoque teórico de la ciencia económica, en sus modelizaciones, hace del ser humano un *cyborg* ahistórico y mercantilizado que compra, vende y maximiza ganancias sin restricción alguna, como si no existiese el poder, lo político, el sentimiento, lo simbólico, lo poético, lo lúdico, el derroche, lo artístico, lo religioso, la compasión, y las decisiones y comportamientos irracionales que nos alejan de un pensamiento instrumentalista. De ahí su autismo y su *violencia epistémica*.

La noción de *violencia epistémica o cognitiva* remite a un discurso profundamente relacionado con las estructuras de poder —sea en el ámbito de la toma de decisiones o en entre las comunidades académicas— que gesta significaciones y formas de representar la realidad social y sus problemáticas tras privilegiar ciertas racionalidades y no otras que se ubican al margen de ese poder —sea intelectual, político o simbólico—. Esta *violencia epistémica* está en función del sujeto investigador o de las comunidades académicas que, sobre la base de consensos,

despliegan su poder cognitivo y contribuyen a la construcción de imaginarios sociales respecto al comportamiento y cauces que adopta la realidad. A través de este discurso, se asume que el conocimiento y, particularmente, la teoría representan un mecanismo de construcción de poder que condensa y orienta las cosmovisiones, concepciones, prioridades, pautas de comportamiento y acciones de quienes se acercan a sus fuentes para encontrar respuestas en torno al comportamiento de la realidad social. Como discurso preñado de dosis de poder, tiende a silenciar, invisibilizar, encubrir y ningunear formas de vida y de organización social específicas que son asumidas como ajenas, distintas y distantes y, por tanto, incomprendidas y reducidas a lo inexistente o marginal —sería el caso de las racionalidades alternativas de la economía social y solidaria, del Buen Vivir o de la comunalidad (véase, por ejemplo, Enríquez Pérez, 2018; Acosta, 2013 y 2014; Gasca Zamora, 2014)—. El etnocentrismo (para una reflexión amplia sobre este fenómeno intelectual, véase Enríquez Pérez, 2009b) es el eje rector de este discurso y, en la medida que la racionalidad instrumental occidentalizada se posiciona, el carácter universal de sus postulados, tesis y supuestos axiológicos y normativo-prescriptivos es entronizado en la explicación e interpretación de la realidad social y en la subsunción, invisibilización y segregación de las especificidades, la diversidad, la interculturalidad, las alteridades, las identidades y las formas y estilos de vida asentadas en espacios locales. Con esos conceptos, categorías, sistemas teóricos y supuestos explicativos y axiológicos perfilados en el norte del mundo y, principalmente, desde las *universidades globales* y sus agendas de investigación, se nutren cosmovisiones, significaciones y simbólicas dotadas de valores absolutos, atemporales o ahistóricos, con pretensiones universales, y distantes de los rasgos sui géneris propios de las territorialidades locales/regionales/nacionales. Este etnocentrismo se alimenta también de la reproducción acrítica que se realiza con vehemencia —desde el sur del mundo— de voces anglófonas, francófonas o germanas como modernidad, progreso, libertad, democracia, justicia, cambio social, revolución, riqueza, desarrollo, bienestar, mercado autorregulado, escasez, competencia perfecta, Estado de derecho, entre otras.

La *violencia epistémica* no se limita a esta invisibilización, silenciamiento, negación y segregación de aquellas formaciones sociales y culturas distintas y distantes de los valores y cosmovisiones occidentales, sino que también se extiende a las significaciones y concepciones diseñadas y difundidas por entidades como los organismos internacionales (véase, por ejemplo, el caso del Banco Mundial en Enríquez Pérez 2009a, 2010b, 2014, y 2016a) y las agencias de planeación de los gobiernos nacionales. Nociones como desarrollo sostenible (ONU), desarrollo humano (PNUD), pobreza absoluta (BM), estabilidad macroeconómica y abatimiento de la inflación (FMI), entre otras, al tiempo que gestan códigos de comunicación entre las agencias nacionales de planeación y los funcionariados internacionales, crean en el imaginario social una percepción etnocéntrica estandarizada y homogénea en torno al tratamiento de los problemas públicos en las sociedades subdesarrolladas.

En suma, un ejemplo de esta manifestación de la *violencia epistémica o cognitiva* es el relativo al tratamiento de la dialéctica desarrollo-subdesarrollo (véase Enríquez Pérez, 2017). La *teoría y política del desarrollo* —especialmente la de manufactura anglófona— irrumpe en el escenario de la academia y en el propio de la toma de decisiones como un discurso que pretende reformar las estructuras de poder, dominación y riqueza, sin comprometer los cauces

mismos del proceso de acumulación de capital y los mecanismos de estratificación social que tienden a perpetuarse y a reproducir las desigualdades. De ahí la necesidad de un discurso dotado de significaciones que apuesten a la homogeneización en la explicación e interpretación de la realidad social, así como en la construcción de pautas éticas, normativas y prescriptivas para gestar un lenguaje técnicamente operativo y traducible en directrices de políticas públicas, que no siempre toma en cuenta las facetas específicas de los distintos territorios e identidades de las sociedades subdesarrolladas. En la construcción de este discurso dotado de *violencia epistémica*, la ciencia económica en su vertiente neoclásica —especialmente la economía del desarrollo convencional— desempeña un papel crucial al crear y difundir lenguajes que entronizan una forma particular de concebir y tratar los problemas públicos; al tiempo que se desconocen y ningunean aquellos estilos de vida, racionalidades y formas de organización social alternativos y orientados a satisfacer las necesidades humanas básicas.

Así lo fue desde la formulación e irradiación de las teorías de la modernización con su noción de desarrollo como un *continuum* que se materializa en la sociedad moderna o de consumo de masas como cúspide de la linealidad histórica y acumulativa anclada a la idea clásica de progreso. Y así se extiende hasta las concepciones del desarrollo humano, el enfoque de las capacidades, las teorías del capital social, o los enfoques poskeynesianos (para mayores detalles, véase Enríquez Pérez, 2010a). Predomina en estas teorías del desarrollo una perspectiva etnocéntrica de la historia y de la naturaleza humana, ataviada con una ideología anglicana y liberal que entroniza el individualismo metodológico y que asume al bienestar social como resultado de la sumatoria de los bienestares atomizados. Estos discursos teóricos lo mismo se replican al interior de las universidades que en organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Banco Mundial (BM), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), entre otros.

Más aún, la *violencia epistémica* emanada de la ciencia económica convencional se manifiesta en el comportamiento y dinámica propios de la división técnica del trabajo científico. En la compartimentalización de los saberes y de las disciplinas se despliegan mecanismos de estratificación académica donde predomina la *vanidad intelectual* que imprime una especie de desdén, desprecio y marginación respecto a aquellos saberes y conocimientos que brindan luz sobre las otredades, la alteridad y las racionalidades alternativas (sobre la racionalidad empresarial alternativa, véase Enríquez Pérez, 2018). Pensemos en los estudios culturales, la antropología del desarrollo, la ecología política, los estudios orientales, los estudios latinoamericanos, los estudios africanos, el Trabajo Social, la etnohistoria, los estudios de género, la sociología de las emociones, la filosofía de la liberación, la sociología de la explotación, los estudios decoloniales, entre otros, y a los cuales se les niega y desconoce por su aparente ambigüedad identitaria y por no alcanzar un estatus de científicidad similar al de las ciencias físico-naturales imitadas por la ciencia económica convencional.

Esta *violencia epistémica* puede cancelar toda posibilidad para aprehender a la realidad social como una totalidad orgánica, como un mar de sistemas complejos interrelacionados que, para su comprensión, ameritan de la convergencia de múltiples saberes y de la construcción de conceptos y categorías interdisciplinarios que contribuyan a desentrañar el sentido de los rasgos sui géneris de las sociedades subdesarrolladas.

El mayor pedigrí de las ciencias económicas respecto a otros campos disciplinarios se relaciona con su cercanía al poder y con su proclividad a contribuir al proceso de toma de decisiones y al tratamiento de problemas públicos nacionales o mundiales. Ataviado ello con el manto de la objetividad y de la pretendida cientificidad a partir de la modelización matemática de sus postulados y supuestos. Sin embargo, detrás de la cientificidad como fin último, subyace un entrelazamiento con el *pensamiento parroquial* alejado del rigor analítico y de la interpretación ponderada filosófica y metodológicamente.

Ante un mundo incierto y plagado de laberintos que conducen al desconcierto, representantes de la corriente principal de las ciencias económicas como Richard B. Freeman, docente de la Universidad de Harvard, señalan que en el crecimiento de una economía nacional, «la suerte parece tan importante como la política económica» y que la riqueza o la pobreza de los individuos «lo que es la desigualdad», dentro de un régimen de competencia de mercado, está en función de la habilidad, el esfuerzo o la suerte, si se cuenta con una dotación inicial justa de capital físico y humano; en tanto que las redes de seguridad social provistas por el Estado tendrían un carácter secundario (Freeman, 1996; otro texto que retoma el tema de la suerte en el análisis económico y donde participa el mismo autor es el editado por Lazear y Shaw, 2018). Si la relación no siempre tersa entre la eficiencia económica y la equidad se finca en la suerte, se pierde de vista el carácter contradictorio de esta relación y se obvia su construcción sociohistórica y la lógica estratificada de las sociedades capitalistas. Apelar a la suerte como explicación última de las problemáticas y conflictividades económicas es más un artilugio ideológico para encubrir las relaciones de poder y dominación que subyacen en el proceso económico y en el mercado.

Más todavía, naufragando en la resignación tras apelar a la suerte, la teoría económica convencional se parece más a las «ciencias ocultas» que a la sistematización y el rigor metodológico en la construcción del conocimiento científico. A su vez, ello demuestra que la historia del pensamiento económico sintetiza las disputas ideológicas que subyacen en los arreglos sociales en torno a la distribución de la riqueza y a la intervención del Estado en la vida social. La teoría económica convencional, en este sentido, es fruto de una correlación de fuerzas ideológicas cercanas al poder, sea académico o político, y que deambulan en la ficción, el misticismo, el autismo y la unilateralidad vaciada de mínimo sentido común.

Cabe señalar también que la teoría económica neoclásica es la expresión más acabada de la praxis científica que encubre su ideología para construir poder e incidir en las decisiones públicas. En ello es crucial negar, encubrir, invisibilizar y silenciar vastas porciones de la realidad social que remiten a las contradicciones del capitalismo y que desestabilizan la modelización econométrica sustentada en los supuestos de la escasez y de la competencia perfecta.

Más aún, para trascender esta *violencia epistémica o cognitiva* resulta pertinente recurrir al fecundo trabajo intelectual propio de los estudios de la descolonización del saber y que desde una óptica latinoamericana muestran una certeza crítica a las limitaciones de las ciencias sociales occidentales. La perspectiva decolonial —que puede ser complementaria a esta noción de *violencia epistémica*— se apoya en las contribuciones de autores como Enrique Dussel, Aníbal Quijano, Edgardo Lander, Arturo Escobar, Walter Dignolo (2000), Fernando Coronil y Ramón Grosfoguel (2005 y 2011). Desde Canadá y desde el activismo indígena, Leanne Betasamosake Simpson introduce la noción de *extractivismo cognitivo* para remitir a una actitud ante el

conocimiento y con la cual se niega el diálogo horizontal de saberes; esto es, el conocimiento occidental asimila y subsume los conocimientos, cosmovisiones o cosmogonías de los pueblos autóctonos hasta despolitizarlos, vaciarlos de su sentido original, alternativo y radical, y sus- traerlos de su lengua nativa (Klein, 2013; Simpson, 2014). Al no entender los saberes y conoci- mientos autóctonos en su propio sentido y lógica, entonces son extraídos, expoliados y resig- nificados desde una lógica etnocéntrica por los organismos internacionales o las *universidades globales* para colonizarse y tornarlos funcionales en la epistemología y cultura propia del norte del mundo. Estas nociones e ideas científicas, medicinales, ambientales, operativas, técnicas o tecnológicas y tradicionales, tras ser expoliadas o despojadas, pasan a formar parte de la acumu- lación de capital o de los circuitos académicos globales que las tornan poder y capital simbólico al gestar una narrativa particular en torno a los problemas públicos. Acercar estos debates a la investigación, docencia y difusión de la teoría económica convencional sería una labor crucial para abonar a la comprensión más amplia del proceso económico. No menos importante sería la apertura respecto a otras perspectivas. Por último, sería necesario trabajar como otras tradiciones y perspectivas como la propia de la economía social, solidaria y popular, de la economía femi- nista, de la economía de la vida y de los cuidados, o incluso de las llamadas economías plurales.

**ESCASEZ, INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO Y EQUILIBRIO COMO  
SUPUESTOS RESTRICTIVOS DE LA TEORÍA ECONÓMICA NEOCLÁSICA  
QUE INHIBEN LA INTERDISCIPLINARIEDAD**

Obsesionado por el equilibrio y por la eficiencia de mercado, el análisis económico convencio- nal antepone el dogma de la competencia perfecta porque sin estabilidad es imposible sostener sus modelizaciones econométricas. Obviando con ello el conflicto social, la(s) desigualdad(es) extremas, el carácter disruptivo de las crisis, y la(s) violencia(s) que subyace(n) en el proceso económico y en la acumulación de capital; así como el desequilibrio consustancial al compor- tamiento y dinámica del capitalismo. Esto es, la contradicción y el cambio social —mas no el equilibrio defendido por una economía neoclásica, que parece más una *economía termodiná- mica* o una *termodinámica de la economía*—, son, desde esta perspectiva teórica, los rasgos fundamentales del proceso económico que resultan obviados.

El aislamiento de los economistas convencionales y la creencia de que su ciencia es exacta y más rigurosa y científica que otras, no solo abren un foso con la misma realidad, sino con la posibilidad de emprender diálogos interdisciplinarios con miras a apoyar las decisiones relati- vas a los problemas públicos. Interesados estos profesionistas en pequeños y acotados proble- mas susceptibles de modelización matemática —regida por el supuesto infundado y sin reali- smo de la escasez (léase Enríquez Pérez, 2016b)— tras descontextualizarse de las relaciones de poder, de las instituciones, del análisis histórico y del razonamiento fundamentado en la epistemología, terminan por no brindar respuesta a los grandes, inmediatos y cotidianos pro- blemas sociales en torno a los cuales preguntan, y angustian, a los ciudadanos de a pie. Este desanclaje de la realidad está en función de la entronización de supuestos restrictivos que se orientan más a intentar predecir que a explicar con realismo el comportamiento de los hechos, fenómenos y procesos económicos.

Este carácter restrictivo de los supuestos económicos se relaciona con su talante arbitrario, su rigidez, su limitado realismo y su carente contrastación histórico-empírica. Alejados de las condiciones de incertidumbre que se tornan disruptivas ante las pretensiones de armonía y equilibrio en las sociedades contemporáneas, los supuestos de la teoría económica hegemónica asumen a los agentes económicos como autómatas que eligen y actúan en un vacío institucional e histórico, guiados obcecadamente por los imperativos del costo-beneficio y los propios de una racionalidad ilimitada maximizadora de las ganancias desplegada en condiciones de escasez. El énfasis de su acción social es puesto en la fase de intercambio y no en el conjunto del proceso económico y en la producción como punto de partida, como bien lo perfiló Karl Marx en la *Introducción general a la crítica de la economía política de 1857* en tanto expresión del método dialéctico de «elevarse de lo abstracto a lo concreto».

Con ello, el análisis económico convencional, al apoyarse en generalizaciones y modelizaciones fundamentadas en supuestos restrictivos y premisas infundadas que pretenden predecir, más que explicar, obvian las relaciones sistémicas y estructurales que rigen a los hechos económicos y al conjunto del proceso económico. Y aunque desde este enfoque se abordan —en una especie de psicología de las decisiones empresariales y del consumidor— las preferencias de los agentes económicos, no se muestra una vocación por analizar e interpretar su génesis y la manera en que se construyen históricamente. Al obviarse las instituciones y las relaciones de poder, los modelos económicos corren el riesgo de generar una representación artificial de la realidad, así como análisis incompletos, inconexos, sesgados y equivocados. Al predominar una metodología (neo)positivista, empírico-analítica y objetivista, preñada del individualismo metodológico —la sociedad como sumatoria mecánica de individuos atomizados al estilo de Robinson Crusoe— y del *método del instrumentalismo predictivo* (tal como lo definió Boland, 1997) de Milton Friedman (1953) mediante el cual los modelos econométricos fundamentados en la notación matemática —que obvia el carácter de las relaciones sociales y de los entramados institucionales como arreglos que condensan relaciones de poder y que le dan forma a los mercados— son antepuestos al comportamiento del contradictorio mundo fenoménico y de sus problemáticas en el seno de las sociedades capitalistas. Para esta mirada pragmática de la ciencia económica, no es importante que los supuestos sean o no realistas con miras a validar, contrastar empíricamente y brindar coherencia epistemológica a las teorías y modelos económicos. De lo que se trata es de perfilar al conocimiento científico como un instrumento útil —mas no verdadero ni falso— para el control de la realidad y la gestión y resolución de problemas propios de la política económica. El pragmatismo instaurado por la Escuela de Chicago se fundamenta en la construcción de la validez de los modelos a partir del consenso en el seno de las comunidades académicas de economistas que se compenetran con la matriz económica neo-positivista. De ahí que no se privilegie la verificación de las hipótesis, sino la refutación al estilo del falsacionismo popperiano. Lo relevante es la formulación de conclusiones que parten o abrevan de teorías, hipótesis y modelizaciones, que solo se consideran válidas y dotadas de coherencia lógica si logran predecir correctamente los hechos económicos o si éstas predicciones se corresponden con la experiencia y el mundo fenoménico (Friedman, 1953). Entonces se presenta una tensión entre la economía como ciencia objetiva —que privilegia el estudio del *ser*— y la economía como ciencia pragmática —que, inspirada

en pautas normativas preñadas de rasgos ideológico-políticos, axiológicos y éticos—, estandariza miradas sobre el *deber ser* y construye significaciones para moldear decisiones e intervenir en el curso de la realidad. Al gravitar la tendenciosidad ideológica en la construcción de la teoría económica, conduce al sujeto investigador a formular ciertas preguntas de investigación y no otras; a analizar ciertos hechos económicos y no otros, aunque estuviesen frente a su mirada incisiva. De ahí que se corra el riesgo de silenciar, invisibilizar, encubrir y ningunear aquellas facetas de la sociedad que salen de los márgenes de las anteojeras ideológicas y de los supuestos restrictivos preñados de ello. Esta faceta prescriptiva de la ciencia económica convencional converge con el perfil ingenieril del economista, especialmente en un ámbito como la macroeconomía (sobre el economista como científico o como ingeniero, véase Mankiw, 2006), que es sustraída del análisis sistémico y estructuras y vista como una extensión o prolongación de los hechos microeconómicos.

En la epistemología de la teoría económica convencional, la explicación —que consiste en abstraer y simplificar la realidad a través de hipótesis— y la predicción del comportamiento y resultados de los fenómenos que se desconocen son simétricas o equiparables en el marco del despliegue de la llamada economía positiva. Si la predicción de hechos económicos desconocidos o sin observar por parte del investigador es la prioridad de la teoría económica, entonces no es relevante que los supuestos sean distantes de la realidad o que la contradigan (Friedman, 1953). Y si ello ocurre y se generaliza, entonces al esbozar sus conclusiones y generalizaciones la ciencia económica hegemónica corre el riesgo de erigirse en un artificio especulativo y *cuasiteológico* vaciado de todo referente histórico-empírico. De ahí que los supuestos restrictivos y faltos de realismo sean más un mecanismo para la gestación de una identidad y cohesión teórica y profesional al interior de sus comunidades. Esa misma identidad distancia de los diálogos interdisciplinarios y refuerza la propensión a la *violencia epistémica o cognitiva*.

En esta forma de construir el conocimiento científico se impone una epistemología fragmentaria, compartimentalizada, individualista y mecanicista. Y esto coincide con el mismo postulado de Milton Friedman que enuncia que la única responsabilidad social de la empresa consiste en incrementar sus ganancias (Friedman, 1970) y que ello precisa de menor Estado, de nulas o débiles regulaciones y de masivas reducciones de impuestos. La praxis económica se disloca, con estos argumentos, de la praxis política; y este distanciamiento no solo se gesta en el plano de la teoría económica y del debate ideológico que le es consustancial, sino también en el propio de la vida pública y del diseño de la política económica. Lo que priva en esta ideologización de la teoría económica convencional es la idea de que las relaciones sociales son asumidas como un escenario de competencia y eficiencia económica, en tanto que los ciudadanos son concebidos como consumidores movidos por preferencias y expuestos a sanciones de mercado si incurren en fallos e ineficiencias. En esta ideología, la planeación estatal es la causa de los problemas públicos. Y con ello se abona a la consigna tatcheriana —tan en boga durante la década de los ochenta— que proclama la inexistencia de la sociedad y la entronización de los individuos por encima de ésta.

Lo anterior se refuerza con la perspectiva del descriptivismo esbozada por Paul Samuelson desde finales de la década de los cuarenta. Esto es, la notación matemática es asumida como el lenguaje principal del análisis económico convencional con miras a afianzar la pretendida

objetividad en la construcción del conocimiento científico dentro de la economía. La frase *mentes frías al servicio de corazones ardientes* (Samuelson y Nordhaus, 2006, p. 6) remite justamente a esta perspectiva que le da forma a la epistemología objetivista e hipotético-deductiva. La misma transición hacia una teoría económica matematizable y regida por las abstracciones dejó atrás el carácter implícito de los modelos econométricos y los erigió en un lenguaje explícito que, por el contrario, tornó implícitas las relaciones. En ese trance, fueron omitidas las instituciones, la praxis política y la construcción sociohistórica del proceso económico. Así, el lenguaje matemático no es más un instrumento auxiliar, abreviado o condensado. Además, se pierde de vista que no es el fin último en la construcción de la teoría económica; sino que al privilegiar el objetivismo, el lenguaje matemático no logra aprehender el carácter densamente contradictorio de las sociedades contemporáneas expuestas al vértigo de la incertidumbre y a la alta conflictividad social que, en su conjunto, escapan a todo rasgo epistemológico lineal, absoluto, mecanicista y universalista. Si se impone el lenguaje matemático a la densidad teórico-conceptual, entonces se amplían las posibilidades de la *tergiversación semántica* y de un desdibujamiento de los conceptos y categorías de análisis que no logran aprehender las especificidades de las relaciones sociales. Más aún, se impone la *tecnificación del conocimiento* por encima del rigor analítico y el papel de la lógica y la coherencia filosófica en el ejercicio del oficio de la investigación. Entonces la elegancia de los modelos y de la economía matemática no sustituye la densidad epistemológica ni el ejercicio del pensamiento crítico en la misma construcción de la teoría económica y en el análisis del capitalismo y sus problemas estructurales contemporáneos.

El distanciamiento de la teoría económica convencional respecto a la interdisciplinariedad se suscita también por el monismo metodológico y la proclividad de las comunidades académicas de economistas a entronizar la noción de que «solo existe lo que es medible». La metodología hipotético-deductiva y las pretensiones de objetividad al estilo de las ciencias físico-naturales se convierten en un mantra, en un corsé epistemológico que limita el diálogo de saberes con otros campos del conocimiento de las ciencias sociales que recurren a metodologías como las propias de las sociologías comprensivo-interpretativas o de los postulados de la teoría social crítica de orientación marxista que privilegian, en el caso de esta última, un análisis histórico-estructural sobre las tendencias y contradicciones del capitalismo.

En última instancia, el proceso económico no solo es material; es también jurídico, político, simbólico-cultural, territorial, temporal, institucional, organizacional, dotado incluso de rasgos religiosos y de múltiples códigos de comunicación y significaciones. Es, pues, un sistema complejo dotado de interrelaciones entreveradas que, con mucho, desbordan el simple intercambio de bienes y servicios o la compra/venta de mercancías reducida a una relación monetaria empresa/consumidor.

Más que predecir con la teoría económica y el ejercicio probabilístico todo aquello que se asume como mensurable, lo que importa es reivindicar la explicación como ejercicio central en la construcción del conocimiento científico en la economía; y articularlo con las labores y los posicionamientos epistemológicos descriptivo-analíticos, comprensivo-interpretativos, axiológicos, éticos y normativo-prescriptivos que muestran relaciones orgánicas y fronteras frágiles.

Para estos economistas —formados en el paradigma de las universidades anglosajonas—, el mercado —la intersección automática de las curvas de la oferta y la demanda— y su soberanía,

es el principal mecanismo para asignar los recursos y para ordenar las relaciones sociales. Contraria a la *economía política clásica* y a la *crítica de la economía política*, que fundaron sus obras en la necesidad de comprender los fenómenos económicos con el fin de explicar de mejor forma el conjunto de la sociedad, la teoría económica convencional se pretende aséptica y distante del resto de las ciencias sociales, en tanto que su objeto de estudio es concebido como una ínsula desanclada del resto de las relaciones sociales. Tergiversando y vaciando de sentido la *metáfora de la mano invisible* introducida por Adam Smith en su obra fundacional *La riqueza de las naciones*, esta modalidad de ciencia económica reniega de las funciones económicas del Estado y del papel de las instituciones en la procuración de la equidad social. Abriendo con ello falsos dilemas que agrietan la historia del pensamiento económico, así como el diseño y ejercicio de la política económica: ¿Estado o mercado?; o, bien, ¿más Estado o más mercado en la vida social? ¿Inflación o pleno empleo? ¿Gasto público o austeridad fiscal? ¿Eficiencia económica o equidad social? Estos falsos dilemas son, esencialmente, dilemas dados por los juicios de valor y por la tendenciosidad ideológica que predominan entre quienes los plantean. Solo es posible escapar de esa trampa dicotómica si hacemos un esfuerzo colectivo por comprender la dialéctica desarrollo/subdesarrollo a partir de asimilar el carácter sistémico de la relación Estado (política)/mercado (economía) y la urgencia de complementariedad entre ambos en el concierto de la proyección, estabilización y legitimación del capitalismo como modo de producción y como proceso civilizatorio.

Respecto a esos falsos dilemas, cabe señalar también que la *utopía del mercado autorregulado* es la eterna entelequia que la ciencia económica convencional pretende justificar para omitir la relevancia de la praxis política y las funciones estratégicas del Estado relacionadas con la distribución de la riqueza y con el carácter contradictorio del progreso. En ese debate que, a su vez, es ético y político, se juega la tensión entre justicia social y el carácter excluyente y desigual que signa al capitalismo.

A grandes rasgos, el dogmatismo y la fe en una ciencia económica unificada y aparentemente homogeneizada por el lenguaje matemático, conduce a ningunear otras miradas en torno a los problemas contemporáneos, en aras de legitimar un sistema económico y un proceso (des)civilizatorio que, en sí mismo y al soltarse a las libres fuerzas del mercado, tiene en sus entrañas la exclusión, la desigualdad, la opresión, la depredación de la naturaleza, la emergencia de territorialidades subdesarrolladas y la ausencia de democracia real. No solo la economía mundial contemporánea está en crisis, sino también lo está la ciencia económica que le estudia sin gran capacidad para desentrañar su esencia, comportamiento y problemáticas en distintas escalas territoriales.

#### LA PANDEMIA COMO COARTADA PARA INVISIBILIZAR LA CRISIS SISTÉMICA Y ECOSOCIETAL DE LARGA DURACIÓN

No solo invadida por la introspección y el autismo que corroe sus entrañas y le aleja de otros saberes y disciplinas, la teoría económica convencional —nos referimos a la neoclásica proveniente de las escuelas anglosajonas de economía, negocios y finanzas— es rebasada por el devenir incierto y volátil de los acontecimientos históricos y se muestra incapaz de explicar el

origen y comportamiento de las crisis económicas contemporáneas, así como del colapso del capitalismo acelerado con la pandemia del covid-19. Esta teoría económica alcanza un nivel de sofisticación tal, que olvida, premeditadamente o no, estudiar la realidad social como una totalidad orgánica y atender sus dimensiones histórico-geográficas, simbólico-culturales, jurídico-políticas, etc.

En otro espacio, se esbozó la noción de que la pandemia es un *hecho social total* que, al estar dotado de sistemas complejos, tiende a reconfigurar profundamente las relaciones sociales, las instituciones, las estructuras socioeconómicas, las prácticas y relaciones de poder, los cotidianos estilos de vida e incluso la intimidad de individuos y familias (Enríquez Pérez, 2020). Más aún, la pandemia es la manifestación contemporánea, con sus respectivos impactos de larga duración, de una *crisis sistémica y ecosocietal* que, concretamente, tiene su génesis con la crisis estructural del capitalismo en tanto proceso de larga duración gestado —desde la década de los setenta del siglo xx— con el agotamiento del patrón de acumulación taylorista/fordista/keynesiano y del mismo modelo de crecimiento económico ilimitado. Como parte del *colapso civilizatorio* contemporáneo, la pandemia es un macroproceso inédito —incluso un macroexperimento de control social— acelerador de un cambio de ciclo histórico de amplias proporciones que lo mismo remite a la ruptura de las cadenas globales de valor, producción y suministro tras echar a andar el *confinamiento global*; la intensificación del avasallamiento de la clase trabajadora; la radicalización de la desigualdad extrema global ante la emergencia de nuevos naufragos o víctimas; al cambio en el patrón energético y tecnológico; al agravamiento de las contradicciones en la relación sociedad-naturaleza, con la depredación, el ecocidio y el colapso climático como principales factores de destrucción del medio natural y de la eliminación de las fronteras entre el ser humano y el resto del reino animal; la irradiación de un depredador sistema agroalimentario industrial que lo mismo afecta la salud humana que al medio natural; la reconfiguración de las relaciones económicas y políticas internacionales, con sus correspondientes reacomodos geopolíticos y geoeconómicos en el corto y mediano plazos y con la radicalización de la crisis de la cooperación internacional; la transformación de las funciones del Estado —con el consecuente retorno al *Estado hobbesiano*— y el colapso en la legitimidad de sus instituciones fundamentales; la incapacidad de los tomadores de decisiones para prever y hacer frente a la *crisis epidemiológica global*; la emergencia de nuevas formas de autoritarismo y hasta de totalitarismo apoyadas en el higienismo, en tanto nueva ideología estatal, la biopolítica, la bioseguridad, la biovigilancia, la geolocalización y las posibilidades que abren para ello las tecnologías de la información y la comunicación; al debilitamiento y desmantelamiento sistemáticos de los sistemas sanitarios tras imponerse el dogma de la disciplina fiscal; la lapidación de la palabra en medio de la proliferación de la *desinfodemia*, la conspiranoia y la *construcción mediática del coronavirus*; al miedo, la incertidumbre y el social-conformismo como sensaciones que trastocan la intimidad y la cotidianidad y que, incluso, redefine la vulnerabilidad, los rituales y la postura ante la muerte; entre otras expresiones.

De ahí que como *hecho social total* (noción esbozada desde la sociología y la antropología Mauss, 1924, 1950), la pandemia se encuentre dotada de múltiples sistemas complejos articulados y conformados de relaciones orgánicas que perfilan la emergencia de nuevas estructuras sociales y la reconfiguración profunda de las existentes y construidas históricamente. Todo

ello abrirá cauces a rupturas y crisis epistemológicas que trastocarán —cuando desde las ciencias sociales nos enteremos de la magnitud— las formas de concebir y pensar la realidad social y las problemáticas contemporáneas. Aunque también radicalizará la *orfandad ideológica* y la *crisis de sentido* (sobre esta última noción, véase Furedi, 2003; Enríquez Pérez, 2010a) que postra y hace caer en la resignación a las élites políticas e intelectuales y al conjunto de las sociedades contemporáneas en sus posibilidades de imaginar el futuro y de construir proyectos alternativos de organización de la vida social.

Por tanto, la pandemia coloca a la humanidad ante una doble crisis: una crisis epistemológica que remite a los límites que impone a las formas de pensar la realidad, y una crisis política que evidencia la incapacidad de las sociedades —y, particularmente, de los Estados— para proyectar su devenir y para construir decisiones que, más allá de los paliativos, contribuyan consistentemente a la resolución de los *grandes problemas mundiales*. El tema no es baladí, pues ambas crisis —obviadas por la teoría económica convencional— se interrelacionan para darle forma al *colapso civilizatorio* que se cierne desde décadas atrás y del cual la *crisis sistémica y ecosocietal* forma parte y se magnifica con el *confinamiento global*. Entonces, se impone la necesidad y la urgencia de remover los velos que encubren, invisibilizan y silencian esta amalgama de crisis multidimensionales y la génesis y causalidades de las mismas.

Moneda común a lo largo del 2020 es atribuir —desde la *industria mediática de la mentira* y sus corifeos académicos del pensamiento económico hegemónico— que el coronavirus SARS-COV-2 es el causante de la actual crisis económico-financiera mundial y la caída del crecimiento económico en múltiples economías nacionales. En realidad, estos fenómenos, que ya se expresan en el comportamiento de indicadores macroeconómicos referidos a los últimos meses y que le dan forma a proyecciones estadísticas, no se gestan con la pandemia, sino con las medidas de confinamiento global que propician la caída de la demanda de los consumidores y en la ruptura de las cadenas de producción y suministro piloteadas por las redes empresariales globales.

La penetración masiva de esta visión e interpretación *cuasiteológica* propia del *pensamiento parroquial* que acostumbra difundirse desde la teoría económica neoclásica y enfatiza en supuestas causas sobrenaturales, ahistóricas y hasta relacionadas con la suerte o el azar, erige un discurso reduccionista que traza significaciones descontextualizadas y carentes de análisis epistemológico e histórico, que, en última instancia, se afianza para legitimar —y no cuestionar desde el ejercicio del pensamiento crítico— las estructuras de poder, riqueza y dominación.

El coronavirus SARS-COV-2 no solo no es el causante de la crisis económico-financiera que afecta a la economía mundial, sino que ese agente patógeno es resultado de la misma degradación del patrón de acumulación fundamentado en la depredación y destrucción de la dimensión ambiental de la existencia social, así como de la misma noción etnocéntrica del progreso y del agotamiento del modelo de crecimiento económico ilimitado. La crisis económico-financiera de este 2020 es una manifestación más de la crisis estructural y de larga duración del capitalismo, detonada, cuando menos, desde la década de los setenta y acentuada con las decisiones públicas, corporativas y mediáticas que le dieron forma a la *gran reclusión*, en tanto proceso sociohistórico inducido para reestructurar al capitalismo en sus fundamentos, en sus prácticas y en sus procesos de acumulación y para apuntalar la reconfiguración de

las hegemonías en el sistema mundial a partir de la traslación del poder global de la cuenca del Atlántico a la cuenca del Pacífico.

Se pierde de vista, además, que los virus y las bacterias son parte consustancial de la convivencia del ser humano con la naturaleza, así como de la adaptación y coevolución de los organismos vivos. Sin estos agentes patógenos, son imposibles los equilibrios ambientales y sanitarios. Y, por tanto, el organismo humano es resiliente a sus efectos y termina por adaptarse en el tiempo a la presencia e impactos de esos virus. De ahí que las pestes, las plagas, las epidemias y las gripes sean fenómenos históricos, construcciones sociales, relacionados en su génesis y manifestaciones con la contradictoria y destructiva relación sociedad-naturaleza. Pese a que estos fenómenos epidemiológicos son milenarios, adquieren sus especificidades en el marco de los escenarios abiertos por el capitaloceno (concepto introducido por Moore, 2016) y la proclividad al ecocidio.

#### CONSIDERACIONES FINALES SOBRE LA INVESTIGACIÓN

John Maynard Keynes escribía, respecto a la relación pensamiento/intereses creados, que «[...] las ideas de los economistas y filósofos políticos, tanto cuando son correctas como erróneas, tienen más poder de lo que comúnmente se cree. De hecho, el mundo está gobernado por ellas. Los hombres prácticos, que se creen exentos de cualquier influencia intelectual, son usualmente esclavos de algún economista difunto» (Keynes, 1936, p. 337). Esta noción esbozada por lord Keynes enfatiza en el carácter estratégico de las ideas y en la gravitación que ejercen en la configuración del poder y de las decisiones. Sin las ideas preconcebidas, para bien o para mal, es imposible tomar decisiones y abrir cursos de acción que le dan forma a la realidad social.

Más aún, que el presente y el destino que se forja la humanidad estén en función de lo que un economista susurre al oído de gobernantes, planificadores y funcionarios nacionales e internacionales, es para llamar la atención y someterlo a reflexión, análisis, escrutinio y deliberación. De ahí que sea posible argumentar que si la ciencia económica no dialoga con otras disciplinas, continuará omitiendo vastas parcelas de la realidad social y no superará su condición de inducido autismo. Si cualquier teoría social, política o económica no comienza por cuestionarse a sí misma en sus fundamentos, postulados, supuestos, contribuciones, alcances y limitaciones, no podrá recrearse ni responder a las grandes preguntas que suscitan los problemas públicos contemporáneos. Además, sin un ejercicio del pensamiento crítico sobre sí misma, toda ciencia será un corpus teórico anquilosado, dogmatizado, inerte, petrificado y distante o desanclado del mundo fenoménico y sus contradicciones. Y si ello ocurre, el conocimiento no solo se torna en dogma, sino en una lápida que eclipsa o ciega a la misma academia y a las élites políticas que toman las decisiones públicas.

Haciendo un ejercicio de pensamiento crítico constructivo y sin el mínimo ánimo de demeritar cualquier postura académica, para abrir el ostión de la teoría económica convencional resulta preciso que sus académicos y profesionistas aprendan a dialogar con otras tradiciones de pensamiento (economía política clásica, keynesianismo, institucionalismo, marxismo, historicismo, estructuralismo latinoamericano, regulacionismo, economía social y solidaria, economía feminista, economía de la vida y de los cuidados, etc.) e, incluso, abreviar de los avances

que desde dentro de su propio paradigma se gestan —pensemos en los aportes neoclásicos de Amartya Sen (1999 y 2009), Joseph E. Stiglitz (2002 y 2006), Dani Rodrik (2007), entre otros—. Sin este diálogo a su interior, serían impensables otros diálogos multidireccionales con disciplinas como la sociología, la ciencia política, las relaciones internacionales, los estudios de área, la historia, la antropología, los estudios críticos del desarrollo, entre otras, que pretenden construir respuestas en torno a los grandes problemas de la humanidad. Es preciso también romper las ataduras de sus supuestos restrictivos y el grillete que impone el individualismo metodológico y el mantra infundado de la escasez. Ante la soberbia, el complejo de superioridad, y las cegueras ideológicas, es necesario anteponer la honestidad, la modestia y la humildad socrática; pues de lo contrario, la sexta extinción perfilada por el colapso climático y la inanición que impone el desempleo masivo, terminarán por lapidar, de manera irreversible, a las sociedades humanas.

Mirar y re(visitar) a los clásicos del pensamiento económico no solo es un imperativo teórico, sino también una urgente necesidad respecto a la construcción de referentes para el ejercicio de la praxis política. Hacerlos dialogar con los teóricos contemporáneos de la ciencia económica es fundamental para reivindicar la vertiente filosófica del conocimiento científico y el abordaje epistemológico y ético en el análisis económico. Sin esa intersección de la filosofía con la ciencia económica, resulta tarea cuesta arriba afinar las miradas interdisciplinarias y abrir los cauces para reflexionar y estudiar el carácter complejo de los procesos sociales contemporáneos y de las distintas crisis que asedian a la humanidad. Las posibilidades de construir soluciones para enfrentar las problemáticas concretas que afectan a los ciudadanos de a pie atraviesan por la capacidad para incorporar la imaginación creadora y el pensamiento crítico en las formas de estudiar la realidad; sin este esfuerzo no solo se petrifica la teoría, sino que clausuramos la misma capacidad para ejercer el *pensamiento utópico* e imaginar el futuro en tiempos pandémicos de incertidumbre y *confusión epocal*.

Ex Hacienda de Santa Cruz de los Patos  
Estado de México, septiembre de 2020.

#### REFERENCIAS

- Acosta, A. (2013). *El Buen Vivir. Sumak kawsay, una oportunidad para imaginar otros mundos*, Barcelona, Icaria Editorial.
- Acosta, A. (2014). El Buen Vivir, más allá del desarrollo. En G. C. Delgado Ramos (coord.), *Buena Vida, Buen Vivir: imaginarios alternativos para el bien común de la humanidad*, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 21-60.
- Boland, L. A. (1997). *Critical economic methodology. A personal odyssey*. Routledge.
- Enríquez Pérez, I. (2008). La construcción del pensamiento científico en las ciencias físico/naturales y en la economía. Notas para desentrañar la naturaleza epistemológica de las ciencias económicas. *Revista Economía, gestión y desarrollo*, 6, 39-77.
- Enríquez Pérez, I. (2009a). La evolución de las concepciones sobre el desarrollo en el Banco Mundial y su incidencia en América Latina: un panorama general. *Revista Nicolaita de Estudios Económicos*, IV(1), 111-140.

- Enríquez Pérez, I. (2009b). Los vaivenes teórico/epistemológicos en las ciencias sociales latinoamericanas. *Revista Estudios Latinoamericanos*, 23, 17-45.
- Enríquez Pérez, I. (2010a). *La construcción social de las teorías del desarrollo: un estudio histórico/crítico para incidir en el diseño de las políticas públicas*. Editorial Miguel Ángel Porrúa y H. Cámara de Diputados.
- Enríquez Pérez, I. (2010b). La evolución del pensamiento sobre el desarrollo en el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial: un análisis comparativo sobre su gravitación en América Latina. En *Trayectorias. Revista de Ciencias Sociales*, XII(31), 31-60.
- Enríquez Pérez, I. (2014). La perspectiva del desarrollo sostenible en el pensamiento del Banco Mundial: la asimétrica simbiosis entre la agenda económica y la agenda ambiental. *Realidad económica. Revista de Ciencias Sociales*, 287, 118-140.
- Enríquez Pérez, I. (2015). *Los organismos internacionales y su incidencia en el desarrollo latinoamericano: la gravitación del pensamiento y las estrategias del Banco Mundial en las políticas públicas mexicanas*. Universidad Complutense de Madrid, Tesis Doctoral. <http://eprints.ucm.es/33678/1/T36554.pdf>
- Enríquez Pérez, I. (2016a). Los senderos de los organismos internacionales en la cooperación para el desarrollo: un panorama general sobre la evolución de las estrategias del Banco Mundial. *Revista Análisis político*, 29(88), 105-125.
- Enríquez Pérez, I. (2016b). Contrapuntos en torno al concepto, metodología y enseñanza de la economía: notas críticas para comprender la construcción y transmisión del conocimiento en las ciencias económicas. *Revista Ciencias Económicas*, 13(2), 21-48.
- Enríquez Pérez, I. (2017). Variaciones en torno a la noción del concepto de desarrollo: notas introductorias para la definición de un constructo con implicaciones teóricas y políticas. *Filosofía de la Economía. Revista del Centro de Investigación en Epistemología de las Ciencias Económicas*, 6(1), 23-41.
- Enríquez Pérez, I. (2018). La incidencia del factor empresarial en la dialéctica desarrollo/subdesarrollo: las racionalidades empresariales y el capital social en los espacios locales/regionales. ICADE. *Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, 104, 203-239.
- Enríquez Pérez, I. (2020). *La gran reclusión y los vericuetos sociohistóricos del coronavirus: miedo, dispositivos de poder, tergiversación semántica y escenarios prospectivos*. Centro de Estudios en Estrategia y Políticas Públicas. <https://ceeypp.com/publicaciones/>
- Freeman, R. B. (1996). Solving the new inequality. *Boston Review. A Political and Literary Forum*, 21(6), 3-10.
- Friedman, M. ([1953] 1967). *Ensayos sobre economía positiva*. Gredos.
- Friedman, M. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. En *The New York Times Magazine*, september 13. Online: <https://www.nytimes.com/1970/09/13/archives/a-friedman-dctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html>
- Furedi, F. ([2003] 1997). *Culture of fear. Risk-taking and the morality of low expectation*. Continuum.
- Gasca Zamora, J. (2014). Gobernanza y gestión comunitaria de recursos naturales en la Sierra Norte de Oaxaca. *Revista Región y sociedad*, año XXVI, 26(60), 89-120.
- Grosfoguel, R. (2005). The implications of subaltern epistemologies for global capitalism: transmodernity, border thinking and global coloniality. En W. I. Robinson and R. Applebaum (eds.), *Critical globalization studies*. Routledge.

- Grosfoguel, R. (2011). Decolonizing post-colonial studies and paradigms of political-economy: Transmodernity, decolonial thinking and global coloniality. *Transmodernity: Journal of Peripheral Cultural Production of the Luso-Hispanic World*, 1(1), 1-38.
- Keynes, J. M. ([1936] 1984). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica.
- Klein, N. (2013). Dancing the world into being: a conversation with Idle-No-More's Leanne Simpson. En *Yes Magazine*, March 6. <https://www.yesmagazine.org/social-justice/2013/03/06/dancing-the-world-into-being-a-conversation-with-idle-no-more-leanne-simpson/>
- Lazear, E. P. and Shaw, K. L. (eds.) (2018). Firms and the distribution of income: the roles of productivity and luck. En *Journal of Labor Economics*, 36(S1), January.
- León Rodríguez, M., Gómez Corral, A. y Castro Ponce, M. (2020). SARS-CoV-2: La geometría del enemigo. *The Conversation. Academic rigor, journalistic flair*, 15 de abril. <https://theconversation.com/sars-cov-2-la-geometria-del-enemigo-136302>
- Mankiw, N. G. ([2006] 2007). El macroeconomista como científico y como ingeniero. *Revista Desarrollo Económico*, 47(185), 3-23.
- Marx, K. ([1857] 1989). *Introducción general a la crítica de la economía política/1857*. Siglo XXI Editores.
- Mauss, M. ([1924] 2009). *Ensayo sobre el don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas*. Editorial Katz.
- Mauss, M. ([1950] 1971). *Sociología y antropología*. Editorial Tecnos.
- Mignolo, W. (2000). *Local histories/global designs: Essays on the coloniality of power, subaltern knowledges and border thinking*. Princeton University Press.
- Moore, J. W. (2016). Introduction. Antropocene or capitalocene? Nature, history, and the crisis of capitalism. En J. W. Moore (ed.), *Antropocene or capitalocene? Nature, history, and the crisis of capitalism* (pp. 1-11.). PM Press and Kairos.
- Rodrik, D. ([2007] 2011). *Una economía, muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico*. FCE.
- Samuelson, P. A. y Nordhaus, W. D. ([2006] 1985). *Economía*. Editorial McGraw Hill/Interamericana.
- Sen, A. K. (1999). *Development as freedom*. Oxford University Press.
- Sen, A. K. (2009). *The idea of justice*. Belknap Press of Harvard University Press.
- Simpson, L. B. (2014). *Mohawk interruptus: Political life across the borders of Settler States*. Duke University Press.
- Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization and its discontents*. W. W. Norton & company, Inc.
- Stiglitz, J. E. (2006). *Making globalization work*. W. W. Norton & company, Inc.





## DINEROS ALTERNATIVOS: HERRAMIENTAS MONETARIAS CON CUALIDAD ECOLÓGICA

*ALTERNATIVE CURRENCIES: MONETARY TOOLS WITH ECOLOGICAL QUALITY*

HÉCTOR LÓPEZ TERÁN

*Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM (México)*

Recepción manuscrito: 20 de agosto de 2020

Aceptación versión final: 1.º de abril de 2021

**RESUMEN** La creación de dinero exponencial producto de la financiarización implica un mecanismo de acumulación de capital que conlleva a constantes crisis económicas y financieras. Ante las constantes crisis, los dineros alternativos han emergido en todo el mundo, desde comunidades locales y actores organizados, como una herramienta monetaria para resolver la escasez de dinero. Si bien, los dineros alternativos coadyuvan a solucionar problemas económicos y sociales, tienen la cualidad de convertirse en una herramienta ecológica al trastocar el esquema de financiarización monetario que dinamiza la reproducción de capital. La propuesta de generar esquemas de economía local empleando el dinero como herramienta para el intercambio, enfrenta la financiarización y el crecimiento exponencial de dinero y de capital que conlleva a una catástrofe ecológica. En este sentido, se consideran que los dineros alternativos empleados con una estructura de producción y consumo orientada hacia la vida asumen una cualidad ecológica.

**PALABRAS CLAVE** Dineros alternativos, financiarización, alternativas al desarrollo

**ABSTRACT** The exponential money creation product of financialization implies a capital accumulation mechanism that leads to constant economic and financial crises. In the face of constant crises, alternative currencies have emerged throughout the world, from local communities and organized actors, as a monetary tool to solve the currency shortage. Although alternative currencies help to solve economic and social problems, it has the quality of becoming an ecological tool by disrupting the monetary financialization scheme that stimulates the reproduction of capital. The proposal to generate local economic schemes using currency as a tool for exchange faces financialization and the exponential growth of money and capital that leads to an ecological catastrophe. In this sense, alternative currencies used with a production and consumption structure oriented towards life are considered to assume an ecological quality.

**KEYWORDS** Alternative currencies, financialization, alternatives to development.

**JEL CODES** A14, B5, E42, P16, Q57.

## INTRODUCCIÓN

La reproducción de la vida en la modernidad capitalista exige, como mencionó Walter Benjamín, un freno de mano de la locomotora capitalista. La crisis civilizatoria de nuestra sociedad requiere encontrar estrategias múltiples de transformación que trastocuen las estructuras de la reproducción del capital. La imposición y reproducción incesante de la sociedad moderna civilizatoria implica un punto de no retorno para el ser humano y la naturaleza. En las sociedades permeadas por las consecuencias de la crisis civilizatoria multidimensional (Houtart, 2015), surgen estrategias alternativas para vivir otra reproducción de la vida social y enfrentar y resistir la multiplicidad de efectos negativos (Kothari *et al.*, 2019, Lang, König y Regelman, 2019).

Entre las diversas estrategias para construir un modo de vida diferente, en el que se prioriza la vida y no el capital, destacan los dineros alternativos. Los dineros alternativos<sup>1</sup> son instrumentos monetarios heterodoxos al sistema monetario convencional, contemplan la función del dinero como un medio de intercambio y no de acumulación, surgen para fortalecer la circulación de bienes y servicios en comunidades locales para contrarrestar el sistema económico sustentado en la escasez de dinero y generación de deuda (Schuldt, 1997; Santana Echeagaray, 2011; Corrons 2015, 2017; Lietaer, Kennedy y Rogers, 2015). La circulación de dinero para adquirir bienes y servicios que satisfagan las necesidades individuales genera dinámicas de intercambio local y trastoca las relaciones económicas del mercado capitalista. La crematística aristotélica se diluye ante la cualidad de oxidación monetaria (Gesell, 1936) e impulsa nuevas relaciones sociales con principios de solidaridad, resiliencia y respeto a la naturaleza (Santana Echeagaray, 2011; Acosta, 2013; Brenes, 2013; Corrons, 2017). Los dineros alternativos asumen el dinero como herramienta monetaria de intercambio y no de acumulación para construir nuevas relaciones sociales, enfrentar los efectos negativos de las contradicciones inherentes de la reproducción capitalista y transformar las condiciones económicas, sociales y ambientales de la dinámica de crecimiento exponencial.

En América Latina, diversos proyectos han emergido en contextos diferentes: unos permeados por la tradición ancestral de comunidades indígenas y campesinas, otras por la carencia de dinero circulante y empleo en tiempos de crisis económicas y otras como instrumentos de fomento para mejorar las condiciones económicas y sociales de poblaciones locales (Shephard, 2011; Seyfang y Longhurst, 2012). Aunado a las lógicas de solvencia económica y problemáticas sociales, como puede ser la escasez de empleo, traducida en la carencia de dinero convencional, los dineros alternativos representan una posibilidad para generar alternativas monetarias para enfrentar la dinámica global del metabolismo social de la economía capitalista (Stoffwechsel) (Marx, 2006 [1867], Bellamy, 2000, Schmidt, 2012) mediante estrategias locales que trastocuen la función del dinero valorizado y acumulable por el uso del dinero como herramienta para el intercambio, es decir, el uso del dinero como mercancía que exalte su valor de uso.

En este sentido, el presente trabajo analiza los dineros alternativos como una herramienta monetaria de creación social suscrita a la funcionalidad de satisfacer las necesidades humanas

como una herramienta monetaria ecológica por la interpelación a las prácticas del metabolismo social capitalista mediante la construcción de dinámicas económicas alternativas desde la economía local. Por lo anterior, el trabajo se desglosa en tres apartados. El primero aborda — desde la contradicción fundamental de capital entre valor de cambio y valor de uso— la esencia y la función del dinero convencional como una mercancía utilizada como medio de creación exponencial para la dinámica de acumulación y crecimiento económico que subsume la cualidad instrumental del dinero como medio de intercambio por la cualidad de medio de acumulación y fin último de la sociedad. El segundo apartado realiza una perspectiva panorámica —a grandes rasgos y a lo largo del tiempo— de la emergencia y dilatación de los dineros alternativos como herramientas funcionales para solventar los efectos económicos y sociales de las crisis del capital. El tercer apartado ilustra, a grandes rasgos, el panorama latinoamericano de los dineros alternativos. El último apartado expone a los dineros alternativos como una herramienta monetaria con carácter ecológico para frenar la debacle social y ambiental de la reproducción capitalista mediante la generación de nuevas prácticas de reproducción social en función de escenario resiliente.

#### LA DOBLE CUALIDAD MERCANTIL DEL DINERO

El punto inicial de comprender el dinero como una estrategia alternativa parte de desmitificarlo como herramienta circunscrita puramente a la esfera económica y de su doble carácter fetichista que encubre su carácter social y humano (Marx, 2006 [1867]; Harvey, 2015). Antes de mencionar a autores contemporáneos y sus estudios sobre la función y la esencia del dinero, es necesario no olvidar las reflexiones de Silvio Gesell (1862-1930) sobre el dinero libre al proponer utilizar el dinero como un medio de intercambio de circulación plena, con cualidades similares a las demás mercancías, es decir, oxidable y libre de interés (Gesell, 1936). En su obra *El nuevo orden económico natural*, promueve una reforma monetaria con el objeto de asegurar la circulación efectiva de dinero y eliminar el atesoramiento monetario a partir de su oxidación (Gesell, 1936). Para Gesell (1936), el dinero atesorado debería pagar un tributo con el objeto de aumentar su circulación y disminuir su atesoramiento, asimismo, el dinero debía ser considerado como cualquier otra mercancía.<sup>2</sup>

Existen estudios que abordan el dinero de una perspectiva distinta —al margen del economicismo— que desmitifican la esencia del dinero como un medio de intercambio de carácter social. Por ejemplo, para autores como Greco Jr. (2001), el dinero representa un producto social creado en común acuerdo entre personas por medio del consenso; para Mellor (2017) el dinero representa una construcción social y política de las sociedades, su existencia prescinde del mercado capitalista al estar presente en diversas sociedades previas a la consolidación y desarrollo del capitalismo, desde distintas formas de mercancía ha expresado su valor social por medio del precio, del tamaño de un regalo o de una medida de necesidad (Mellor, 2017). Kennedy (1998) considera que el dinero representa el invento más ingenioso realizado por el ser humano para facilitar el intercambio de bienes y servicios y superar los límites del trueque.<sup>3</sup> Para Hornborg (2015), el dinero resulta un producto excepcional de la creación humana que puede adquirir diferentes formas y posee una cualidad semiótica, por ello ha tenido diversos

significados a lo largo de la historia. El dinero, al ser producto histórico, revela su condición de creación en función de necesidades sociales y políticas y no puramente sobre la base de un motivo económico (Polanyi, 2017 [1957]).

La sociedad circunscribe al dinero —como herramienta para el intercambio— en su función de sus valores sociales. El dinero en sí no representa un carácter ético o antiético,<sup>4</sup> sino una herramienta para el intercambio valorizada por la sociedad al otorgarle un carácter o cualidad metafísica a la existencia material y humana, es decir, es un fenómeno social que en la modernidad capitalista su cualidad de objeto deseado se dilata en las relaciones sociales de acumulación de capital (Echeverría, 1991). En el desarrollo del capitalismo, la esencia y función del dinero se trastoca para consolidar la actividad económica del mercado capitalista: medida de valores, medio de circulación, unidad de cuenta y reserva de valor (Marx, 2006 [1867]; Greco Jr., 2001); además, se convierte en un objeto privado y con poder y en el principio y el fin de la sociedad moderna (Kennedy, 1998; Mellor, 2017). El dinero convencional adquiere una forma monopolizada por los bancos centrales, quienes tienen la potestad de emisión de billetes (Lietaer, Kennedy y Rogers, 2015, p. 73), y una capacidad de creación exponencial y sin control por la banca privada (Kennedy, 1998; Greco Jr., 2001). El comportamiento del dinero subyace como una mercancía escasa concentrada en pocas manos dispuesta a ser colocada en manos de quien lo necesita por medio de préstamos y promesas de pago y negarla a quienes no pueden adquirirla. Por eso, el dinero abunda para algunos y escasea para otros. La deuda es el eje rector de las ganancias generadas por el interés propio de la crematística aristotélica.

El proceso de financiarización, la creación del dinero al infinito, representa una separación entre la lógica del dinero y la lógica de producción y la vida humana (Hornborg, 2015; Harvey, 2015). Visto el dinero como mercancía con valor de cambio y valor de uso, la función del dinero en la sociedad capitalista suprime su valor de uso como herramienta para la satisfacción de necesidades y exalta su valor de cambio como mercancía que permite su valoración por medio de sí misma. El asumir ya solo su valor de cambio excluye la esencia de su creación como herramienta destinada al intercambio y su función social de herramienta para satisfacer necesidades. El dinero adquiere la cualidad de creación infinita desfasada de la materialidad de las relaciones de producción que sustentan la reproducción de la vida, crece y se acumula aceleradamente (Hornborg, 2015). La dinámica asumida por el dinero y sus efectos catastróficos constituyen una de las causas para la emergencia de herramientas monetarias alternativas; a lo largo de la historia en diversos momentos críticos de la reproducción capitalista han emergido para solventar las necesidades de la población.

#### DILATACIÓN DE LOS DINEROS ALTERNATIVOS

En contraparte al dinero convencional, los dineros alternativos han surgido a lo largo de los años en momentos de emergencia económica producto de las crisis del capital para funcionar como medio de intercambio o instrumento de la socialización de valores de uso que cubren las necesidades de la población, desde sus distintas formas han retomado la esencia y la función del dinero sobre la base de la propuesta de Silvio Gesell (1936). Los llamados dineros de la gente (Lietaer, Kennedy y Rogers, 2015) emergen en núcleos locales donde existen recursos

disponibles no utilizables, porque no hay dinero, para construir una dinámica de organización y cohesión social y solventar los efectos de la falta de liquidez monetaria y dinamizar la economía local desde la acción de sus propios actores y desde diversas formas: monedas basadas en el tiempo (*service credit*), sistemas de intercambios mutuos (*mutual exchange*), monedas locales (*local currencies*) o mercados de trueque (*barter markets*) (Schuldt, 1997; Seyfong y Lonhurst, 2013; Hornborg, 2015; Lietaer, Kennedy y Rogers 2015; Corrons, 2017). Los efectos de desigualdad económica y social inherentes al capitalismo permiten la irrupción de alternativas monetarias para generar, desde la organización y participación de actores locales, opciones de intercambio de bienes y servicios para solventar sus necesidades. Ante el control del dinero — por el monopolio de la emisión y el sistema financiero privado— buscan construir resiliencia social en la comunidad que adopta un sistema de intercambio alternativo.

Para la economía neoclásica,<sup>5</sup> este tipo de propuestas de dineros alternativos mencionan Lietaer, Kennedy y Rogers (2015) se pueden considerar como «sistemas insuficientes» (p. 62) porque no se ajustan a la dinámica del mercado global o como un obstáculo al intercambio y la fijación de precios, no obstante, los autores mencionan que «son un accesorio institucional deliberado para separar circuitos de intercambio de distinta naturaleza (locales y de larga distancia) y funciones monetarias diferentes (unidades de valor y medios de pago) (Lietaer, Kennedy y Rogers, 2015, p. 62). Asimismo, el énfasis de los dineros alternativos radica en lo local, su objeto se encuentra en la comunidad. Por otro lado, Hornborg considera que este tipo de alternativas pueden relocalizar el metabolismo social material en las sociedades humanas en el sentido de otorgar a los pobladores la capacidad adquisitiva para consumir bienes y servicios o distribuirlo, por parte del Estado, como un ingreso básico en los hogares (2015).

En este sentido, los dineros alternativos configuran relaciones de confianza, solidaridad y mutuo acuerdo ente los miembros de la red de intercambio (Schuldt, 1997; Lietaer, Kennedy y Rogers, 2015) a través de objetivos, cualidades y necesidades orientados hacia la construcción de nuevas relaciones económicas que buscan el beneficio conjunto de la población creadora. Tejen redes de organización social desde sus actores al involucrarse en las dinámicas de producción, consumo e intercambio para construir un espacio resiliente desde su propias capacidades y para sus propias necesidades por medio de intercambios comerciales locales, sustitución de importaciones y cuidado de la naturaleza y el medio ambiente (Coraggio, 1998; Santana Echeagaray, 2011; Brenes, 2013; Corrons, 2017).

Las prácticas económicas hegemónicas se cuestionan al construir nuevas relaciones sociales y económicas al relegar la crematística de la economía neoclásica por una economía con prioridad en la reproducción de la vida por encima del capital (Coraggio, 1998; Acosta, 2013). El dinero como mercancía sustentada en su valor de uso adquiere la primicia de solventar las necesidades de emplear una herramienta monetaria para satisfacer otros valores de uso que permitan la reproducción de la vida; el dinero se convierte en un instrumento en función de los seres humanos para vivir y no los seres humanos en instrumentos del dinero. Al trastocar el valor de cambio por valor de uso, el dinero deja de ser funcional para la acumulación y se convierte en un instrumento eficaz para la circulación. En este sentido, son una herramienta que potencializa una alternativa local construida desde sus actores, su territorio y su subjetividad, que desbanca la perspectiva y las relaciones económicas de carácter global por una

dirigida hacia la comunidad local para contrarrestar sus problemas, potencializar sus capacidades y construir relaciones sociales y económicas alternativas.

En la década de los treinta del siglo pasado, cuando el mundo se encontraba afectado por la crisis económica de la Gran Depresión, en países como Austria, emergía la alternativa del Wörgl como proyecto de dinero alternativo para contrarrestar el desempleo y la escasez de dinero circulante para solventar las necesidades de trabajo y comida de la comunidad: «Alivia la emergencia, da trabajo y pan» (*Lindert die not, gibt Arbeit und Brot*) se miraba en el encabezado del billete. La experiencia del Wörgl abrió el abanico de innumerables experiencias de dineros alternativos en todo el mundo.<sup>6</sup> La investigación de Corrons (2017) contabiliza 3418 proyectos en todo el mundo, clasificados en 1715 monedas basadas en el tiempo, 1412 sistemas de intercambios mutuos, 243 monedas locales y 48 mercados de trueques. En Europa, se registran más proyectos con 2333, el 68,3% de dinero alternativos a nivel mundial, seguido de Asia con el 16,6%, América del Norte el 9,8% y América del Sur el 2,7%, de los cuales la mayoría corresponden a monedas locales y mercados de trueque.

#### DINEROS ALTERNATIVOS EN AMÉRICA LATINA

Con los dineros alternativos los sistemas de intercambio funcionan de manera alterna al dinero convencional como herramienta de intercambio con la cualidad de carecer de reconocimiento como moneda de curso legal en tiempos de carencia de circulante en espacios locales necesitados de dinero para dinamizar la economía y la solvencia de la vida de la comunidad (Dittmer, 2015). Entre las distintas funciones del dinero, su esencia subyace en su función como medio de circulación (Kennedy, 1998, Greco Jr., 2001, Corrons, 2017, Mellor, 2017).

Si bien Europa resalta como la principal región con dineros alternativos, en América Latina subyacen proyectos importantes. Empezando de norte a sur, en México la experiencia de dinero alternativo surge desde la década de los noventa del siglo pasado con el proyecto «La otra bolsa de valores» en la que emergió la experiencia del vale multitrueque *tláloc* utilizado en mercados (tianguis) entre miembros de la red para fomentar un mercado solidario (Santana Echeagaray, 2011). Posteriormente, en 2010, inspirados por la experiencia del *tláloc*, surgió en el municipio de Espinal, Veracruz la moneda local *túmin* como instrumento de intercambio entre productores y consumidores, el uso del *túmin* se ha extendido a varios estados de la República Mexicana (Junta de Buen Gobierno, 2014). Si bien el *tláloc* y el *túmin* son las monedas locales de mayor representación en México también destacan los dineros alternativos: *amanatli*, *kuni*, fausto, caribe, *mixiuhca* e *itacatate*.

En Centroamérica, en Honduras entre 2003 y 2004, con apoyo de la Fundación STRO, se creó dentro de la Red de Comercialización Comunitaria Alternativa (COMAL) la moneda social UDIS (unidades de intercambio solidario), y en 2008, desde la empresa Biocombustibles de Yoro, surgida del proyecto Gota Verde, surgió la moneda PECES para articular a pequeños productores y fomentar la economía local (Shephard, 2011). En Costa Rica, desde la cooperativa Coopevictoria, se crearon las unidades de intercambio solidario (UDIS) sistema de vales para comprar productos de la cooperativa y en una red de comercios locales (Brenes, 2013). En El Salvador, en el municipio de Suchitoto, Cuscatlán, la Cooperativa de Ahorro y Crédito

ACORG creó las unidades de intercambio solidario suchitotense (UDIS), vales emitidos por la cooperativa, respaldados por garantías y pagarés para otorgar un crédito a tasa de interés bajas a un asociado para que disponga de circulante dentro de la localidad (Buscema, 2010; García Hernández *et al.*, 2013).

En América del Sur, Argentina destaca por la expansión de las redes de trueque en la última década del siglo pasado. En 1995, en Bernal, provincia de Buenos Aires, surgió el Primer Club de Trueque que posteriormente daría inicio a una rápida expansión de experiencias de intercambio solidario por todo el país hasta consolidarse en la Red Global de Trueque. La crisis económica de 2001-2002 sentó las bases para su expansión, la carencia de trabajo y dinero circulante, la contracción en las ventas de productos autónomos y la necesidad de satisfacer necesidades básicas incidieron en la conformación y expansión de las redes de trueque (Hintze *et al.*, 2003), se estimó que para el año 2002 existían alrededor de 2,5 millones de personas y 5000 nodos (Abramovich y Vázquez, 2007). La experiencia argentina es considerada como una muestra relevante de dineros alternativos sujetos a experiencias de economía social y solidaria mediante la agrupación y asociación de actores de la población en nuevas prácticas de integración económica no incorporadas a la economía convencional. Para Abramovich y Vázquez (2007), «la experiencia del trueque muestra que es viable crear mercados y monedas que permitan poner en funcionamiento las capacidades de trabajo y generar nuevos lazos sociales» (pp. 134-135). Actualmente, las redes de trueque han emergido nuevamente como respuesta a los efectos de la crisis económica argentina (Lutzky, 2019).

En Brasil, el Banco Comunitario las Palmas, institución financiera comunitaria en la comunidad de Palmeiras, Fortaleza, Ceará, busca eliminar la pobreza urbana y rural y la reorganización de la economía local por medio de créditos para la producción, el comercio o los servicios e iniciativas enfocadas en la promoción de una economía social y solidaria. Aunado a lo anterior, el banco creó la moneda social *palma*, moneda complementaria de circulación comunitaria, con el objetivo de subsanar las desigualdades y vulnerabilidades de la población junto a la articulación de redes locales de producción y consumo. La experiencia ha logrado expandir su influencia hacia otras localidades de Brasil con el objetivo de «impulsar la actividad económica en poblaciones marginales» (Corrons, 2017).

En Chile, los vales *talentos* surgieron en el año 2000 impulsados por el Área de Economía Ecológica del Instituto de Ecología Política como intento de réplica de la Red de Trueque argentina con el objeto de crear un red multitrueque solidaria y recíproca como alternativa a las relaciones económicas de la economía de mercado. En Colombia, ha surgido diversas experiencias de dineros alternativos, uno de los pioneros fue «el bono cafetero» creado en Támara, Casanare, desde la Cooperativa de Caficultores de Támara, como moneda propia que circulaba localmente para fortalecer la economía campesina, el proyecto funcionó por 30 años en coordinación con el Banco del Estado.<sup>7</sup> Otros ejercicios al margen del Estado son: el *altamira* surgido en el municipio de Bello utilizado en la urbanización Altamira en 2007; *floricambios*, en Santa Elena; las monedas utilizadas en ferias: *petros*, *barequeros*, *ceibas*, *caciques*, *ruanas*, *soles*, *córdobas*; *amerrikua* en el municipio de Cota, *mazorca* en el departamento de Caldas y sistemas de trueque en Medellín (Shephard, 2011), y la moneda social *la roca*. Otros ejercicios de intercambio sin dinero convencional han sido el uso de pasta de coca (base para la creación

del alcaloide) para la compra de alimentos de la población campesina —un gramo es equivalente a no más de 2000 pesos colombianos— en el pueblo de La Paz, Guaviare. En Venezuela, se crearon en el barrio 23 de Enero, en Caracas, desde el Banco Comunal Banpanal la moneda social *los panales*.

En países como Bolivia y Ecuador, subyace el intercambio de alimentos desde prácticas ancestrales entre comunidades por medio del trueque entre regiones. Por ejemplo, en Bolivia, en la Isla Suriqui, se intercambian pescado por productos como maíz, frutas y papa; en el pueblo del Mocomoco se intercambia lana y queso del altiplano peruano por maíz y yerbas medicinales; y en las provincias de Saucari, Jacha Carangas y Cercado, se pueden intercambiar diversos tipos de productos como maíz, habas, azúcar, etc. (Medina, 2012). En Ecuador, subyacen prácticas ancestrales de intercambio a través del trueque entre la Costa, la Sierra y la Amazonía. El trueque es una práctica vigente en lugares como Pimampiro e Ibarra, en la provincia de Imbabura (Minadeo, Prada y Fernández-Pacheco, 2014). Además del trueque, en Ecuador han emergido experiencias de dineros alternativos como la Red de Intercambio Mutuo (MUYU), los *ecuacanjés* y las unidades de intercambio solidario (UDIS) (Minadeo *et al.*, 2014).

En general, entre los distintos ejercicios de dineros alternativos en América Latina, como experiencias efímeras o consolidadas, destacan las monedas sociales y los mercados de trueque. No obstante, la complejidad en sobrellevar el compromiso de una alternativa para perdurar en el tiempo, los diversos ejercicios muestran la propuesta y búsqueda de soluciones alternativas ante las condiciones económicas y sociales de la sociedad latinoamericana en tiempos de crisis. La población vulnerada y excluida económica y socialmente encuentra en estas herramientas una vía para construir un espacio alternativo regido por principios de solidaridad y reciprocidad para satisfacer sus necesidades y generar espacios de cohesión social y resiliencia. Asimismo, la posibilidad de contrarrestar la problemática social permite refuncionalizar paralelamente el dinero desde un carácter ecológico en el sentido de permitir relocalizar los recursos en las personas y la comunidad.

#### DINEROS ALTERNATIVOS: ALTERNATIVAS ECOLÓGICAS

Los diferentes ejemplos de dineros alternativos, además que constituir una herramienta económica, logran un alcance ecológico al contemplar el principio de «lo pequeño es hermoso y de las economías de base» (Dittmer, 2015, p. 62), y al ser considerados como una estrategia de desarrollo local sostenible que coadyuvan a detener el deterioro ambiental (Brenes, 2013). Si bien, los dineros alternativos son considerados como herramientas para potenciar el entorno local alrededor de prácticas productivas y consuntivas, uno de los factores principales para considerar su carácter ecológico radica en la ruptura con el proceso de financiarización, principal promotor de la destrucción ecológica y del metabolismo social del capital (Bellamy, 2000; Harvey, 2015; Hornborg, 2015).

Entender la dinámica de los dineros alternativos con un carácter ecológico requiere analizar la función del dinero convencional en la dinámica del capital, al constituir el dinero de creación infinita un problema grave para los límites planetarios. La centralidad de la función del dinero en las relaciones de producción y consumo globales representa una contradicción

con la capacidad planetaria. La creación infinita instaurada desde 1970 con la flexibilización cuantitativa resulta la «caja de Pandora» de creación monetaria para el acelerado proceso de producción y consumo que hoy avanza libre de respaldo físico (Funder y Max-Neef, 2014; Harvey, 2015; Hornborg, 2015).

El dinero sin respaldo atraviesa la vida económica contemporánea, las transacciones realizadas por la liberalización de capitales: industriales, comerciales y financieros conlleva la creación de dinero infinito para el mutuo soporte del capital en conjunto, estimulándose para realizar como fin único: la generación de ganancia. El sistema monetario convencional responde a la dinámica del mercado autorregulado (Polanyi, 2017 [1957]) que impone un metabólico de producción y consumo acelerado de mercancías, al uso del dinero en la mercantilización de todas las esferas de la vida (Harvey, 2007; Echeverría, 2016). El dinero convencional conlleva un carácter insustentable porque funciona para reproducir la lógica de reproducción y consumo de la vida sustentada en el valor de cambio y no contempla la capacidad planeta en la producción acelerada que fundamenta el crecimiento económico.

Ante la situación, los dineros alternativos transitan de la dinámica económica global hacia la dinámica de la económica local. La propuesta de dineros alternativos como estrategias sociales busca tejer en la comunidad nuevas relaciones económicas y sociales a través de (re) funcionalizar el dinero al (re)convertirlo a su esencia instrumental en favor de las personas. Al circunscribir al dinero a una herramienta de intercambio —desprovista de la capacidad de acumulación por la oxidación (Gesell, 1936)— construye prácticas de producción y consumo desde y para su entorno. El dinero se ubica en función de las necesidades de la gente para satisfacer necesidades de reproducción de la vida (Max-Neef, Elizalde y Hopenhayn, 2006) trastocando, en cierta medida, las relaciones estructurales de la reproducción capitalista que suscriben el uso del dinero como bien privado y en función de la acumulación. A diferencia del dinero público —controlado por el Estado— (Mellor, 2017), el dinero local permite una reconfiguración de la organización social por medio de potencializar las capacidades locales; el dinero retorna a su uso como cualquier otra mercancía, asume su carácter servil con motivos y principios propios de aquellos que lo utilizan para solventar la vida.

La adquisición de una práctica con sustrato local permite que las actividades y principios se sustenten en la comunidad, permitiendo mayores escalas de contención ecológica a nivel local y contribuyendo a nivel global. La producción y consumo alternativos y locales permiten generar una oposición a la producción global de mercancías para la satisfacción de necesidades vitales y contribuye a reducir la huella ecológica. Acompañados de esquemas de producción y consumo locales permiten entre los actores involucrados crear dinámicas de satisfacción de necesidades desde sus propias capacidades, generar oportunidades locales que dinamicen el entorno y construyan comunidad. Pueden convertirse en una herramienta de economía local para el desenvolvimiento de actividades alternativas impulsadas por sus actores con la finalidad de potencializar un espacio y en función de sus propias capacidades y necesidades.

Asimismo, es importante reconocerlos como herramientas de transición hacia una economía acorde con la capacidad biofísica del planeta, es decir, acorde con el medio ambiente, porque no puede existir una incompatibilidad entre una vía ecológica de organización social con un esquema monetario sustentado en la creación exponencial. Los dineros alternativos

asumen el valor de uso de la mercancía dinero para solventar necesidades vitales y delimitan el uso de dinero convencional en aquellas necesidades insolventables dentro de la comunidad; dicha función permite reconfigurar una dinámica del dinero con cualidad ecológica y las dinámicas de producción y consumo de la economía local. No obstante, habría que poner atención en la cualidad de oxidación monetaria (Gesell, 1936) de los dineros alternativos, porque podría integrarse en una dinámica acelerada de producción y consumo que pueden generar un continuo deterioro de la naturaleza. El dinero libre debe estar acompañado de un trastocamiento de la lógica de producción y consumo de la economía convencional, es decir, construir otro metabolismo social en escala local (Toledo, 2013), para poder construir un escenario ecológico diferente, de lo contrario, la libre circulación de dinero para la adquisición de mercancías coadyuvaría a generar un proceso continuo de degradación planetaria similar al de la reproducción capitalista sustentado en el crecimiento económico al infinito.

En este sentido, es necesario enfatizar en un esquema monetario sustentado en la redefinición del dinero desde la creación de los dineros alternativos que retornen el valor de uso del dinero como herramienta monetaria para el intercambio y para la socialización de valores de uso en contrasentido al dinero para la acumulación incesante de capital. El dinero requiere retornar a ser medio y no fin en la vida social. Dittmer (2015) menciona que si se pretende alcanzar otro enfoque que irrumpa en la lógica de crecimiento económico al infinito —subyacente en la reproducción de capital— los dineros alternativos —para responder al problema ecológico— requieren sustentar cuatro aspectos importantes: la consolidación comunitaria, la promoción de valores alternativos, la facilitación de formas alternativas de subsistencia y la ecolocalización. Aunado a lo anterior, es necesario redefinir la función del dinero y la riqueza (Marcellesi, 2008) como una herramientas democratizada para la configuración de economías locales y comunidades de cara a construir un proceso metabólico equilibrado sustentado en las necesidades humanas (Max-Neef, Elizalde y Hopenhayn, 2006) que contrarresten la dinámica productiva y consuntiva acelerada en beneficio de la sociedad y el medio ambiente.

#### CONCLUSIONES

El panorama de los dineros alternativos nos muestra la emergencia de iniciativas locales surgidas desde sus propios actores, la manifestación de una iniciativa de alternativa local para resolver problemas que la economía convencional no ha podido solventar. La potencialidad de los dineros locales, radica en la confianza y el compromiso de cada uno de los miembros que integran la red de intercambios, en el compromiso de construir nuevas relaciones sociales y económicas sustentadas en la solidaridad como eje rector primordial. Aunado a eso, devela la esencia del dinero como medio o herramienta económica y no como fin de la vida humana; en su accionar enfrenta la crematística instaurada por la economía convencional.

En tiempo de crisis global de escala civilizatoria, los dineros locales construyen una estrategia alternativa por diferentes aspectos. Primero, genera relaciones de intercambio sustentadas en la satisfacción de las necesidades y el uso potencial de las capacidades. La comunidad y sus individuos contienen la capacidad potencial —desde la base de su experiencia y conocimiento de la vida en comunidad— de aportar con su trabajo un producto o servicio requerido

por la comunidad local; las necesidades básicas se priorizan más que los principios de acumulación monetaria. Segundo, construyen prácticas de producción y consumo diferentes entre los miembros de la comunidad local en las que instauran la cualidad y la subjetividad de los actores locales, potencializando sus capacidades de acuerdo a sus formas de comprender sus relaciones locales y su territorio; suscriben un modelo de vida desde su contexto local, desde la comprensión de su realidad situada y en orientación prioritaria hacia su comunidad. Y tercero, construyen y fortalecen relaciones entre los miembros de la comunidad; generan cohesión social, puntos de encuentro en la reproducción material de su vida y significaciones manifiestas en sus subjetividades y en la representación de su comunidad.

Los dineros alternativos, además de su potencialidad social, tiene una cualidad ecológica al trastocar y enfrentar el modelo de financiarización, la creación monetaria infinita para la acumulación de capital que conlleva repercusiones ecológicas por la capacidad planetaria finita. Asimismo, su orientación hacia la economía local construye relaciones cercanas de producción y consumo local que pudieran incidir en la huella ecológica al configurar un metabolismo social distinto a escala local. Además, la satisfacción de las necesidades desde la economía local, la cohesión social emanada del uso colectivo e instrumental del dinero y la configuración de una subjetividad individual y colectiva con la comunidad permiten reforzar el propósito colectivo de la reproducción de la vida.

#### NOTAS

1 Existe distintas denominaciones sobre este tipo de dinero no convencional: *dineros alternativos*, porque operan en lugar del dinero convencional; *complementarios*, porque complementan la dinero convencional; *dineros sociales*, porque son emitidos y contralados por organizaciones sociales; *comunitarios*, porque emergen en comunidades para crear un sistema de intercambio alternativo; *dinero local*, por circular en comunidades locales (Santana Echeagaray, 2011; Lietaer, Kennedy y Rogers, 2015; Corrons, 2017).

2 Para una revisión sobre las distintas concepciones del dinero como mercancía de intercambio (ver Schuldt, 1997).

3 Con la creación del dinero —como medio de circulación— se superaron las barreras del trueque en el que cada transacción necesitaba de la coincidencia de deseos y necesidades de los actores enfrentados en el mercado para el intercambio de equivalentes. Smith (2008) afirmó que las dificultades del trueque permitieron adoptar una mercancía como dinero: «Cuando comenzó a practicarse la división internacional del trabajo, la capacidad de cambio de cambio se vio con frecuencia prohibida y entorpecida en sus operaciones. Es de suponer que un hombre tuviera de una mercancía más de lo que necesitaba, en tanto otro disponía de menos. El primero, en consecuencia, estaría dispuesto a desprenderse del sobrante, y el segundo, a adquirir una parte de este exceso. Mas se acontecía que este último no contaba con nada de lo que el primero había de menester, el cambio entre ellos no podía tener lugar. [...] A fin de evitar inconvenientes de esta naturaleza, todo hombre razonable, en cualquier periodo de la sociedad, después de establecida la división del trabajo, procuró manejar sus negocios de tal forma que en todo tiempo pudiera disponer, además de los productos de su actividad peculiar, de una cierta cantidad de cualquier otra mercancía, que a su juicio escasas personas serían capaces de rechazar a cambio de los productos de sus respectivo esfuerzo» (p. 24).

4 El esquema de valoración instrumental del dinero se distingue de los conceptos de neutralidad o no neutralidad del dinero dentro de la economía desarrollada por distintas escuelas del pensamiento económico (Cruz Hidalgo y Parejo Moruno, 2016).

5 Desde la economía de mercado han surgido propuestas de monedas competitivas desde la empresa privada como la de Friedrich Von Hayek en su libro *La desnacionalización de la moneda* (1976). Cabe mencionar que las empresas privadas emplean también mecanismo que funcionan como dineros alternativos para fomentar el consumo y la fidelidad de sus clientes, ejemplo de ello son: los puntos por compras y las millas de viajero frecuente. Subyace aquí una diferencia, mientras que los ejemplos mencionados buscan generar mayor competitividad, clientes, consumo y ganancias dentro del mercado capitalista, los dineros alternativos buscan crear relaciones solidarias y recíprocas en sus relaciones económicas (Santana Echeagaray, 2011).

6 Otros ejemplos de dineros alternativos destacados son: el *wära* en Alemania, el *jak* en Dinamarca y Suecia, el *wir* en Suiza, el *paper scrip* en EUA. Proyectos más recientes y con mayor impacto y duración son el *Local Employment Trade System* (LETS) en Canadá y extendido a EUA, el *Système d'Échange local* (SEL) en Francia, el *foreai ticket* en Japón, y los *time dollars* y los *Ithaca hours* en Estados Unidos (Schuldt, 1997; Shephard, 2011; Lietaer, Kennedy y Rogers, 2015).

7 Si bien este ejemplo es la creación de una herramienta monetaria en favor de los campesinos, se diferencia de aquellas propuestas realizadas desde los actores de la población al margen de las instituciones del Estado.

#### REFERENCIAS

- Abramovich, A. L. y Vázquez, G. (enero-junio de 2007). Experiencias de la Economía Social y Solidaria en la Argentina. *Estudios Fronterizos*, 8(15), 121-145.
- Bellamy, J. (2000). *La ecología de Marx. Materialismo y naturaleza*. El viejo topo .
- Brenes, E. (2013). Monedas complementarias y ambiente. *Cuaderno Interdisciplinario de Desarrollo Sostenible*, (10), 111-147.
- Buscema, C. (2010). *Evaluación de un sistema de moneda complementaria en Suchitoto, El Salvador*. (s. d.).
- Corrons, A. (junio de 2017). Monedas complementarias: dinero con valores. *Revista Internacional de Organizaciones*, (18), 119-134.
- Cruz Hidalgo, E. y Parejo Moruno, F. M. (2016). El dinero en la historia del pensamiento económico: la teoría monetaria post-keynesiana y su confrontación con la ortodoxia. *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, 27-41.
- Dittmer, K. (2015). Monedas sociales. *Ecología Política*, 62-64.
- Echeverría, B. (1991). El dinero y el objeto del deseo. *Debate feminista*, 155-160.
- Echeverría, B. (1998). Valor de uso ontología y semiótica. En B. Echeverría, *Valor de uso y utopía* (pp. 153-196). Siglo XXI Editores.
- Echeverría, B. (2016). *Monernidad y blanquitud*. Ediciones Era.
- Funder, F. y Max-Neef, M. (2014). Local money as solution to capitalist global financial crises. En M. Pirson , U. Steinvorh, C. Largacha-Martínez and C. Dierksmeier, *From Capitalistic to Humanistic Business* (pp. 157-189). Palgrave-Macmillan.
- García Hernández, E., Escoto de Chávez, K., Bustamante Estrada, R. y Turcios Reyes, E. (2013). Evaluación de la moneda alternativa como un medio que posibilita la economía solidaria: El caso de Suchitoto. *Revista Realidad*, 461-482.
- Gesell, S. (1936). *El orden económico natural por la libremonedas y libretierra*. E. Gesell (ed.).
- Greco Jr., T. (2001). *Money. Understanding and creating alternatives to legal tender*. Chelsea Green Publishing Company.
- Harvey, D. (2007). *El nuevo imperialismo*. Akal .

- Harvey, D. (2015). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Editorial IAEN.
- Hintze, S., Federico Sabaté, A. M., Coraggio, J. L. y Cassano, D. (2003). Documento base de la Jornada Nacional sobre Trueque y Economía Solidaria. En S. Hintze, *El trueque y la economía solidaria*. Universidad Nacional General Sarmiento.
- Hornborg, A. (2015). Redesigning money to curb globalization: can we domesticate the root of all evil? *Financialisation, economy, society and sustainable development* (Working paper series n.º 91).
- Houtart, F. (2015). *El bien común de la humanidad*. Editorial IAEN.
- Junta de Buen Gobierno. (2014). *Aceptamos Túmin. Mercado Alternativo, Economía Solidaria y Autogestión*. CÓDICE/Taller Editorial.
- Kennedy, M. (1998). *Dinero sin inflación ni tasa de interés*. (M. Lambré, H. Heineken, Edits.; B. Romero y H. Heineken, Trads.). Editorial del Nuevo Extremo.
- Kothari, A., Salleh, A., Escobar, A., Demaria, F. y Acosta, A. (2019). *Pluriverso. Un diccionario del posdesarrollo*. Icaria.
- Lang, M., König, C.-D. y Regelman, A.-C. (2019). *Alternativa en un mundo de crisis. Grupo de trabajo global Más Allá del Desarrollo*. Fundación Rosa Luxemburgo, Universidad Andina Simón Bolívar.
- Lietaer, B., Kennedy, M. y Rogers, J. (2015). *El dinero de la gente: monedas locales y soberanía económica*. Icaria.
- Lutzky, L. (22 de mayo de 2019). Cómo resurge el trueque en Argentina (o un recuerdo a la crisis de 2001). *Rusia Today*. <https://actualidad.rt.com/actualidad/315570-resurge-trueque-argentina-recuerdo-crisis-2001>.
- Marcellesi, F. (2008). Sistema de trueque y moneda complementaria en Francia. *Ecología Política*, 75-77.
- Marx, C. (2006 [1867]). *El capital. Crítica de la economía política* (vol. 1). Fondo de Cultura Económica.
- Max-Neef, M., Elizalde, A. y Hopenhayn, M. (2006). *Desarrollo a escala humana: conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*. Icaria Editorial.
- Medina, J. (2012). Monedas locales: Una herramienta convivial para facilitar el Vivir Bien. *Círculo Achocalla*, (4). [http://circuloachocalla.org/monedas-locales-una-herramienta-convivial-para-facilitar-el-vivir-bien/#\\_ftnrefi](http://circuloachocalla.org/monedas-locales-una-herramienta-convivial-para-facilitar-el-vivir-bien/#_ftnrefi).
- Mellor, M. (2017). Money for the people. *Great transition initiative. Toward a transformative vision and praxis*. (s. d.).
- Minadeo, G., Prada Araque, D. y Fernández-Pacheco Sáez, J. L. (julio de 2014). Ecuador y los medios de pago complementarios: ¿amenaza u oportunidad? *Economía y negocios*, 5(1), 33-40.
- Polanyi, K. (2017 [1957]). *La gran transformación* (3.ª ed.), (G. Chailloux Laffita, Trad.) Fondo de Cultura Económica.
- Santana Echeagaray, M. E. (2011). Recrear el dinero en una economía solidaria. (C. d. CISPO, Ed.) *Polis [En línea]*, (29).
- Schmidt, A. (2012). *El concepto de naturaleza en Marx*. Siglo XXI Editores.
- Schuldt, J. (1997). *Dineros alternativos para el desarrollo local*. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Shephard, D. (2011). Las monedas complementarias y la nueva realidad de las finanzas solidarias en países desarrollados y no desarrollados. *Cayapa. Revista Venezolana de Economía Social*, 11(21), 27-56.
- Smith, A. (2008). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Fondo de Cultura Económica.

Toledo, V. (2013). El metabolismo social: una nueva teoría socioecológica. *Relaciones. Estudios de historia y sociedad*, 41-71.



## CONCENTRACIÓN Y TASAS DE INTERÉS EN EL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO

### CONCENTRATION AND INTEREST RATES IN THE ECUADORIAN FINANCIAL SYSTEM

PEDRO PÁEZ PÉREZ,<sup>1</sup> ÓSCAR JARAMILLO VÁSCONEZ<sup>2</sup> Y RICHARD RAMÍREZ GONZÁLEZ<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Investigador independiente, <sup>2</sup>Universidad Torcuato Di Tella (Argentina)

Recepción manuscrito: 30 de septiembre de 2020

Aceptación versión final: 1.º de abril de 2021

**RESUMEN** El paradigma neoclásico de la competencia impone en los mercados un modelo basado en la desregulación para conseguir el desarrollo que es definido como el mercado desregulado, en la práctica, esto solo provoca una mayor concentración. Con el objetivo de constatar los niveles de concentración en el sistema financiero ecuatoriano y sus consecuencias, se plantea un análisis de los indicadores de organización industrial y de las tasas de interés, considerando también la teoría de la competencia.

**PALABRAS CLAVE** Mercados financieros, tipos de interés, concentración de mercado, sistema financiero, Ecuador

**ABSTRACT** The neoclassical paradigm of competition imposes on the markets a model based on deregulation to achieve development that is defined as the deregulated market, in the real world, this only causes greater concentration. In order to determine the levels of concentration in the Ecuadorian financial system and its consequences, an analysis of the indicators of industrial organization and interest rates is proposed, also considering the theory of competition.

**KEYWORDS** Financial markets, interest rates, market concentration, financial system, Ecuador

**JEL CODES** D43, E43, L13, L43

## INTRODUCCIÓN

El Ecuador es una economía periférica integrada tardíamente a la dinámica del capital globalizado (Jaramillo y Ramírez, 2020). En los mercados globales existe una tendencia hacia la desregulación con el objetivo de cumplir las recomendaciones de la teoría neoclásica de la competencia, estas políticas ya han sido probadas en el país durante la última década del siglo xx

con consecuencias negativas en el sistema económico, provocando entre otras cosas, la migración masiva de ecuatorianos. La desregulación responde a la estructura concentrada de los sectores financieros del país que terminan involucrándose en las decisiones públicas con serias consecuencias para el tejido productivo y la estabilidad financiera, por lo que es vital replantear el sistema. El objetivo de la investigación es constatar el nivel de concentración del sistema financiero ecuatoriano y sus efectos en la economía real, por lo cual se desarrolló un estudio de los principales indicadores de las empresas financieras del país y de los diferentes sectores que lo componen, usando indicadores de organización industrial.

### DISCUSIÓN

Para entender la concentración del sistema financiero se debe abordar las corrientes neoclásicas de competencia que tienden por los aparentes beneficios de la desregulación aclamada como una «virtud y un avance respecto a la primitiva época anterior en la que el sector público ponía límites a la libertad del capital» (Weeks, 2009). Esta situación se refuerza en el ámbito social e incluso académico debido a «la propaganda del capital de que su libertad va en beneficio del interés general» (Weeks, 2009); esta máxima es considerada en la cultura globalizada de mercado como un principio fundamental e incluso con pretensiones de ley natural.

El objetivo detrás de la corriente de desregulación neoclásica es permitir a la ideología de la competencia reinar y asegurar la eficiencia en los mercados que terminarán por conducir al desarrollo (Hernández, 2010), concepto también polémico. La explicación de que esta sinrazón cale tan hondo en la sociedad globalizada de mercado e incluso pretenda competir en el ámbito cultural, es política, según Weeks (2009) «el mito neoclásico de la competencia es la defensa pseudotécnica del capital» y esconde las contradicciones bajo los principios «científicos» de la síntesis neoclásica de la economía.

Por esto, un análisis de la competencia requiere una ruptura metodológica con la economía neoclásica. Por un lado, Schumpeter (1997) llega a la conclusión que el sistema capitalista es dinámico y no estacionario. La esencia misma del capitalismo es ser discontinuo e impedir el desenvolvimiento de la competencia perfecta debido a las fallas de mercado, sin embargo, es esta misma característica la que permite que exista una competencia agresiva para desarrollar innovaciones tecnológicas, un proceso de destrucción creativa que termina relegando aquellas empresas que no puedan imitar o alcanzar dichas innovaciones. Por otro lado, Marx (1978) dice que la competencia y las crisis son inherentes al sistema capitalista, la competencia obliga a los capitalistas a desarrollar las fuerzas productivas que terminarían minando el proceso de acumulación capitalista.

Estas visiones de la competencia chocan con la concepción neoclásica donde la competencia es un mecanismo *Deus ex machina* para alcanzar el controvertido desarrollo. En la práctica, la desregulación de los mercados para alcanzar el desarrollo y la disminución del rol del Estado solo ahondan la desigualdad y generan concentración lo que impide la innovación y el progreso tecnológico además de mantener los precios altos. El sistema financiero no parece deslindarse de la producción real en cuanto a la dinámica de la competencia capitalista, aparte de la fragilidad intrínseca del sistema, estudiada por Minsky,<sup>1</sup> el sistema financiero tiende a

concentrarse de igual manera, la desregulación y la globalización afectan la dinámica del sistema de forma especial debido a que el juego de centralización de capital se profundiza por capitales financieros internacionales consolidados que terminan en muchos casos siendo los acreedores de naciones enteras, la desregulación también ha permitido la fuga de capitales a los centros de gravitación financiera del mundo o a los paraísos fiscales.

De hecho, un mejor rendimiento del sector financiero parece mostrar una relación estrecha con el desarrollo económico (Levine, 1997) mejorando la productividad a través de la movilización de recursos para financiar proyectos y la evaluación de los posibles empresarios (King y Levine, 1993), diversificando el riesgo de las actividades innovadoras (Rochet y Freixas, 1999) y minimizando la brecha entre la escasez de liquidez de algunos agentes y el exceso de liquidez de otros (DeYoung y Rice, 2004).

Por el contrario, la concentración del sistema financiero afecta también al sector real, «[l]a evidencia también parece indicar que el poder de mercado bancario puede representar una barrera financiera para la entrada en industrias no financieras» (Cetorelli, 2006), y viceversa, «[l]a evidencia empírica también sugiere que la desregulación procompetitiva de la industria bancaria [...] ha contribuido a reducir el tamaño medio de las empresas de los sectores no financieros»<sup>2</sup> (Cetorelli, 2006).

En otro estudio sobre las desregulaciones del sistema bancario, «[u]n análisis de las medidas de concentración estructural<sup>3</sup> indican que la concentración del sector bancario aumentó en la mayoría de los países europeos entre 1997 y 2003» (Casu y Girardone, 2006), los años donde se implementó la desregulación, es decir, tanto el sector financiero como el sector real son afectados negativamente por la desregulación de los mercados que lleva a la concentración.

#### EL CASO DE AMÉRICA LATINA/ECUADOR

En cuanto a América Latina y Ecuador, la situación no es diferente, los resultados de la desregulación han llevado a un capitalismo oligopólico que impide el ansiado desarrollo capitalista. Lo que para Jaramillo y Ramírez (2020) parece contradecir la ideología de mercado e incluso las imbatibles teorías económicas neoclásicas de la competencia. Para Morandé (2016), las reformas beneficiaron a los grupos sociales dominantes, dando paso a la formación de monopolios, oligopolios y grupos económicos, que dicho sea de paso, se unieron a otros ya existentes desde la época colonial. Para Durand (2020), es la época de adopción de un nuevo paradigma económico donde se fortalece a los privados y, dentro de ellos, a las grandes empresas locales y las multinacionales.

En el sistema bancario, el subsistema más dominante dentro del sistema financiero (Vera y Titelman, 2013) la historia parece ser la misma. Marichal y Gambi (2017) señalan que los bancos más grandes de América Latina de la época contemporánea también se encuentran entre las empresas capitalistas más antiguas e importantes de la región, y se han caracterizado a lo largo de los años como un sector altamente concentrado. Esto también se puede ver en las fortunas que la banca suele alcanzar en Latinoamérica.

En Ecuador, la realidad no es diferente, el sistema financiero del país avanzó desde «la extraordinaria alza del precio del cacao [...] que creó las condiciones para el establecimiento de

un banco» (Miño Grijalva, 2008) hasta «los primeros años del siglo XXI y sus tendencias desreguladoras que llevaron desde el año 2000 a valores altos de los diferentes ratios de concentración tanto para cartera y depósitos» (Camino, Uzcátegui y Moran, 2017). «En el Ecuador existe una premisa sobre un sector bancario con características oligopólicas y con un alto poder de mercado, ya que existen 4 bancos considerados grandes» señalan (Camino, Uzcátegui y Morán, 2017); este nivel de concentración mantiene las tasas de interés elevadas lo que impide el correcto auspicio a la industria. La concentración también está relacionada con las utilidades.

Existe también evidencia de que la competencia en el sector financiero puede afectar la estabilidad del mismo de formas diferentes, para el caso del país hay que considerar que «la competencia sin control puede conducir a la fragilidad en un entorno institucional débil» (Beck, 2008). Considerando la extrema situación cambiaria del país por la dolarización, se debe considerar que altos niveles de concentración del sector financiero nacional pueda traer serias dificultades.

En cuanto a la concentración del sistema financiero ecuatoriano, la teoría económica afirma que las tasas de interés pueden subir, lo que tiene consecuencias negativas en cuanto al financiamiento del sector real y el auspicio a la innovación especialmente para ciertas provincias del país, pero hablar de un mercado financiero más competitivo también parece indicar una menor estabilidad financiera.

En el Ecuador para el periodo 2003-2016 se comprobó que la relación entre competencia y estabilidad medida por el riesgo de crédito es estrictamente negativa, es decir a mayor competencia bancaria se presentara una menor estabilidad. Puesto que la competencia entre bancos tiende a reducir las rentas de las instituciones financieras, lo que incentiva a los bancos a tomar mayores riesgos. (Pozo, 2018)

La aparente estabilidad financiera que provocaría un sistema financiero concentrado puede incluso ser mayor aumentando la competencia entre los sectores, como el auspicio a la economía popular y solidaria donde la concentración es menor y los créditos más asequibles para diferentes provincias del país y diferentes sectores productivos.

El mercado cooperativo ecuatoriano presenta una estructura de mercado competitiva, pues el *HHH* se encuentra por debajo de 1000 en las tres variables analizadas, el *ID* indica un bajo nivel de dominancia en las variables activos y cartera de crédito y moderado en los depósitos. (Regalado y Espinoza, 2018).

Lo que no ocurre en los bancos privados los cuales mantienen un alto índice de concentración de mercado que lleva a una alta rentabilidad. Vera-Gilces, Camino-Mogro, Ordeñana-Rodríguez y Cornejo-Marcos (2019) señalan que la rentabilidad de los bancos privados en el Ecuador tiene una relación positiva con el ratio de capital, el poder de mercado, la competencia, el índice del dólar y la exposición al riesgo cambiario indirecto.

[...] Las instituciones supervisoras del sector financiero deberían endurecer las políticas centradas en el poder de mercado, especialmente en este sector, ya que un mayor poder de mercado podría estar relacionado con mayores márgenes financieros. (Vera-Gilces, Camino-Mogro, Ordeñana-Rodríguez y Cornejo-Marcos, 2019)

A partir de estas consideraciones, se planteó el análisis de los indicadores de organización industrial y las tasas de interés buscando entender el sistema financiero ecuatoriano y cómo sus características afectan la economía del país.

### METODOLOGÍA

Para el estudio se utilizaron las bases de datos de la Superintendencia de Bancos del Ecuador, donde constan todas las empresas del sistema financiero inscritas en esta desde 2002 hasta 2018.

En la Superintendencia de Bancos existe también la variable *sector* que se refiere a la subdivisión que la entidad clasifica para las diferentes empresas y son la unidad sobre la cual se establecieron los indicadores de concentración. Los sectores son banca privada, banca pública, compañías de titularización hipotecaria, mutualistas, oficinas subsidiarias en el exterior, sistemas generales de depósitos, sistemas de casas de cambio, sistemas de grupos financieros, sociedades financieras y tarjetas de crédito.

Hay que considerar que para el análisis de concentración es necesario clasificar el mercado con un enfoque de sustitución, sin embargo, ya que «la interpretación de las medidas estructurales de mercado como el porcentaje de mercado de las 4 mayores empresas y el índice Herfindahl-Hirschman se complica enormemente por una variedad de factores, empezando por el hecho de que cualquier estructura de este tipo es endógena» (Pepall, Richards y Norman, 2014). La clasificación sectorial de la superintendencia si bien da un buen marco para clasificar las empresas, por lo general se basa en técnicas similares y no en una medida de sustitución, razonamiento utilizado para la concentración de mercado. Ya que este estudio se basa en la concentración de variables contables de otro tipo, el criterio de técnicas similares tiende a ser más fuerte que el criterio de sustitución, ya que en cuanto a la producción de las empresas las categorías deben ser comparables, por esto se decidió utilizar la misma clasificación sectorial de la Superintendencia de Bancos para clasificar el mercado y los indicadores.

Las tasas de interés ponderadas efectivas por subsistema y sistema financiero en su totalidad corresponden a los boletines mensuales emitidos por el Banco Central del Ecuador. A nivel provincial se calculó un promedio simple con las tasas de interés efectivas por ausencia de las ponderaciones para cada tipo de crédito. La información del *spread* del sistema financiero total de los países, excepto Ecuador, fue tomado del Banco Mundial con la información del año más reciente. La cartera y volumen de crédito de los bancos privados fue proporcionada por los boletines mensuales de la Superintendencia de Bancos, y en el caso del crédito per cápita se tomó la información de la población de cada provincia en base a las proyecciones poblacionales del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

### INDICADORES

Se decidió utilizar el índice Herfindahl Hirschmann (HHI) y el porcentaje de la participación de las cuatro mayores empresas por cada sector ( $4M$ ),<sup>4</sup> para cada empresa, año y variable. El índice HHI es una medida común para medir la concentración de mercado. Es calculado elevando al cuadrado la proporción que cada empresa tiene del mercado y sumando los resultados, está en un rango entre 0 y 1.

$$HHI = \sum_{n=1}^i S_n^2$$

4M responde a la suma de los cuatro mayores porcentajes de participación del mercado de las empresas.

$$4M = \sum_{n=1}^4 s_n, \text{ donde } n_1 \dots n_4 \text{ son los cuatro mayores}$$

Los indicadores asignan valores diferentes de concentración a las clasificaciones sectoriales, esto se debe a la naturaleza matemática de cada indicador, 4M es un indicador bastante lineal, mientras que HHI es un indicador exponencial que pondera los valores y polariza la clasificación. 4M por el contrario al ser un indicador lineal asigna el mismo peso a cada empresa y toma el porcentaje simple de las cuatro mayores empresas del total del sector, sin embargo, «las dos medidas de concentración industrial están muy relacionadas, lo que implica que cada una de ellas ofrece aproximadamente la misma descripción de la estructura de una industria» (Pepall, Richards y Norman, 2014).

## RESULTADOS

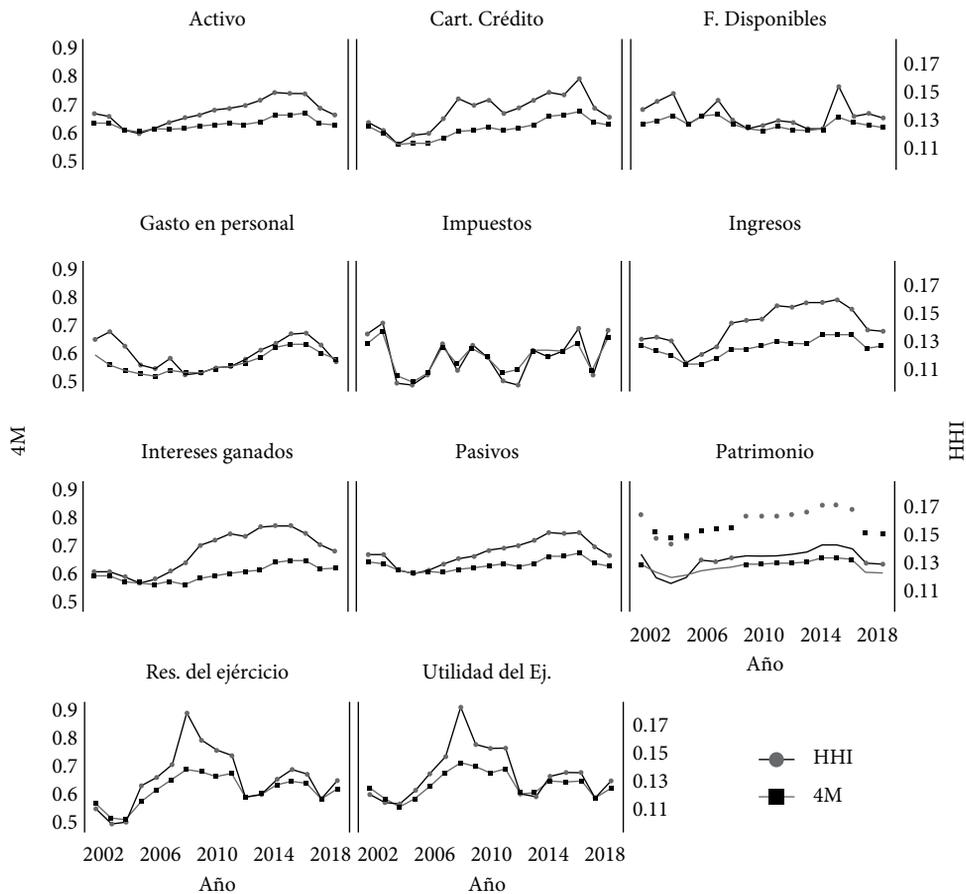
Para evaluar la concentración en el sector financiero, es necesario considerar el número de empresas que tradicionalmente se ha mantenido estable debido a la presencia de barreras de entrada al mercado típicas de la rama del negocio, pero también a la dinámica competitiva oligopólica. En relación a los bancos privados se puede identificar tres ciclos diferentes en cuanto al número de competidores: el primero del 2002 al 2012 donde el número de bancos aumenta de 22 a 26; el segundo, se establece en el período 2013-2015 donde la disminución del número de competidores es igual al aumento del primer ciclo; el tercer período se establece en 2016-2018 con la entrada de dos competidores, alcanzando 24 empresas en el sector para el 2018.

La banca pública, las mutualistas y las sociedades financieras se han mantenido más estables, de 2002 a 2018: la banca pública se redujo de seis a tres instituciones; las mutualistas de siete a cuatro y las sociedades financieras de once instituciones a cinco.

Existen cuatro tipos de instituciones más que conforman el sistema financiero: almaceneras, casas de cambio, compañías de titularización hipotecaria, tarjetas de crédito y las entidades operativas en el exterior. Estos tipos de instituciones constituyen un número reducido de empresas, para el año 2018 tan solo 11 en estos sectores. Existen también mercados sumamente reducidos como casas de cambio, o incipientes como tarjetas de crédito, cuya particularidad determina que el número de instituciones sea muy reducido.

Sin importar el sector, el número de instituciones financieras ha permanecido bajo en comparación con otras actividades del sector real durante el periodo estudiado. Los sistemas financieros tienden a ser sectores difíciles de entrar debido a las fuertes inversiones que suponen y a la cantidad de requisitos que se deben cumplir, sin embargo, en Ecuador la cantidad de competidores en dicho sector parece ser el reflejo de una estructura oligopólica concentrada que

Figura 1. Bancos privados: Evolución del HHI y 4M por variable (2002-2018)



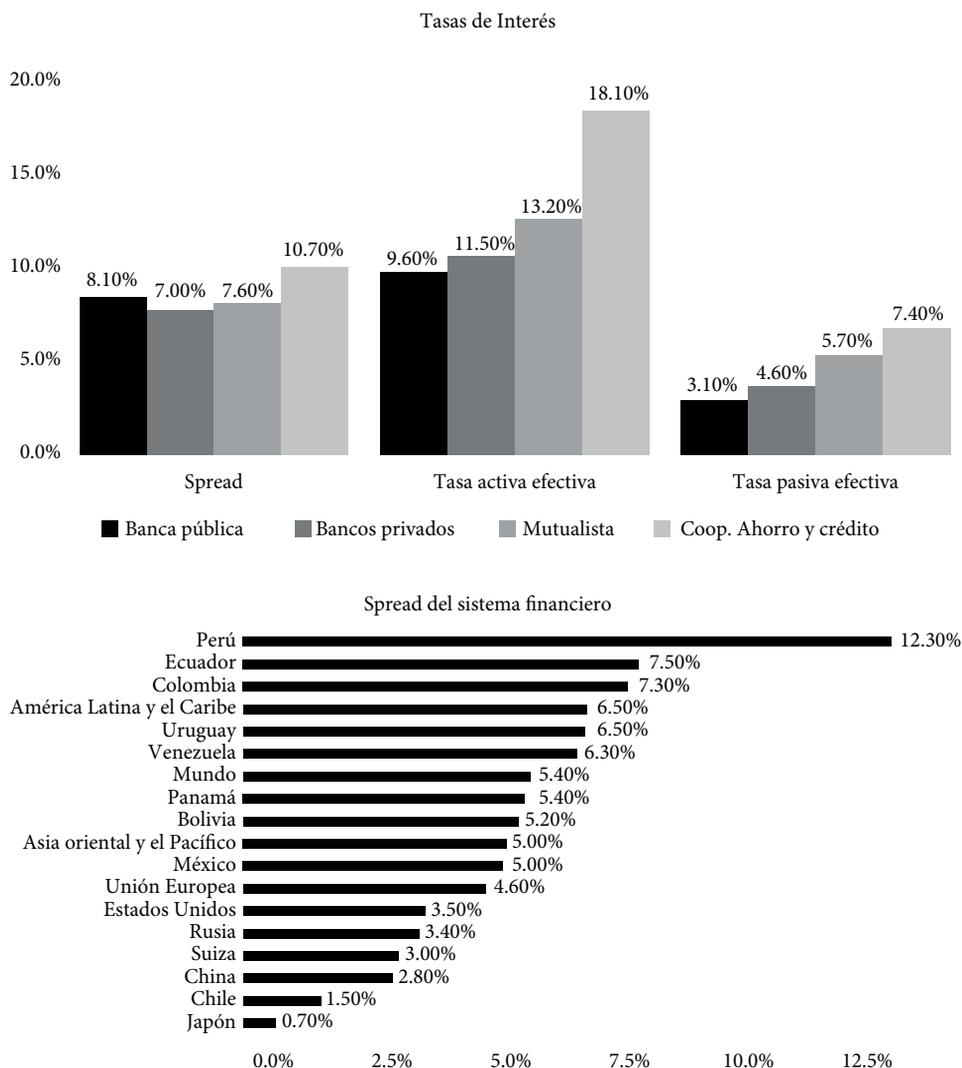
Fuente: Superintendencia de Bancos del Ecuador.

incluso puede ser mayor si se considera las relaciones entre ellos, sobre todo en el sector bancario el cual se analizará más a profundidad.

En la figura 1 se puede ver el nivel de concentración de los bancos privados por los indicadores HHI y 4M para cada una de las variables contables consideradas, nótese que todas las variables crecen en el tiempo, para mantenerse estables en el periodo siguiente (ver Figura 1). Desde el año 2002, existe una alta concentración en ingresos e intereses ganados, y la tendencia ha aumentado a partir del año 2007 hasta el año 2015, donde empieza a descender para el índice HHI y para 4M. Nótese, además, que los coeficientes oscilan entre 0.5 y 0.7 para 4M, mientras que HHI arroja coeficientes entre 0.1 y 0.2 pero presenta el mismo movimiento.

Los bancos que dominan el sector no solo controlan la mayor parte de ingresos, también se hacen con la mayor parte de los intereses ganados, la utilidad del ejercicio y los pasivos, si

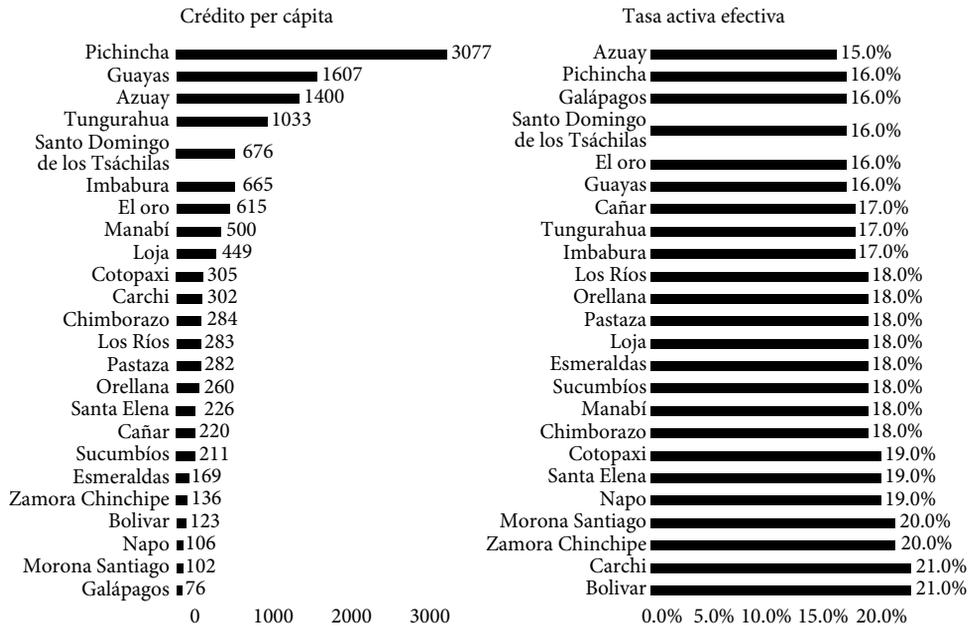
Figura 2. Tasa de interés ponderadas efectivas por sector 2015-2019



Fuente: Banco Mundial y Banco Central del Ecuador.

se mide la concentración a través de HHI. 4M da como resultado una alta concentración en la utilidad del ejercicio, activos, fondos disponibles y pasivos. Además, los cuatro bancos más grandes capturan el 61% de la cartera de crédito lo que respalda lo encontrado por Camino, Uzcátegui y Moran (2017). Algo importante a mencionar es que las dos variables menos concentradas son los impuestos y el gasto de personal. Es decir, las dos variables que de una u otra forma regresan a la sociedad son las menos concentradas por los bancos.

Figura 3. Bancos privados: crédito per cápita y tasa de interés activa efectiva por provincia (2015-2019)



Fuente: Superintendencia de Bancos del Ecuador.

Los indicadores también muestran algunas contradicciones, la concentración medida a través de HHI de las diferentes variables tienden a ser más altas durante los años 2007 al 2015, la concentración de utilidades tiene un pico en el 2008 y no se corresponde con los ingresos, que presentan una mayor concentración en el año 2014. Existe también una alta concentración de activo y pasivo, las cuales han presentado un incremento a partir del año 2005 hasta el año 2016, a partir de dicho año la concentración comienza a disminuir. La comparación de la concentración de impuesto, ingresos y utilidades muestra no solo cómo las utilidades parecen no estar relacionadas con los ingresos, sino también como los impuestos parece no estar relacionado con ninguna de ellas, lo que empíricamente no se esperaría.

El índice 4M indica un escenario similar del sistema bancario privado del país. Los cuatro bancos más grandes controlan el 62% del total de activos e ingresos y los 20 bancos restantes apenas concentran el 38%. Se puede ver también que la concentración de las utilidades de los cuatro bancos más grandes disminuye, a partir del 2008, a pesar que la concentración de ingresos de estos mismos bancos aumenta. La concentración de impuestos en el 2018 cayó, a pesar que fue el año donde los cuatro bancos más grandes concentraron la mayor parte de las utilidades. Lo cual es poco usual.

Todo esto se expresa en las tasas de interés y en el impacto que tiene el sistema bancario en la sociedad. En la figura 2 se puede ver las tasas de interés según sector del sistema financiero

y una comparación del *spread* a nivel internacional, nótese que la tasa activa varía por sector financiero, siendo más alta para las cooperativas de ahorro y crédito, según Asobanca (2019) la tasa activa debe cubrir la prima de riesgo, los costos operativos, los costos de fondeo, impuestos, contribuciones y las ganancias (ver Figura 2). Por lo que es de esperar que las cooperativas tengan más costos y riesgos que cubrir, la banca privada, sin embargo, debería ser capaz de reducir costos por economías de escala y de diversificar el riesgo, sin embargo el *spread* financiero es apenas diferente de las mutualistas. Nótese también que el Ecuador se encuentra entre los países con un más alto *spread* de todo el sistema financiero a nivel internacional.

En cuanto al sector de los bancos privados, se observa en las ilustraciones 3 y 4 que los créditos se concentran en las provincias de Pichincha, Guayas y Azuay, evidentemente debido al movimiento comercial, al mismo tiempo la tasa activa es menor en estas provincias y mayor en las provincias donde la concentración del crédito es menor (ver Figuras 3 y 4). Finalmente, en la figura 4 se aprecia el destino del crédito otorgado por la banca privada. Como se puede ver la mayor cantidad de créditos son los comerciales con una tendencia negativa, mientras que los créditos de consumo no solo representan un porcentaje alto de los créditos sino que crecen durante el periodo de análisis.

#### CONCLUSIONES Y ALTERNATIVAS

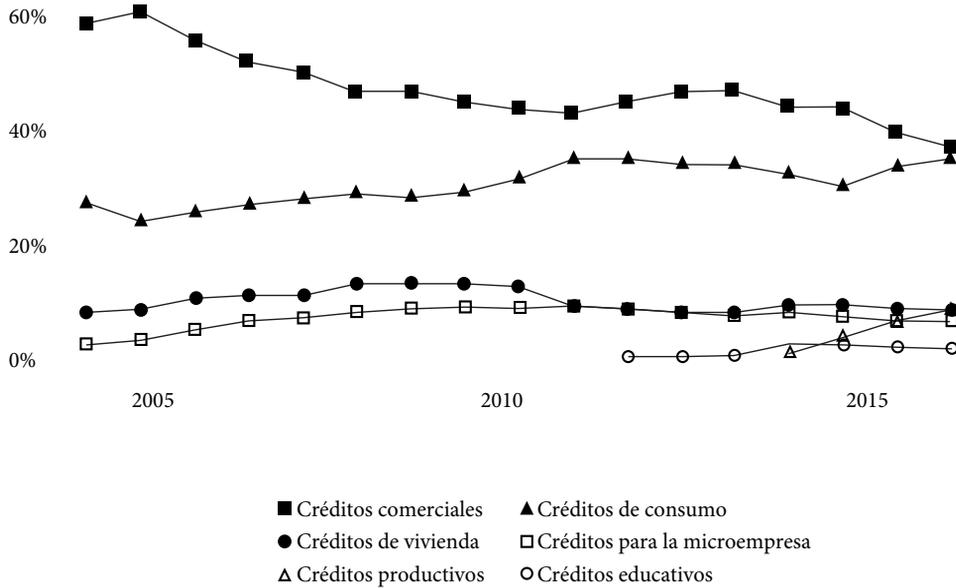
De los resultados se verifica la hipótesis de que el sistema financiero ecuatoriano presenta un nivel de concentración entre alto y moderado en todos los sectores según los indicadores HHI y 4M. Este nivel de concentración no necesariamente está relacionado con consecuencias negativas para la economía según la literatura revisada, sin embargo, la concentración puede llevar a tasas de interés elevadas, como sucede en el Ecuador con el segundo *spread* bancario más alto de la región, inclusive por encima del promedio de América Latina y el Caribe.

Hay que considerar también que el Ecuador representa un caso particular debido a la dolarización, el entorno institucional débil y la injerencia de grupos financieros en el poder político. Estas características pueden profundizar los efectos negativos de la concentración y deben ser profundizadas en estudios posteriores.

De acuerdo a las ilustraciones, el crédito de la banca privada está ampliamente concentrado en las principales provincias del país, esto, por supuesto, refleja los costos y la prima de riesgo presente en las diferentes empresas y es un argumento a favor de las cooperativas de crédito que pueden absorber la demanda de las provincias olvidadas por la banca privada, también refleja una completa desinversión financiera al menos en las provincias más descuidadas y gerencias tradicionales de la banca privada indispuesta a profundizar los servicios financieros en mercados no tradicionales.

Sin mencionar las ventajas de permitir un desarrollo financiero local y más cercano a las regiones rurales del país, pero también cercano a las personas, con un menor riesgo de evasión de impuesto y de fuga de capitales. El auspicio también de iniciativas financieras comunitarias a menor escala como las cajas de ahorro, monedas sociales o comunidades de intercambio pueden favorecer la estabilidad social del país y no solo la de la moneda *fiat*, además permite disputar el monopolio bancario a las entidades financieras concentradas, lo que puede ser

Figura 4. Bancos privados: destino del crédito 2002-2018



Fuente: Superintendencia de Bancos del Ecuador.

aún más eficiente, sin tener que sacrificar las leyes en los altares de la competencia neoclásica. Los créditos de consumo deberían ser por definición más riesgosos, por lo que se puede decir que los bancos privados prefieren otorgar créditos de consumo en las provincias de Pichincha, Guayas y Azuay, créditos cuyo acceso además está reservado a estratos altos de ingreso, nos lleva a plantearnos la pregunta ¿hasta qué punto los bancos privados auspician la inversión productiva en el país?

#### NOTAS

- 1 El trabajo de Minsky en cuanto al sector financiero se centra en la idea de que el sector financiero es inherentemente susceptible a escenarios de especulación que pueden llevar a crisis, lo que quiere decir que la crisis sería inherente al sistema financiero.
- 2 Estudio realizado midiendo el efecto de las desregulaciones financieras en la Unión Europea.
- 3 En este estudio, el autor utilizó el porcentaje de la participación de las tres mayores empresas del mercado, el mismo índice para las cinco mayores y el índice Herfindahl-Hirschman
- 4 Para el estudio, también se utilizó el índice de Gini para explorar el uso de este indicador en el estudio de la concentración, los resultados con el índice de Gini fueron diferentes debido a la naturaleza matemática del indicador, pero en ningún caso resultaron ser contradictorios, se decidió no incluir estos resultados en el documento para no redundar más en los resultados.

#### REFERENCIAS

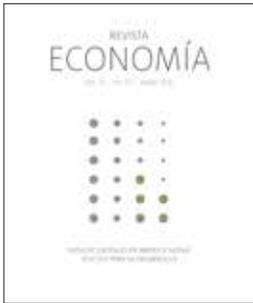
Asobanca. (2019). *Informe Técnico: Tasas de interés*. Publicaciones Asociación de Bancos del Ecuador.

- Beck, T. (2008). Bank competition and Financial stability: Friends or Foes? *Policy Research working paper*.
- Camino, S., Uzcatégui, C. y Moran, J. (2017). Estructura de mercado del sistema bancario ecuatoriano: concentración y poder de mercado. *Cumbres*, 09-16.
- Casu, B. and Girardone, C. (2006). Bank Competition, Concentration and Efficiency in the Single European Market. *Manchester School*, 441-468.
- Cetorelli, N. (2006). Real effects of Bank competition. *The Ohio State University Press*, 543-558.
- DeYoung, R. and Rice, T. (2004). Noninterest income and financial performance at US commercial banks. *Financial Review*, 101-127.
- Durand, F. (2020). El debate sobre la captura del Estado en América Latina y la vuelta del instrumentalismo, con referencia especial a Perú. En *Concentración económica y poder político en América Latina* (pp. 44-92). Buenos Aires.
- Hernández, I. (2010). Tributación y desarrollo en perspectiva. *Revista de economía institucional*, 13-24.
- Jaramillo, O. y Ramírez, R. (2020). Concentración y dinámica empresarial: Estudio estructural de la economía ecuatoriana. Repositorio Universidad Central del Ecuador, Facultad de Ciencias Económicas.
- King, R. and Levine, R. (1993). Finance, entrepreneurship and growth. Theory and evidence. *Journal of Monetary Economics*, 513-542.
- Levine, R. (1997). Financial development and economic growth: views and agenda. *Journal of money, credit and banking*, 596-613.
- Marichal, C. y Gambi, T. (2017). *Historia bancaria y monetaria de América Latina (siglos XIX y XX)*. Editorial de la Universidad de Cantabria.
- Marx, K. (1978). *Capital. Crítica de la Economía Política*.
- Minsky, H. (2008). *Stabilizing an unstable economy*. McGraw Hill.
- Miño Grijalva, W. (2008). *Breve Historia Bancaria del Ecuador*. Corporación Editora Nacional.
- Morandé, F. (2016). *A casi tres décadas del Consenso de Washington ¿Cuál es su legado en América Latina?* (s. d.).
- Pepall, L., Richards, D. and Norman, G. (2014). *Industrial organization contemporary theory and empirical applications* (5<sup>th</sup> ed.). Wiley.
- Pozo, S. (2018). Competencia y estabilidad en el sistema bancario: Evidencia empírica para el Ecuador durante el periodo 2001-2016. *Universidad de Cuenca*.
- Regalado, P. y Espinoza, V. (2018). Desarrollo financiero en Ecuador: Análisis de la concentración del sector cooperativo de ahorro y crédito del Segmento 1. *x-Pedientes económicos*, 20-36.
- Rochet, J.-C. and Freixas, X. (1999). *Microeconomics of Banking*. MIT Press.
- Schumpeter, J. (1997). *Teoría del desarrollo económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Vera, C. y Titelman, D. (2013). *El sistema financiero en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas.
- Vera-Gilces, P., Camino-Mogro, S., Ordeñana-Rodríguez, X. and Cornejo-Marcos, G. (2019). A look inside banking profitability: Evidence from a dollarized emerging country. *The Quarterly Review of Economics and Finance*. (s. d.).
- Weeks, J. (2009). *Teoría de la competencia en los neoclásico y en Marx*. MAIA Ediciones.

RESEÑAS

Vol. 73, N.º 117 (mayo 2021)





---

*Miguel Braun y Lucas Llach*

MACROECONOMÍA ARGENTINA. MANUAL  
PARA (TRATAR DE) COMPRENDER EL PAÍS.

Sudamericana, Buenos Aires (2018)  
606 págs.

---

Este manual, corregido y aumentado recientemente por los economistas Braun y Llach, constituye un aporte imprescindible para estudiantes de economía, pero también para profesionales de las ciencias sociales que deseen actualizarse en los principales aspectos económicos que atraviesan a la Argentina. Además, puede verificarse que, dado la amplitud de los debates que se ofrecen en torno a cuestiones de la macroeconomía, el libro puede ser bien recibido por un público amplio que encuentre en la economía argentina inquietudes o bien busque herramientas de análisis. Así, tanto estudiantes como especialistas de diversas disciplinas como la historia económica o la sociología económica, pueden servirse de la amplia gama de conceptos y e instrumentos que se recrean en torno a cuestiones económicas e históricas sobre economías de ingresos medios y en desarrollo, especialmente referidas a la Argentina. Este último punto también extiende el aporte a estudiosos de países latinoamericanos caracterizados en gran medida por estructuras económicas que

no pueden entenderse sin su interacción con la economía mundial, especialmente sobre los problemas y limitaciones que se enfrentan en materia de desarrollo.

Un primer capítulo introduce a los lectores en los conceptos básicos de la macroeconomía tales como la importancia de la misma para comprender a las naciones. Principalmente, éstos giran en torno a las funciones del papel dinero y las variables económicas como el producto, el ingreso. También se incluyen importantes reflexiones en torno a los niveles de empleo y desempleo, que en los últimos años se han instalado como variables importantes de las economías de ingresos medios y bajos.

Los dos siguientes capítulos se ocupan de las cuestiones referentes al crecimiento económico y de la importancia que éste reviste en la estructura social de los países. Más precisamente, en el capítulo uno se trata la importancia de la medición de los ingresos por habitante y de su potencial para medir la riqueza de un país y su nivel general de bienestar. Por consiguiente, se discuten el papel del crecimiento económico entendido como una variable de largo plazo de vital importancia para la observación histórica, aunque también se establecen diferencias entre los llamados ciclos económicos, como herramienta de análisis para comprender el comportamiento de los sistemas de acumulación como la dinámica del capitalismo argentino. El capítulo cierra con un examen específico del crecimiento económico argentino en el largo plazo y su posterior definición y clasificación como un país de ingresos medios. Por su parte, el capítulo tres aborda los factores determinantes del crecimiento económico, como el volumen de los factores de producción y la tecnología entendidos como instrumentos potenciales de desarrollo en las sociedades.

Así, se presenta matemáticamente la función de la producción y su rol potencial para presentar la evolución del producto per cápita y sus relaciones concretas con la inversión y el ahorro en los sistemas económicos. El capítulo cierra clasificando los factores determinantes del crecimiento económico a nivel exógeno y endógeno, estableciendo así importantes variables para los científicos sociales que se dediquen a la observación histórica de las sociedades desde un perfil económico.

Según la segmentación del libro, la segunda parte, más densa y compleja, transcurre entre el capítulo cuatro y el trece, e introduce al lector en las discusiones en torno a los movimientos de corto plazo en el producto, el empleo y los precios, ofreciendo así importantes herramientas analíticas para la observación social de tiempos cortos. Para presentar por qué en la macroeconomía se presentan en ocasiones ciclos, y no periodos de crecimiento en el largo plazo, se desentrañan los debates desatados por las teorías clásicas y keynesianas como dos paradigmas heterogéneos que han establecido líneas generales de observación, análisis y comprensión económica. Así, en el capítulo cuatro se recrean los debates en torno a los factores productivos, la demanda agregada, la inversión y el gasto público, que constituyen variables de inflexión importantes entre las dos grandes líneas interpretativas de los estudios económicos.

En la misma línea, en los capítulos cinco y seis, se introducen conceptos esenciales para comprender los ciclos económicos y el mercado de trabajo, que resultan de vital importancia para los exámenes sectorizados de coyunturas gremiales y sindicales. En el primer caso, se examinan el equilibrio macroeconómico, la curva del nivel de actividad y el tipo de cambio real como variables correlacionadas imprescindibles para analizar no solo

panoramas económicos concretos, sino funcionamientos específicos en modelos de acumulación históricos. En el segundo, la población económicamente activa, el desempleo involuntario y la demanda de trabajo, se tornan en los principales aspectos a tener en cuenta en los exámenes sectorizados en torno al trabajo. Sin embargo, también se analizan los debates entre clásicos y keynesianos en torno a cuestiones como el rol que juegan los mercados de trabajo en los procesos de ajuste y cómo responde dicho mercado ante diferentes *shocks* externos e internos.

Luego, el séptimo capítulo analiza los conceptos en torno al empleo, la producción y la demanda tales como productos transables y no transables y su importancia en el sistema económico y comercial de los países. También, estos mismos conceptos son relacionados a la producción-salarios y entre salarios y la demanda de trabajo, tornándose útiles para los abordajes de series salariales y comerciales en ciencias sociales. El octavo capítulo se torna importante para considerar los impactos económicos de corto plazo y la volatilidad financiera que sufren la mayoría de los países latinoamericanos. Aquí se analiza el impacto de un salto en los ingresos permanente, una caída de la demanda agregada y el aumento de la productividad con un tipo de cambio fijo con el fin de evaluar los impactos, posibilidades y diferentes coyunturas que podrían presentarse. Entre el noveno y el decimosegundo capítulo, dedicados a la creación del dinero y la política monetaria, se analizan el papel del Banco Central en la política monetaria y los mecanismos de la institución para incidir en la oferta y la demanda monetaria mediante acciones como la compra y venta de pesos y de bonos y los movimientos en las tasas de encaje y de pasas. En este sentido, el libro aporta a los análisis

institucionales que en las ciencias sociales buscan comprender el funcionamiento, la intervención y el papel económico y político de diferentes instituciones bancarias en relación a la estabilidad y el desarrollo.

Además, se presentan conceptos centrales como la demanda y la oferta real de dinero y de otras estrategias de la banca central para manejar la política monetaria en torno a la cantidad de dinero tanto con un tipo de cambio fijo como con una política de tasas de interés. El bloque cierra con dos apartados dedicados a analizar el papel y las estrategias de la política monetaria ante determinados desequilibrios macroeconómicos como la devaluación en un tipo de cambio fijo o la paridad descubierta de tasas de interés en un tipo de cambio flexible. Nuevamente, la riqueza conceptual presentada por los autores ofrece idóneos instrumentos analíticos para los trabajos interesados en las dinámicas de las instituciones financieras, tanto nacionales como internacionales, que habitualmente intervienen en los países en desarrollo. En lo que respecta a la política monetaria en el largo plazo, se analizan análogamente las estrategias y las opciones más comunes según regímenes de tipo de cambio fijo y de metas de inflación, aunque se recrean también las discusiones entre clásicos y keynesianos en torno al papel de los precios en los procesos de ajuste. Específicamente, esta parte del libro se vuelve en un insumo central para la comprensión de la coyuntura estrictamente argentina en torno a la alta inflación, sus causas crónicas y el papel de los procesos y estrategias de ajuste como de las herramientas para erradicarla. Finalmente, el último capítulo de esta segunda parte del libro se encuentra dedicado a la restricción externa. Aquí, los autores analizan la restricción presupuestaria y la restricción presupuestaria intertemporal suponiendo un modelo donde las

cuentas deberían ser saldadas forzosamente en el periodo siguiente: la incidencia de las tasas de interés en el consumo, el valor del ingreso y el ahorro constituyen variables centrales para el examen del modelo, pero también de las estructuras de balanza de pagos de los países en desarrollo y de su relación con los mercados financieros.

En la tercera y última parte, que va del capítulo 14 al 18, se abordan cuatro pilares fundamentales para entender la política económica como lo son la cuestión fiscal, la inflación, el sistema financiero y la globalización. Más específicamente se analizan el rol del Estado, el gasto público y la política fiscal en las economías modernas pos Segunda Guerra. En este sentido, el análisis histórico aparece como una herramienta fundamental para pensar los problemas de la actualidad, dado que herramientas del pasado de carácter expansivas y restrictivas aparecen en disputas del presente. Así mismo, es conceptualizada la inflación, sus teorías y los debates que genera, como los planes de estabilización que le han dado tratamiento en la historia y en el presente. Por otra parte, cabría mencionar el análisis en torno al papel de los sistemas financieros en las sociedades en relación al ahorro y su inversión productiva, como de sus instituciones y los riesgos que acarrear las crisis bancarias en la economía. Por último, los autores examinan las redes del comercio internacional y su relación con la globalización, donde cabe destacar el abordaje, en este sentido, de las economías más grandes y los debates en torno al libre comercio tan importantes siguen siendo aún en nuestros días. Quizás este último bloque, se torna relevante tanto para la Argentina, como mencionamos en términos de inflación, como de otros países de la región que en la actualidad buscan afianzar sus relaciones comerciales, los procesos

de apertura, la aminoración de los impactos financieros y la consolidación del acceso a los mercados de liquidez internacional.

Quisiera insistir en la importancia de este manual para profesionales de diversas áreas, dado que el análisis económico de la Argentina reciente hoy no solo constituye un patrimonio de los economistas. Por el contrario, se puede constatar cierto avance en cuestiones de diferente índole por parte de la sociología económica y la historia económica, que cada vez más se interrogan por cuestiones que involucran a nuestro presente. De la misma forma, pienso que puede ser muy útil

para las asignaturas que involucren cuestiones de macroeconomía no solo en nuestro país, sino también en países latinoamericanos en los que hoy siguen disputándose cuestiones como la inflación, los déficits presupuestarios, la crisis del balance de pagos, la diversificación productiva o los tratados de libre comercio con economías o bloques desarrollados.

*Ignacio Rossi*  
*Instituto del Desarrollo Humano*  
*Universidad Nacional de General Sarmiento*

POLÍTICA EDITORIAL Y NORMAS DE PUBLICACIÓN

---

Vol. 73, N.º 117 (mayo 2021)



## POLÍTICA EDITORIAL

La Revista Economía es una publicación de carácter semestral del Instituto de Investigaciones Económicas (IIE) de la Universidad Central del Ecuador. Constituye un espacio de reflexión crítica de la realidad socioeconómica y ambiental contemporánea, especialmente del Ecuador y de América Latina. La Revista Economía persigue un pensamiento plural y diverso en la economía y en las ciencias sociales para responder con voces alternativas y críticas a los problemas y retos de la sociedad latinoamericana. Los destinatarios de la revista son personas, organizaciones e instituciones del sector público o privado que se vinculan en el quehacer de la economía crítica en América Latina.

## SECCIONES

Cada edición de la Revista Economía tiene una temática central (sección Dossier), la cual es gestionada por un coordinador especialista en ese campo. El tema del dossier es público en convocatorias abiertas difundidas por medios electrónicos. La Revista Economía recibe durante todo el año trabajos para su sección Estudios Socioeconómicos, que incluye trabajos no relacionados con el dossier, pero sí con las ciencias económicas. La Revista Economía también publica en cada número reseñas de obras científicas de relevancia.

## SELECCIÓN DE LOS ARTÍCULOS

Los artículos sometidos a revisión serán evaluados por un sistema de doble ciego (*double blind peer review*). Cada artículo será evaluado según criterios de pertinencia, calidad, claridad de expresión, originalidad y relevancia por parte de al menos dos lectores. Además de los criterios de contenido, los artículos deben ajustarse a la política editorial y las normas de publicación.

## REQUISITO DE ORIGINALIDAD

Los artículos presentados deben ser inéditos y representar un esfuerzo científico original. Los trabajos que se considerarán para su publicación en la Revista Economía deben tomar en cuenta estas normas de publicación.

## NORMAS DE PUBLICACIÓN

Los trabajos que se considerarán para su publicación en la Revista Economía deben tomar en cuenta estas normas de publicación.

## SOBRE EL CUERPO TEXTUAL

1. En la portada, las colaboraciones deben hacer constar, en este orden: i) título del artículo en dos idiomas, al menos uno de ellos en español, ii) nombre del autor o autora acompañado del grado académico, iii) adscripción institucional u organizacional, iv) dirección electrónica, y v) fecha de envío. Los títulos no deben exceder de 20 palabras.

2. Toda colaboración —menos las reseñas— debe tener un resumen ejecutivo (*abstract*) de entre 80 y 100 palabras en castellano y en inglés. Bajo los dos resúmenes se pone entre tres y cinco palabras clave, seleccionadas entre los códigos de clasificación temática JEL (ver v. gr. <http://ru.iiec.unam.mx/view/subjects/>).
3. Todo el texto principal —incluso la primera hoja, las notas al final, la bibliografía— tendrá una interlínea de 1,5 y se usará la tipografía Times New Roman, tamaño 12.
4. La bibliografía citada en el texto principal se colocará al final del trabajo con sangría francesa.
5. La primera vez que aparezcan siglas deberá escribirse su significado completo, luego solamente las siglas.
6. La cantidad de figuras y tablas se limita a máximo tres elementos. Los editores de la revista se reservan el derecho de eliminar los demás cuando sean usados de manera excesiva.
7. Los títulos de figuras y tablas deben ser concisos, sin que superen las 20 palabras.
8. No se aceptan anexos.

#### SOBRE LA EXTENSIÓN

9. La extensión de los textos puede medirse con «caracteres con espacios» (CCE) o «caracteres sin espacios» (CSE). En ambos casos, la extensión se mide sin la bibliografía. La extensión de los artículos variará según las secciones de la revista.
  - De 30 000 a 40 000 CCE para artículos de la sección Dossier
  - De 15 000 a 20 000 CCE para la sección Estudios Socioeconómicos
  - De 10 000 a 15 000 CCE para la sección Reseñas
  
  - De 25 000 a 35 000 CSE para artículos de la sección Dossier
  - De 12 000 a 17 000 CSE para la sección Estudios Socioeconómicos
  - De 8 000 a 13 000 CSE para la sección Reseñas

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

10. El estándar de las referencias bibliográficas al que se acoge y rige la Revista Economía es el estilo APA en su sexta edición (2009). A manera de guía para las citas y la bibliografía, se detalla a continuación los casos más comunes.

#### CITAS

11. La cita corta, que es de menos de cuarenta palabras, va dentro del cuerpo textual (párrafo). Se la puede manejar de dos maneras:
  - Con énfasis en el autor, cuya secuencia esquemática es: Apellido, (año), «cita», (página), punto. Ejemplo:

Morales (2009) afirma: «Morbi dolor sapiens» (pág. 68).

- Con énfasis en el texto, cuya secuencia esquemática es: «cita», (Apellido, año, página), punto. Ejemplo:

«Morbi dolor sapiens» (Morales, 2009, pág. 68).

12. La cita larga, que es de más de cuarenta palabras, va en párrafo aparte, sin cursiva ni comillas y con sangría. Se la puede manejar —al igual que con las citas cortas— de dos maneras:

- Con énfasis en el autor, cuya secuencia esquemática es: en párrafo precedente Apellido, (año), cita en párrafo independiente, punto, (página). Ejemplo:

Morales (2009) afirma:

Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis. Aliquam consequat bibendum neque eu efficitur. Vivamus scelerisque, purus et vestibulum efficitur, leo quam blandit neque, nec rutrum urna urna in nunc. Sed diam nunc, porta vitae aliquet sed, dapibus at metus. Vestibulum at ex imperdiet, luctus nisi eget, interdum purus. (pág. 68)

- Con énfasis en el texto, cuya secuencia esquemática es: cita en párrafo independiente, punto, (Apellido, año, página). Ejemplo:

Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis. Aliquam consequat bibendum neque eu efae aliquet sed, dapibus at metus. Vestibulum at ex imperdiet, luctus nisi eget, interdum purus. (Morales, 2009, pág. 68)

#### SOBRE LA DISPOSICIÓN TEXTUAL INTERIOR

13. Se pueden manejar hasta dos niveles de subtítulos, que deberán ir corridos al margen izquierdo y enumerados con números arábigos. Ejemplo:

1. Título 1	1.1. Subtítulo 1	1.2. Subtítulo 2
2. Título 2	2.1. Subtítulo 1	2.2. Subtítulo 2

#### NOTAS FINALES

14. La Revista Economía no utiliza pie de páginas. Todas las aclaraciones complementarias deben ser puestas al final del documento como notas finales.

#### TABLAS Y FIGURAS

15. En el texto principal no se incluirán tablas ni figuras —con figuras entiéndase gráficos, mapas, fotografías—. Solamente debe escribirse entre paréntesis el verbo *ver* y el número de tabla o figura a la que se hace referencia. Ejemplo:

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aliquam consequat bibendum neque eu efficitur (ver Tabla 3). Morbi dolor sapiens, venenatis bibendum vestibulum a, laoreet eget orci. Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis.

16. Las tablas o figuras se deben eliminar del texto principal y enviar en un archivo separado (*Excel*, por ejemplo). Toda la información contenida en columnas y filas, fuentes, etc. debe ser traducido al español («EE. UU.» en lugar de «USA»).
17. Las tablas deben tener en la parte superior la palabra *Tabla*, un número secuencial y un título; en la parte inferior una *Nota* y la *Fuente*, si aplica. Ejemplo:

Tabla 1. Lorem ipsum dolor sit amet

Categoría	Categoría	Categoría	Categoría
Variable			
Variable			

Nota: Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, pág. 3).

- Las notas informan y ofrecen explicaciones relacionadas con la tabla. La cita de la fuente —sea, libro, revista, página web, etc.— solo se la hace si la tabla no es de propia autoría y siguiendo las normas de referencia expuestas.
18. Las figuras deben tener en la parte superior la palabra *Figura*, un número secuencial y un título; en la parte inferior una *Nota*, si aplica, y —obligatoriamente— la *Fuente*. Ejemplo:



Nota: Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, pág. 3).

- Las notas informan y ofrecen explicaciones relacionadas con la figura. La cita de la fuente —sea, libro, revista, página web, etc.— solo se la hace si la figura no es de propia autoría y siguiendo las normas de referencia expuestas.
  - Las figuras se deben enviar en archivo adjunto en alta resolución de al menos 300 pixeles por pulgada, o en formato vectorial.
19. Las figuras deben enviarse obligatoriamente con los datos numéricos correspondientes.
20. La Revista Economía se reserva el derecho de poner determinados tablas y figuras a todo color cuando las necesidades explicativas e interpretativas lo exijan.

#### ASPECTOS GENERALES

21. Cualquier situación no prevista en estas normas de publicación será resuelta por el editor general.



Esta revista fue impresa en Quito  
con un tiraje de 300 ejemplares.

# REVISTA ECONOMÍA

VOL. 73 | N.º 117 | MAYO 2021

## DOSSIER

### FUGA DE CAPITALES EN AMÉRICA LATINA: EFECTOS PARA SU DESARROLLO

Sentado en un carrusel: fuga de capitales en el Ecuador (2018-2020)

*Eric Stefano Meyer, Universidad Central del Ecuador (Ecuador)*

Precios de transferencia en el comercio exterior del complejo sojero argentino (2004-2020)

*Gustavo García,<sup>1</sup> Alejandro Gaggero<sup>2</sup>*

*<sup>1</sup>Universidad Nacional de Rosario, <sup>2</sup>Universidad de Buenos Aires (Argentina)*

## ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS

Educación para la práctica de la economía social popular y solidaria

*José Astudillo Banegas, Universidad de Cuenca (Ecuador)*

La violencia epistémica en las ciencias económicas:  
pandemia, confusión epocal y extravío en el mar caudaloso de los problemas públicos

*Isaac Enríquez Pérez, Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM (México)*

Dineros alternativos: herramientas monetarias con cualidad ecológica

*Héctor López Terán, Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM (México)*

Concentración y tasas de interés en el sistema financiero ecuatoriano

*Pedro Páez Pérez,<sup>1</sup> Óscar Jaramillo Vásquez<sup>2</sup> y Richard Ramírez González<sup>2</sup>*

*<sup>1</sup>Investigador independiente, <sup>2</sup>Universidad Torcuato Di Tella (Argentina)*